

**Global Journal of Arts Humanity and Social Sciences**  
ISSN: 2583-2034  
Abbreviated key title: Glob.J.Arts.Humanit.Soc.Sci  
Frequency: Monthly  
Published By GSAR Publishers  
Journal Homepage Link: <https://gsarpublishers.com/journal-gjahss-home/>

Volume - 4 | Issue - 11 | Nov 2024 | Total pages 913-921 | DOI: 10.5281/zenodo.14062429

## Les banques commerciales et financement des projets entrepreneuriaux des ménages à Lubumbashi. Cas de la Raw bank

By

AZIZA NTUMBA Emilie<sup>1</sup>, MUSHAGALUSA BIHEMBE Dieudonné<sup>2</sup>

<sup>1</sup>Institut Supérieur de Commerce de Lubumbashi

<sup>2</sup>Institut Supérieur de Commerce de Bukavu



### Abstract

Chaque banque commerciale dispose des moyens financiers pour subvenir aux aspirations des clients et donc d'une capacité allocative. Ainsi, la capacité allocative d'une banque commerciale désigne sa capacité à utiliser ses ressources financières, principalement les dépôts qu'elle reçoit, pour financer l'économie en octroyant des prêts et des crédits aux entreprises, aux ménages ou aux autres agents économiques (Mishkin & Fredric, 1978).

L'octroi des crédits un risque pour toute banque commerciale et c'est que cette dernière exige une garantie et un mode de remboursement par les clients (ménages). Les ménages disposant des projets entrepreneuriaux ont plusieurs motivations qui les poussent vers Rawbank afin de solliciter un financement de leurs activités.

Depuis sa création, la Rawbank a démontré son engagement auprès des entrepreneurs qui forment le tissu économique local de la République Démocratique du Congo. Comme partout dans le monde, cette année a été particulièrement difficile pour les entrepreneurs congolais, notamment les PME. C'est la raison pour laquelle la banque a fait le choix d'intensifier son soutien auprès de ces dernières, notamment via la mise en place de mesures d'accompagnement spécifiques ou l'octroi de facilités à des tarifs inférieurs à ceux du marché. L'étude a pour objectif d'analyser la capacité allocative d'une banque commerciale œuvrant dans la ville de Lubumbashi à savoir la Rawbank ainsi que le mode de financement des projets entrepreneuriaux tenus par des ménages de la commune de Lubumbashi.

D'après tous les enquêtés (100%), le financement de la Rawbank a un impact positif sur les projets entrepreneuriaux. Globalement, les montants des microcrédits sollicités recouvrent des spécificités susceptibles de défendre la singularité de l'entrepreneuriat en RDC en général et dans la ville de Lubumbashi en particulier.

**Mots clés :** Capacité allocative, Rawbank, ménages, projets entrepreneuriaux, entrepreneuriat.

### Article History

Received: 01- 11- 2024

Accepted: 09- 11- 2024

Published: 11- 11- 2024

Corresponding author

**AZIZA NTUMBA**

**Emilie**

### INTRODUCTION

Il s'observe de nos jours dans la ville de Lubumbashi une multiplicité d'activités entrepreneuriales tenue par des ménages dans presque tous les coins de la ville. Ces activités constituent un moyen de subsistance pour la catégorie des salariés dont le salaire seul ne suffit et par conséquent il faut recourir aux activités génératrices des ressources qui vont suppléer le salaire.

La Rawbank finance certains ménages dans ce sens afin de leur permettre d'accroître leur revenu et être à mesure de rembourser dans le délai ou dans l'échéance.

Par cette occasion on observe l'accroissement de la fidélité qui passe par la recherche de la satisfaction des clients en leur offrant une large gamme de produits et services de qualité. Il faut noter que la Rawbank fournit d'efforts considérables pour répondre aux



attentes de ses clients par tous services qu'elle offre et améliore au fur et à mesure que les clients réclament.

Il s'observe de nos jours aussi au niveau de la Rawbank une productivité, l'accroissement de la clientèle est dû au fait que la Rawbank a automatisé tous ses services en utilisant des logiciels et progiciels adaptés aux banques. Ce qui facilite aussi l'accès à tous les services financiers dont les clients ont besoins pour renforcer leurs activités entrepreneuriales dans la ville de Lubumbashi. Cet article aborde la revue de littérature, la problématique, les hypothèses, la démarche méthodologique, les principaux résultats et leur discussion puis la conclusion.

## 1. Revue de la littérature

En ce qui concerne la Rawbank, une des plus grandes commerciales en République Démocratique du Congo, sa capacité allocative est déterminée par plusieurs facteurs notamment la taille de ses actifs et ses fonds propres ; la diversité des produits financiers ; l'évaluation des risques ainsi que la réglementation et exigences de fonds propres. Tout en parcourant la littérature existante afin de nous en démarquer, disons que la capacité allocative de la rawbank dépend de sa gestion des ressources financières, de ses stratégies de crédit de son évaluation des risques et du cadre de réglementation dans lequel elle opère. Les activités entrepreneuriales existent et sont financées depuis des années par les banques commerciales, qu'elles soient formelles ou informelles. C'est ainsi que nous tenons à parcourir d'autres études y relatives afin d'en tirer des similitudes ou des écarts pour la complémentarité de cette recherche.

