



**POLITIQUE DE RECOUVREMENT DES CREANCES COMMERCIALES ET
PERFORMANCE FINANCIERE DES PME KANANGAISES : Analyse empirique**

**RECOVERY POLICY OF TRADE RECEIVABLES AND FINANCIAL
PERFORMANCE OF SMES IN KANANGA: an empirical analysis**

MATEMBELA ILUNGA Matthieu

Doctorant-Chercheur
Université Catholique du Congo (UCC)
Faculté d'Economie et Développement (FED)
République Démocratique du Congo

MAMBA MAKENGA Samuel

Assistant-chercheur
Institut Supérieur de Développement Rural/Tshimbulu
Faculté des sciences économiques et de gestion
République Démocratique du Congo

Résumé

Dans un contexte économique local marqué par une instabilité structurelle et une faible bancarisation, les Petites et Moyennes Entreprises (PME) de la ville de Kananga rencontrent d'importantes difficultés de trésorerie. L'une des causes majeures identifiées réside dans la faiblesse des politiques de recouvrement des créances commerciales. En effet, un grand nombre de PME accordent des crédits à leurs clients sans dispositifs rigoureux de suivi ni procédures efficaces de recouvrement, ce qui compromet leur cycle d'exploitation, leur rentabilité et leur capacité de financement. Face à ce constat, cette étude vise à analyser l'impact des politiques de recouvrement de créances commerciales sur la performance financière des PME de Kananga. Elle s'appuie sur une approche quantitative, à travers une enquête menée auprès d'un échantillon de 145 PME locales sélectionnées aléatoirement. Puis, nous avons appliqué des outils statistiques univariés et bivariés pour l'analyse de l'ensemble de ces données. Ainsi avons-nous mis à profit le modèle Reg afin de déterminer d'autres facteurs associés aux performances financières des PME hormis la politique de recouvrement des créances commerciales. Les résultats du modèle Reg révèlent que le capital investi, le capital actuel, le chiffre d'affaires mensuel et la rentabilité réalisée sont les déterminants supplémentaires qui expliquent les performances financières des PME de la ville de Kananga.

Mots-clés : *Politique de recouvrement ; créances commerciales ; performance financière ; PME.*

Abstract:

In a local economic context marked by structural instability and low banking penetration, Small and Medium-sized Enterprises (SMEs) in the city of Kananga face significant cash flow difficulties. One major identified cause lies in the weakness of trade receivables recovery policies. Indeed, many SMEs grant credit without rigorous systems and effective recovery procedures, which negatively impact their operating cycles, profitability, and financing capacity. In response, this study aims to analyze the impact of trade receivables recovery policies on the financial performance of SMEs in Kananga. It follows a quantitative approach using a survey conducted with a sample of 145 randomly selected local SMEs. We applied univariate and bivariate statistical tools to analyze the dataset. Then, we used the multiple regression model to identify other factors associated with SMEs' financial performance besides the recovery policy. The regression results reveal that equity, invested capital, and monthly turnover are additional variables explaining SMEs' financial performance in Kananga.

Keywords:

Recovery policy; trade receivables; financial performance; SMEs.

Digital Object Identifier(DOI): <https://doi.org/10.5281/zenodo.16368119>

Introduction

L'entreprise joue un rôle crucial dans le développement socioéconomique de l'État. Conscient de cela, l'État, de plus en plus imaginatif, ne tarit pas de stratégies pour l'attirer et la voir se développer. Pourtant, aujourd'hui, on assiste à un décloisonnement des relations entre l'État et l'entreprise. La gestion efficace de celle-ci et sa capacité à imaginer, à innover, sont indispensables à ses performances, à la satisfaction du client, à la percée dans les affaires, ainsi qu'au dessein de l'humanité.¹

En effet, accorder une créance commerciale est un bon moyen d'attirer, de satisfaire et de fidéliser les clients. Cependant, elle peut aussi peser lourd sur la santé financière de l'entreprise, surtout lorsque le client n'honore pas ses engagements. Il convient alors de bien maîtriser ce type de créance. Ainsi, une créance est un droit qu'une entreprise (le créancier) détient sur son client (le débiteur). Concrètement, il s'agit d'une somme qu'elle doit percevoir de ce dernier suite à la livraison d'un produit ou d'une prestation de service. Le plus souvent, cette créance prend la forme d'une facture ou d'une lettre de change qui est exigible à l'arrivée d'une échéance. La créance est dite « commerciale » lorsqu'elle découle d'un acte de commerce ou que les deux parties ont la qualité de commerçant. Elle relève donc du droit commercial. En conséquence, il appartient au Tribunal de commerce de trancher les litiges y afférent. Il faut vite rappeler que la créance commerciale se diffère de la créance civile. Cette dernière concerne des personnes civiles qui n'exercent pas une activité commerciale. Où cas il est impayé, le créancier peut saisir le tribunal d'instance en respectant une durée de prescription de deux ans.² Il est vrai que les petites et moyennes entreprises ont besoin d'un contrôle efficace, d'une gestion familiale

¹ E. ELANA ANANI SITTI, *L'État, l'entreprise et la création de richesse*, Paris, Editions d'Harmattan, 2021, p.2.