### 1.1. Etudes théoriques

L'entrepreneuriat n'est pas encore une discipline au sens de la science officialisée. Malgré la jeunesse de cette discipline, on entend souvent dire qu'il existe une grande confusion dans le domaine de l'entrepreneuriat parce qu'il n'y a pas de consensus quant à sa définition (Verstraete, 2000) et quant aux paramètres constituant son paradigme. Puisque le débat n'est pas encore tranché sur une définition de ce qu'est l'entrepreneuriat, chacun voudrait laisser sa trace et prendre la paternité du concept au détriment d'une avancée significative sur la précision du contenu du champ (Fillion, 2023).

La principale difficulté est certainement la définition même du terme « entrepreneuriat », qui n'a pas requis un 12 consensus universel. Il s'avère souvent que la recherche d'une seule définition simple d'un entrepreneur est futile (Nzuzi, 2021). Contrairement en RDC où le terme entrepreneuriat doit se concevoir dans le sens où la femme transforme des produits primaires en y ajoutant une valeur ajoutée pour rendre ces derniers commerciables ou prêts à la consommation. La conception adoptée pour ce travail suit celle de (Verstraete, 2000), qui revendique une lecture de gestionnaire. Il reconnaît le chercheur en sciences de gestion dans l'intérêt qu'il porte aux problématiques posées par les entités conçues, gouvernées ou pilotées à des fins socio-économiques afin d'améliorer leur performance ou, tout au moins, les rendre pérennes. L'entrepreneuriat génère des formes organisées diverses.

Celles-ci nécessitent un pilotage, et c'est précisément les sciences de gestion dont dépend la connaissance scientifique apportée pour une meilleure maîtrise de cette conduite. Le terme a été utilisé depuis plus de deux siècles, mais les chercheurs continuent à étendre, réinterpréter et réviser les définitions. Chacun tend à voir et à définir l'entrepreneur à partir des prémisses de sa discipline (Fillion, 2023). Nous retrouvons les approches économiques, les approches sociologiques, les approches psychologiques et les approches démographiques (Verstraete, 2000).

**La théorie de l'entrepreneur**, son évolution et sa contextualisation (Boutillier & Tiran, 2018), estime que la connaissance officielle des circuits courts s'est accompagnée d'une volonté partagée par l'Etat et les acteurs concernés de produire des données sur ces formes de vente, jusque-là souvent réduites à la seule vente directe et peu ou pas chiffrées. Leur intégration dans le recensement agricole de 2010 montre qu'une exploitation sur cinq vend au moins une partie de sa production en circuits courts les plus utilisés (Boutillier & Tiran, 2018).

#### 1.1.1. Théorie situationnelle

Le postulat de cette théorie est la suivante : « l'efficacité du leadership s'explique par des variables situationnelles, mais aussi par des traits du leader et par son comportement. » (Blanchard, 2024). En effet, la théorie situationnelle met l'accent sur le sentiment de rejet des femmes dans une société. Celles-ci s'orienteraient vers l'entrepreneuriat afin de pouvoir acquérir un statut leur permettant de mieux s'intégrer dans leur société. L'étude de (Rwenge, 2013) démontre que dans les sociétés africaines, le statut de la jeune fille dépend de son état matrimonial. Ces sociétés réservent à la femme un statut d'infériorité se traduisant par un accès difficile aux ressources notamment l'éducation. Pour ces auteurs, il existe des préjugés socioculturels sur la place et le rôle de la femme dans la société. Les théories situationnelles supposent que les femmes se sentent rejetées par la société. Le fait d'être femme suscite un « désavantage social » par rapport à son homologue de sexe masculin. Dans les débats sur l'entrepreneuriat, (Chabaud, 2021) suggèrent que ce désavantage social serait même devenu un thème récurrent.

Il est important de situer les enjeux de l'accès des femmes à l'entrepreneuriat. Tout en contribuant à la création d'emplois des femmes, l'entrepreneuriat offre à celles-ci des possibilités importantes d'acquérir une indépendance financière. D'après Rouatbou et Hernandez (2017), cité par Nzuzi, ces théories sont empruntées à l'entrepreneuriat masculin, mais elles ont été adaptées à l'entrepreneuriat des femmes. Pour ces auteurs, les seules théories qui sont vraiment considérées entièrement dédiées aux entrepreneurs sont les trois théories féministes qui sont le Féminisme Libéralisme (FL), le Féminisme Marxiste (FM) et le Féminisme Radical (FR).

#### 1.1.2. La théorie de réseaux

La théorie des réseaux sociaux conçoit les interactions sociales en termes de nœuds et liens (Mercklé, 2004). Les nœuds sont

habituellement les acteurs sociaux dans le réseau, mais ils peuvent aussi représenter des institutions, et les liens sont les interactions ou des relations entre ces nœuds. Il peut exister plusieurs sortes de liens entre les nœuds. Dans sa forme la plus simple, un réseau social se modélise pour former une structure analysable où tous les liens significatifs entre les nœuds sont étudiés. Les études qui mobilisent une analyse des réseaux sociaux postule ainsi la primauté des relations dans ce qui définit les acteurs sociaux. La théorie des réseaux sociaux est mobilisée dans cette étude comme cadre théorique pour analyser le fonctionnement de deux réseaux avec lesquels les femmes entrepreneures interagissent dans leur processus entrepreneurial (Mercklé, 2004).

### 1.2. Etudes empiriques

Pour Samira (1998), dans son ouvrage intitulé : « rôle du logiciel Customer Relationship Management CRM du cycle de vie), l'auteur dit que dans un monde compétitif, marqué par les changements turbulents dans l'environnement des marchés, les banques doivent travailler dur pour avoir une valeur ajoutée, c'est-à-dire une entreprise doit créer et améliorer la relation client à long terme (Samira, 1998).

D'après (Yumba, 2012), aborde les stratégies de gestion des risques que la Rawbank met en place pour assurer une allocation efficace des ressources financières. Cela est crucial pour comprendre comment la banque évalue et finance les projets entrepreneuriaux tout en minimisant les risques. Dans le cas de cette étude, il s'agit d'identifier certains ménages qui sont clients de la Rawbank et qui bénéficient de ses services dans le financement des projets entrepreneuriaux. Les ménages propriétaires des projets entrepreneuriaux sollicitent des crédits à la Rawbank et fournissent des garanties pour minimiser les risques.

Selon Dwiyer & al (1987) dans leur ouvrage : « développement de la relation client », ils soulignent que les relations à long terme entre acheteurs et vendeurs peuvent apporter des avantages mutuels, tels que, la fidélité des clients, l'augmentation de la rentabilité, et une meilleure compréhension des besoins des clients. Ils mettent l'accent sur l'interdépendance croissante entre les partenaires commerciaux, soulignant que des relations solides reposent sur la confiance, la communication et la coopération.

Pour (Kaunga, 2015), dans son mémoire d'études approfondies, il discute sur l'évolution de l'image de Rawbank et de son accessibilité pour les entrepreneurs, ce qui est essentiel pour comprendre comment la communication influence la capacité de la banque à financer les projets. Ainsi, il y a des publicités qui sont faites par cette banque pour sensibiliser les entrepreneurs à venir solliciter des crédits et bénéficier des avantages de la Rawbank en RDC et à Lubumbashi en particulier. Il s'agit pour cette étude des entrepreneurs oeuvrant dans la commune Lubumbashi. La Rawbank fait passer cette communication par les médias autorisés à diffuser des publicités commerciales, par le biais de son site internet également. Et pour elle, la communication est un élément clé pour la sensibilisation et la fidélisation de ses clients et leur met au courant des nouvelles innovations relatives à la technologie et comment utiliser.

Quant à (Mckernan, 2014) dans son ouvrage : « The strength of a Nation » l'auteur admet que le CRM doit mettre en place une infrastructure servant à nouer une relation durable avec le client, il souligne aussi que cette infrastructure a pour effet d'abattre les barrières entre fournisseur et son client.

Pour Revix (1990), dans son ouvrage intitulé : « l'exercice du contrôle dans la relation client-fournisseur », il établit dans une perspective de long terme la coopération client fournisseur peut être définie comme un accord impliquant une relation entre des organisations juridiques indépendantes qui mettent en commun des actifs (souvent spécifiques) afin d'atteindre des buts communs et individuels, cet engagement réciproque nécessite un contrôle, non pas uniquement pour lutter contre l'opportunisme de l'autre, mais plus simplement pour coordonner des activités, leur donner des ordres compte tenu des intérêts divers et potentiellement divergents des acteurs de la coopération (Revix, 1990).

## 2. Question de recherche

La Rawbank joue un rôle important dans l'accompagnement des entrepreneurs et dans la facilitation de l'accès au financement. Cependant, elle peut également être confrontée à des défis et à des limitations dans sa capacité à fournir un soutien adéquat. Il est donc essentiel de continuer à promouvoir des politiques et des mesures visant à améliorer l'accès au financement pour les entrepreneurs, afin de favoriser la croissance économique, l'innovation et le développement durable (Rawbank, 2024). La figure ci-dessous illustre l'image de cette entreprise commerciale :

Figure 2. Image de la Rawbank



La Banque a ainsi poursuivi sa mission : se rapprocher de sa clientèle où qu'elle soit sur le territoire national, afin de fournir des services bancaires au plus grand nombre et d'accélérer l'inclusion financière en RDC.

La figure suivante indique les endroits où l'on peut trouver les agences de banque commerciale :

Figure 3. Représentation de la Rawbank en République Démocratique du Congo



Source : rapport Rawbank 2020

Les écrits en noir indiquent partout où sont logées les agences de la Rawbank en République Démocratique du Congo.

Le financement est donc un élément crucial pour permettre aux entrepreneurs de réaliser leurs projets et de surmonter les obstacles qui se présentent sur leur chemin. Un bon accès au financement offre aux entrepreneurs la possibilité d'acquérir des équipements, de louer des locaux, d'embaucher du personnel qualifié, de mener des recherches et des développements, ainsi que d'étendre leur activité et d'atteindre de nouveaux marchés. Cependant, de nombreux entrepreneurs rencontrent des difficultés pour accéder aux financements nécessaires. Les raisons de ces difficultés peuvent être multiples. Tout d'abord, les entrepreneurs peuvent ne pas disposer des connaissances et des compétences nécessaires pour naviguer dans les systèmes complexes de financement (Rawbank, 2024).

Au regard de cette situation décrite ci-haut par rapport à la capacité allocative d'une banque commerciale et le soutien financier aux activités entrepreneuriales des ménages dans la ville de Lubumbashi, nous formulons les questions de recherche suivantes :

*Comment la capacité allocative de la rawbank permet de soutenir les activités entrepreneuriales des ménages dans la ville de Lubumbashi ? Quels sont les risques liés à ce soutien financier et qu'est ce qui motive ces ménages à solliciter un crédit?*

### 3. Hypothèses

Pour répondre à ces préoccupations, nous émettons les hypothèses suivantes :

**H1.** La rawbank se réfère à sa faculté de mobiliser et de distribuer des ressources financières en fonction des besoins et des opportunités économiques. Cette capacité joue un rôle essentiel dans le financement des activités entrepreneuriales des ménages de la ville de Lubumbashi à travers plusieurs mécanismes :

- **Crédit et microcrédits :** Rawbank peut allouer des crédits spécifiques aux petites entreprises ou aux ménages désireux de lancer ou d'étendre une activité entrepreneuriale. Ces prêts permettent de financer l'achat d'équipements, de matières premières, ou encore d'investir dans de nouvelles technologies ou infrastructures.

- **Programmes de financement spécialisés :** la banque peut mettre en place des produits financiers adaptés aux besoins des entrepreneurs, comme des crédits à taux préférentiels, des lignes de crédit pour le commerce ou des financements pour l'exportation, facilitant ainsi la croissance des petites entreprises.
- **Capital-risque et financement participatif :** Rawbank peut également soutenir l'entrepreneuriat à travers des investissements dans des start-ups ou des projets innovants, en mettant à disposition des fonds en échange d'une participation au capital. Ce type de financement est souvent alloué aux entrepreneurs ayant des projets à fort potentiel de croissance.
- **Accompagnement et conseils financiers :** Outre le financement, Rawbank peut offrir des services d'accompagnement, notamment des conseils en gestion financière ou en planification d'entreprise. Cela permet aux entrepreneurs, y compris les ménages de maximiser l'usage des fonds alloués et de développer leurs activités de manière durable.

La capacité allocative de Rawbank permet de répondre aux besoins spécifiques des ménages entrepreneurs, leur offrant ainsi des ressources financières et un accompagnement stratégique pour soutenir et développer leurs activités économiques.

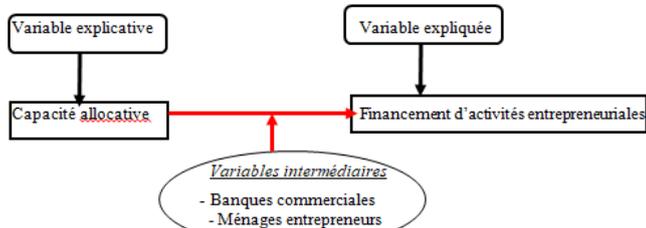
**H2.** Ces risques peuvent affecter à la fois la banque et les emprunteurs dont en voici les principaux :

- **Risque de défaut de paiement :** les ménages entrepreneurs, surtout les petites entreprises ou les start-ups, peuvent rencontrer des difficultés à rembourser les prêts si leur activité n'est pas suffisamment rentable ou si le marché est instable. Cela représente un risque de défaut de paiement où l'emprunteur ne parvient pas à honorer ses échéances, ce qui pourrait affecter la rentabilité de la banque
- **Risque d'insolvabilité des entreprises** Beaucoup de petites entreprises lancées par des ménages peuvent faire face à des périodes de difficultés économique dues à une mauvaise gestion, une concurrence accrue ou des imprévus économiques (\*inflation, récession). En cas d'échec de l'entreprise, la banque risque de perdre une partie ou la totalité de l'argent prêté
- **Risque lié à l'absence de garanties suffisantes :** les ménages entrepreneurs ont souvent un accès limité à des garanties solides, comme des biens immobiliers ou des actifs importants, que la banque pourrait utiliser en cas de non-remboursement. Si les garanties sont insuffisantes ou difficiles à liquider, la banque peut avoir du mal à récupérer les fonds.

Bien que le soutien financier offert par Rawbank aux ménages entrepreneurs soit une opportunité pour stimuler l'économie locale et encourager l'entrepreneuriat et subvenir aux besoins des ménages, il comporte des risques liés à la solvabilité des emprunteurs, à la gestion des garanties, aux fluctuations économiques et à la concentration des risques. Pour les atténuer, la

banque doit s'assurer de diversifier ses portefeuilles, d'évaluer rigoureusement les projets et d'accompagner les entrepreneurs dans leur gestion.

Fig. n°1. Modèle explicatif de l'étude



Source : notre conception

## Difficultés de la Rawbank dans l'allocation de crédit

Rawbank, en tant que l'une des principales institutions financières en République Démocratique du Congo, fait face à plusieurs défis dans l'allocation des crédits dont voici quelques difficultés majeures :

- Gestion du risque : la gestion du risque est cruciale pour toute institution financière. Rawbank doit naviguer dans un environnement économique instable, ce qui rend l'évaluation des risques de crédit plus complexe. Les régulateurs imposent des mesures strictes pour garantir la stabilité financière, ce qui peut limiter la capacité de la banque à accorder des crédits.
- L'accès au financement pour les PME : l'amélioration de l'accès des petites et moyennes entreprises (PME) au crédit un enjeu majeur. Les PME, souvent considérées comme des clients peuvent avoir des difficultés à obtenir des financements, ce qui impacte la capacité de Rawbank à diversifier son portefeuille de crédits.
- La concurrence et pression sur les taux d'intérêt : la concurrence accrue sur le marché bancaire peut également poser des défis. Rawbank doit équilibrer l'attractivité de ses offres de crédit tout en maintenant des marges bénéficiaires suffisantes. Cela peut entraîner une pression sur les taux d'intérêt, rendant difficile la rentabilité des prêts.
- les conditions économiques générales : Les conditions économiques, telles que l'inflation et la volatilité des marchés, affectent la capacité des emprunteurs à rembourser leurs prêts. Cela peut entraîner une augmentation des défauts de paiement, ce qui complique davantage l'allocation de nouveaux crédits.

## 4. Démarche méthodologique

C'est au cours de cette phase que le chercheur explique ou justifie les méthodes et les instruments qu'il utilisera pour appréhender et collecter les données, en réponse aux questions posées et aux hypothèses formulées. Cette recherche étudie la capacité allocative de la Rawbank face aux difficultés de financement des projets

entrepreneuriaux ainsi que les risques de crédits, les motivations principales des ménages entrepreneurs à solliciter un financement.

Certaines mesures peuvent par exemple encourager l'entrepreneuriat des ménages dans la ville de Lubumbashi (effet positif) et peuvent se révéler en même temps destructrices (effet négatif). Le but de notre étude est celui d'évaluer l'avantage de ces activités et/ou projets. Chaque chercheur est appelé, en cohérence avec son positionnement épistémologique, à mobiliser un certain nombre de méthodes d'accès au « réel » (Nzuzi, 2021). Chaque méthode s'articule autour d'un certain nombre d'outils de collecte et de traitement des données. Pour mener à bien notre étude et donner du crédit aux résultats y afférents, nous avons choisi de mobiliser les deux types d'approches qui se partagent le champ méthodologique, à savoir *quantitative* et *qualitative* afin de répondre aux objectifs de cette recherche. Il s'agit de deux types d'études complémentaires qui n'apportent pas les mêmes informations (Campenhoudt & Quivy, 2017). Les deux types d'études apportent chacun des informations différentes. L'utilisation de deux approches répond à un besoin de confronter différentes sources d'information et d'apporter ainsi une plus grande validité à la

L'emploi des guides d'entretien nous a été utile afin de garder un fil rouge au cours des interviews. Deux guides d'entretien (voir annexes) sont élaborés et ce, afin de tenir compte du fait que certaines ménages exercent encore leurs activités et d'autres ont déjà décroché un financement de la Rawbank. Cette prise en compte nous est apparue essentielle. Les principales différences entre les deux grilles d'entretien sont évidemment fonction de la réalité de deux groupes visés (Rawbank et propriétaires des projets entrepreneuriaux des ménages). Le recours aux entretiens comme la méthode de collecte des données se justifie par le fait que ces derniers vont donc nous amener, d'une part, à identifier les facteurs ayant soutenu les activités des ménages entrepreneurs et, d'autre part, à souligner les multiples facteurs à l'origine de la non réussite de 2013 et 2023. Ainsi, comme le soulignent (Campenhoudt & Quivy, 2017), les entretiens contribuent à découvrir les aspects du problème à prendre en considération. Il est donc important de combiner les deux approches et de chercher à affiner notre analyse quantitative par nos données qualitatives.

Nous avons dû faire le choix de nous limiter aux ménages entrepreneurs. Ainsi, nous nous sommes focalisées sur la Rawbank qui accorde un intérêt à notre étude et dont les dirigeants avaient manifesté la volonté de nous accueillir.

Pour participer aux entretiens, les propriétaires des projets entrepreneuriaux devaient avoir bénéficié des microcrédits à partir de l'année 2013 et continuaient d'exercer leurs activités entrepreneuriales jusqu'au cours de l'année 2023 comportant la délimitation temporelle de cette étude.

### • Collecte de données

D'après (Campenhoudt & Quivy, 2017), cette opération consiste à recueillir ou rassembler concrètement les informations prescrites auprès des personnes retenues. Dans un souci d'objectivité, et afin

de garantir la validité et la fiabilité de nos conclusions, nous avons veillé à utiliser différentes sources d'information, permettant ainsi la triangulation des données. Celles-ci combinent l'utilisation des statistiques existantes, la réalisation des entretiens de type semi-directif, l'observation des intervenants dans le secteur de la microfinance sur le terrain et la consultation de certains documents retraçant plus ou moins la réalité du phénomène entrepreneurial.

## 5. Principaux résultats

### 5.1. Motivations des ménages disposant des projets entrepreneuriaux à prendre des crédits de Rawbank

En ce qui a trait à la motivation entrepreneuriale, 8 entrepreneurs sur 30 choisis dans les 69 n'ont pas répondu à cette question. Chez les 22 autres, l'insuffisance du revenu de ménage surtout le salaire a été cité le plus souvent. Chez les entrepreneurs bénéficiaires de microcrédit en activité, l'insuffisance du revenu du conjoint est le premier catalyseur pour se lancer en projet entrepreneurial. Les témoignages ci-dessous attestent de cette tendance : « J'ai créé ces activités, ce n'est pas parce que j'avais besoin d'une situation meilleure, mais parce que le salaire de mon mari n'arrive pas à couvrir tous les besoins de la famille » (1<sup>e</sup>), 40 ans, mariée, 6 enfants, vendeuse des assiettes).

« La motivation d'entreprendre est liée pour moi à un sens de responsabilité : le salaire de mon mari est insignifiant, l'impression de ne pas être totalement dépendante de mon conjoint, l'envie de contribuer au revenu du ménage » (2<sup>e</sup>), 45 ans, en union de fait, 5 enfants, vendeuse des produits alimentaires)

« Je ne m'imaginai pas en train de vendre au marché. Mon mari, qui travaillait a commencé à connaître des difficultés sur son lieu de travail. Il ne gagnait plus autant d'argent qu'avant. Il a fallu donc que je fasse quelque chose pour subvenir aux besoins de la famille. C'est ainsi que j'ai eu l'idée d'exercer ce commerce » (3<sup>e</sup>), 45 ans, mariée, 6 enfants, vendeuse des produits alimentaires)

« Avec mon salaire insuffisant, j'ai créé ce projet pour répondre aux multiples besoins de ma famille » (4<sup>e</sup>) (30 ans et célibataires)

« Je n'ai pas d'autre emploi à cette activité, je gagne de l'argent et mes besoins sont satisfaits. En cas de nécessité je recours à la Rawbank pour solliciter un crédit afin de renforcer mon projet » (5<sup>e</sup>) (43 ans, père de 6 enfants)

« J'avais créé ce projet pour répondre aux besoins de l'environnement où je vis, car nombreux ne vendent pas les articles que moi je dispose » (6<sup>e</sup>) (28 ans, célibataire)

« Le salaire seul ne suffit pas pour répondre aux besoins et exigences de notre vie actuelle à Lubumbashi, par conséquent je devais concevoir un projet entrepreneurial » (7<sup>e</sup>) (mère de 3 enfants et n'a pas donné son âge)

« Mon projet a été conçu et financé par la Rawbank afin de permettre de répondre aux besoins de mon ménage surtout la scolarité des enfants et l'alimentation » (8<sup>e</sup>).

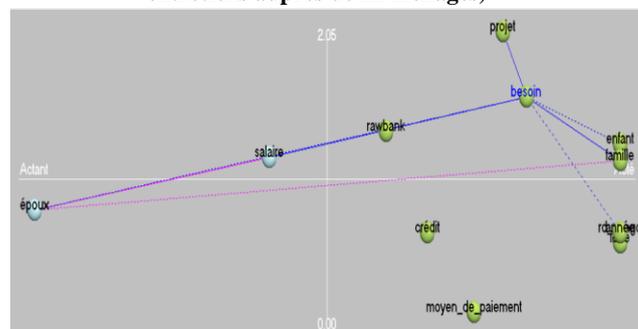
« Avec mon projet, je souhaite faire de l'argent car la Rawbank a un taux qui permet d'évoluer, et je suis au service de mes clients. Je ne voudrais pas travailler pour quelqu'un » (9<sup>e</sup>)

« Nous avons conçu ce projet car le salaire seul, ne parvient pas à répondre aux besoins de notre ménage ». Ce projet est rentable grâce au crédit que nous avons reçu de la Rawbank. (10<sup>e</sup>)

« La Rawbank nous a financé et nous avons préféré de créer un projet entrepreneurial pour répondre à d'autres besoins de vie ici à la Lubumbashi » (11<sup>e</sup>) (mère de 4 enfants)

« La présence de la Rawbank a suscité en nous l'idée de concevoir un projet entrepreneurial, car le crédit qu'elle accorde aide les entrepreneurs de la ville de Lubumbashi » (12<sup>e</sup>)

### 5.2. Résultats du logiciel Tropes sur les motivations de créer les projets entrepreneuriaux (issus des entretiens auprès de 12 ménages)



Source : traitement Tropes

Les salaires sont insuffisants pour répondre aux besoins des ménages qui disposent des projets entrepreneuriaux dans la commune Lubumbashi. D'où le recours au financement de la Rawbank.

La survie des activités dépend aussi largement des caractéristiques propres à l'entreprise. Après avoir dressé le profil des entrepreneures bénéficiaires du microcrédit qui sont encore en activité, nous présentons dans les lignes qui suivent, les résultats liés aux caractéristiques des organisations créées, à savoir : le montant du crédit obtenu, la nature des activités créées et l'utilisation du crédit obtenu. La moitié des répondants a dû investir un montant au départ pour démarrer ses activités. La valeur moyenne de crédit sollicité s'élève à 1000\$.

### 5.3. Relations des ménages entrepreneurs avec la Rawbank

Au regard de la capacité allocative de la Rawbank, nombreux ménages de la commune de Lubumbashi tissent des bonnes relations avec cette structure est c'est ainsi que certaines questions ont été posées aux bénéficiaires de ses services ainsi qu'aux agents du service client.

Quelques entretiens avec 6 agents du service client :

Parlez-nous un peu de la capacité allocative de Rawbank ainsi que de bénéficiaire de son financement :

En cas de crédit et microcrédits, la Rawbank peut allouer des crédits spécifiques aux petites entreprises ou aux ménages désireux de lancer ou d'étendre une activité entrepreneuriale. Ces prêts permettent de financer l'achat d'équipements, de matières premières, ou encore d'investir dans de nouvelles technologies ou infrastructures. C'est le cas des ménages qui ont déjà bénéficié de notre financement pour leurs projets entrepreneuriaux (1<sup>e</sup>)

Il existe au sein de la Rawbank des programmes de financement spécialisés et dans ce sens la banque peut mettre en place des produits financiers adaptés aux besoins des entrepreneurs, come des crédits à taux préférentiels, des lignes de crédit pour le commerce ou des financements pour l'exportation, facilitant ainsi la croissance des petites entreprises(2<sup>e</sup>).

Pour ce qui concerne le capital-risque et financement participatif, la Rawbank peut également soutenir l'entrepreneuriat à travers des investissements dans des start-ups ou des projets innovants, en mettant à disposition des fonds en échange d'une participation au capital. Ce type de financement est souvent alloué aux entrepreneurs ayant des projets à fort potentiel de croissance(3<sup>e</sup>). L'accompagnement et conseils financiers : Outre le financement, Rawbank peut offrir des services d'accompagnement, notamment des conseils en gestion financière ou en planification d'entreprise. Cela permet aux entrepreneurs, y compris les ménages de maximiser l'usage des fonds alloués et de développer leurs activités de manière durable. Ceci justifie que la Rawbank aide même ses clients à réussir dans leurs affaires entrepreneuriales entant que banque commerciale oeuvrant de la ville de Lubumbashi et plus particulièrement en commune de Lubumbashi.(4<sup>e</sup>)

La capacité allocative de Rawbank permet de répondre aux besoins spécifiques des ménages entrepreneurs, leur offrant ainsi des ressources financières et un accompagnement stratégique pour soutenir et développer leurs activités économiques.

- *Existent-ils des risques qui peuvent affecter la banque ou les emprunteurs ?*

Il existe des risques de défaut de paiement, les ménages entrepreneurs, surtout les petites entreprises ou les start-ups, peuvent rencontrer des difficultés à rembourser les prêts si leur activité n'est pas suffisamment rentable ou si le marché est instable. Cela représente un risque de défaut de paiement où l'emprunteur ne parvient pas à honorer ses échéances, ce qui pourrait affecter la rentabilité de la banque. De même il existe un risque d'insolvabilité des entreprises ; beaucoup de petites entreprises lancées par des ménages peuvent faire face à des périodes de difficultés économique dues à une mauvaise gestion, une concurrence accrue ou des imprévus économiques (inflation, récession). En cas d'échec de l'entreprise, la banque risque de perdre une partie u la totalité de l'argent prêté

**Pour le risque lié à l'absence de garanties suffisantes ;** les ménages entrepreneurs ont souvent un accès limité à des garanties solides, comme des biens immobiliers ou des actifs importants, que la banque pourrait utiliser cas de non-remboursement. Si les

garanties sont insuffisantes ou difficiles à liquider, la banque peut avoir du mal à récupérer les fonds.

**5.4. Préoccupations subsidiaires**

Les tableaux ci-dessous reprennent les avis des enquêtés par rapport à la capacité allocative de la Rawbank

**Tableau n°1. Sollicitation d'un financement à la Rawbank**

Avez-vous déjà sollicité un financement auprès de la Rawbank ?		
Réponses	Effectifs	Pourcentages
Oui	60	86,9565217
Non	9	13,0434783
<b>Total</b>	<b>69</b>	<b>100%</b>

Source : nos enquêtes

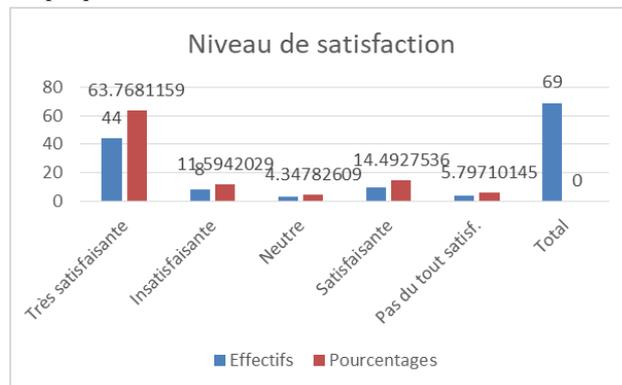
Il ressort de ce tableau que 87% de nos enquêtés ont déjà bénéficié d'un financement de la Rawbank pour financer leurs projets entrepreneuriaux. Ces mêmes clients évaluent la qualité des services clients dans le tableau suivant :

**Tableau n°2. Evaluation de la qualité du service client**

Comment appréciez-vous la qualité du service client ?		
Réponses	Effectifs	Pourcentages
Très satisfaisante	44	63,7681159
Insatisfaisante	8	11,5942029
Neutre	3	4,34782609
Satisfaisante	10	14,4927536
Pas du tout satisf.	4	5,79710145
<b>Total</b>	<b>69</b>	<b>100</b>

Source : nos enquêtes

Graphique n°1.



Dans sa globalité, les enquêtés ont émis des avis positifs par rapport à la qualité du service client soit 63,7 qui dit que la qualité est très satisfaisante et 14,4% estime qu'elle est très satisfaisante.

#### 5.5. De la transparence de la Rawbank

Comment évaluez-vous la transparence des processus de financement de la Rawbank ?		
Réponses	Effectifs	Pourcentages
Très transparente	44	63,7681159
Assez transparente	8	11,5942029
Peu transparente	3	4,34782609
Pas du tout transparente	10	14,4927536
Neutre	4	5,79710145
<b>Total</b>	<b>69</b>	<b>100</b>

Source : nos enquêtes

#### 4.3.5. Impact du financement

La lutte pour la survie constitue pour ces ménages disposant des projets, la principale raison de se lancer aux activités entrepreneuriales. D'après tous les enquêtés (100%), le financement de la Rawbank a un impact sur positif sur les projets entrepreneuriaux. L'importance de cette motivation a aussi été relevée chez les personnes entrepreneures à Lubumbashi

Globalement, les montants des microcrédits sollicités recouvrent des spécificités susceptibles de défendre la singularité de l'entrepreneuriat en RDC en général et dans la ville de Lubumbashi en particulier.

Concernant la nature de l'activité, l'analyse nous dévoile qu'une forte majorité des ménages ont créé leur projet entrepreneurial dans le secteur de commerce de l'alimentation (72%), 22% ont créé leur activité dans le commerce des souliers et habits usagés ; le commerce de médicaments n'a accaparé que 4% des ménages entrepreneurs. Par contre, le commerce des assiettes représente une minorité dans notre échantillon avec un taux de 2%. Le petit commerce prédomine dans une large mesure, car il est très prisé par les femmes congolaises en général.

L'examen de la variable utilisation du microcrédit obtenu nous révèle que 51% des ménages l'ont utilisé pour une seule activité. Par contre, 49% de la population enquêtée l'ont utilisé dans l'exercice de plusieurs activités.

## 6. Discussion des résultats

En cas de crédit et microcrédits, la Rawbank peut allouer des crédits spécifiques aux petites entreprises ou aux ménages désireux de lancer ou d'étendre une activité entrepreneuriale. Ces prêts permettent de financer l'achat d'équipements, de matières

premières, ou encore d'investir dans de nouvelles technologies ou infrastructures. C'est le cas des ménages qui ont déjà bénéficié de notre financement pour leurs projets entrepreneuriaux, ceci fait partie de la capacité allocative de la Rawbank. Ces résultats qualitatifs se rapprochent de ceux (Nzuzi, 2021), qui pense que le microcrédit apparaît souvent comme un crédit à la consommation. Cette réalité fait que, bien souvent, le microcrédit n'est pas une condition suffisante pour promouvoir l'entrepreneuriat. Elle continue en disant que les femmes en arrêt d'activité mettent par ailleurs en cause le manque d'accompagnement ou les lacunes de celui-ci dans leur échec.

Il existe au sein de la Rawbank **des programmes de financement spécialisés** et dans ce sens la banque peut mettre en place des produits financiers adaptés aux besoins des entrepreneurs, come des crédits à taux préférentiels, des lignes de crédit pour le commerce ou des financements pour l'exportation, facilitant ainsi la croissance des petites entreprises (Rawbank, 2024).

## 7. Conclusion

Les investisseurs et les institutions financières cherchent à évaluer les compétences, la confiance et la stabilité des entrepreneurs avant d'accorder des fonds que la Rawbank peut offrir des services d'accompagnement, notamment des conseils en gestion financière ou en planification d'entreprise.

Les établissements financiers peuvent être moins enclin à octroyer des prêts ou à fournir des investissements en capital-risque à des petites entreprises, en raison du manque de garanties crédit disponibles et de la perception d'un risque accru d'insolvabilité. Ces contraintes peuvent rendre l'accès au financement plus difficile pour les petites entreprises et limiter leur capacité à se développer et à innover. Les contraintes spécifiques liées à certaines catégories de projets entrepreneuriaux peuvent donc constituer des obstacles importants dans l'accès au financement. Les startups technologiques, les entreprises sociales, les projets situés dans des régions éloignées ou rurales, ainsi que les petites entreprises peuvent faire face à des défis spécifiques qui rendent leur financement plus complexe et plus difficile

## Bibliographie

1. Blanchard, J.-L., 2024. *La femme papillon, le genre du polar*. 3e éd. Paris : Editions Fides.
2. Boutillier, S. & Tiran, A., 2018. *La théorie de l'entrepreneur, son évolution et sa contextualisation*. Paris : Dunod.
3. Campenhoudt & Quivy, 2017. *Manuel de recherche en sciences sociales*. 5e éd. Paris: Dunod.
4. Chabaud, C., 2021. *Rachilde, le prof*. Paris: 3e.
5. Fillion, B., 2023. *L'équilibre naturel de la vie, les changements sociétaux et les défis écologiques modernes*. Québec éd. Québec: Essor-Livre.
6. Kaunga, O. M., 2015. *Problématique de la communication financière des banques commerciales en RDC : cas de la Rawbank*. Lubumbashi: inédit.

7. Mckernan, M., 2014. *World War I, Originally titled the Australian Peapole and the great war*. 4e éd. Australie: Five Mile Press.
8. Mercklé, P., 2004. *Sociologie des réseaux sociaux*. 3e éd. Paris: La Découverte.
9. Mishkin & Fredric, 1978. *Bank Runs, Dposit insurance, and Liquidity, The Economic of Money, Banking aind Financieal Markets*. Pearson. Pearson éd. New York: Pearson.
10. Nzuzi, M., 2021. *Entrepreneuriat persistant des femmes, thèse de doctorat en science de gestion*. Lubumbashi: inédit.
11. Rawbank, F. A., 2024. *Financial Afrik*. [En ligne] Available at: <https://w.w.financialafrik.com/2024/rawbank-annonce> [Accès le jeudi février 2024].
12. Revix, 1990. *Exercice du contrôle dans la relation client-fournisseur*. Kinshasa: Inédit.
13. Rwege, J.-R. M., 2013. comportements sexuels parmi les adolescents et jeunes en Afrique Subsaharienne francophone et facteurs associés. *African Journal of Reproductive Health*, 8(4), pp. 12-15.
14. Samira, 1998. *Marketing en tems réel*. Caméroun: Yaoundé.
15. Verstraete, 2000. *Entrepreneuriat et sciences de gestion, Université des sciences et Technologies de Lille*. Lille: Lille 1.
16. Verstraete, T., 2000. *L'entrepreneuriat, nature et dimensions de l'acte entrepreneurial*. Les harmattants éd. Paris: L'Harmattan.
17. Yumba, W. P., 2012. *La gestion des risques de crédit dans les banques commerciales : cas de la Rawbank*. Lubumbashi: Inédit.