² Cf. <https://www.compte-pro.com/creance-commerciale-definition-et-principales-implications>, Consulté le 20 Mars 2025 à 16h04'.

adéquate, d'un pouvoir centralisé et des tâches professionnelles, bien souvent en raison d'une sensibilisation suffisante aux risques.³

Depuis la fin des trente glorieuses, les encours de crédit commercial ont pris une telle ampleur qu'ils sont régulièrement montrés du doigt, comme les éléments déclencheurs d'asphyxies financières et de faillites en chaîne au sein du tissu économique des PME européennes, et françaises notamment. Loin du jeu à somme nulle, les créances clients et les dettes fournisseurs représentent en effet, bien souvent, des postes prédominants au bilan des entreprises françaises. Globalement, il en résulte une masse financière considérable de près de 600 milliards d'euros en 2007, soit près de quatre fois le montant des crédits bancaires de court terme distribués chaque année. Cette forme d'intermédiation financière non bancaire ne présenterait presque que des avantages si le retard de paiement n'était devenu la règle plutôt que l'exception. Dans une tentative infructueuse menée depuis plus de dix ans pour harmoniser la durée des paiements sur le vieux continent, les instances européennes ont imposé vers les années 2000, par la voie législative, la norme moyenne des « 30 jours » de délai à l'ensemble des pays membres⁴.

La loi prévoit des mécanismes de recouvrement des dettes, non seulement pour les dettes civiles, mais aussi pour les dettes commerciales. C'est dans ce cadre qu'en RDC, nous faisons face à deux législations: celle applicable au recouvrement des dettes civiles et celle relative aux dettes commerciales. Si pour les dettes civiles c'est le droit interne qui a cours légal, il convient de noter que pour les dettes commerciales c'est le droit communautaire OHADA qui s'applique, notamment par le mécanisme de l'Acte Uniforme portant Organisation des Procédures Simplifiées de recouvrement des Créances et Voies d'Exécution. Or dans un pays tourné vers l'exploitation des ressources naturelles et le commerce, il est évident que beaucoup de créances sont en souffrance. Des créances à caractère national ou celles à caractère international, contractées à l'étranger pour les besoins des investissements. D'où des mécanismes de recouvrement régis par les lois congolaises.⁵

Des créances non recouvrées ou des retards de paiement peuvent réduire la rentabilité de l'entreprise, car elles représentent des fonds immobilisés qui pourraient être utilisés ailleurs pour générer des revenus ou des intérêts. Certes, l'octroi de crédit à des clients présentant un risque élevé de non-paiement, peut entraîner des pertes financières importantes pour l'entreprise, notamment en cas de défaut de paiement ou de faillite du client. Ainsi, une mauvaise gestion des créances commerciales peut augmenter le Besoin en Fonds de Roulement de l'entreprise, ce qui peut avoir un impact négatif sur sa capacité à financer ses opérations courantes. Alors, des retards de paiement ou des litiges non résolus avec les clients peuvent nuire à la réputation et à la crédibilité de l'entreprise, ce qui peut affecter ses relations commerciales futures. Bref, une gestion optimale des créances commerciales est essentielle pour assurer la santé financière

³ B. BARTHÉLEMY & P. COURRÈGES, *Gestion des Risques - Méthode d'optimisation globale*, Paris, 2e édition d'organisation, 2004, p. 89.

⁴ Cf. Directive 2000/35/CE du Parlement européen et du Conseil concernant la lutte contre le retard de paiement dans les transactions commerciales, Journal officiel des Communautés européennes, n° L. 200 du 8/08/2000, pp. 35-38.

⁵ Cf. <http://www-recouvrement-des-creances-ohada-rdc.com>, consulté le 25 Mars 2025 à 22h56'.

globale de l'entreprise, en garantissant une bonne liquidité, une rentabilité maximale, une maîtrise du risque de crédit et une image positive auprès des partenaires commerciaux.⁶

En vue d'assurer une gestion optimale de ses créances commerciales et aboutir à une performance financière favorable, les PME de la ville de Kananga peuvent opérer le recouvrement d'une créance commerciale tout en se basant sur les conditions de recouvrement d'une créance. C'est ainsi qu'une créance recouvrable devrait répondre à trois critères, à savoir : une créance commerciale doit être certaine, c'est-à-dire que son existence est prouvée de manière incontestable par une facture par exemple ; elle doit être liquide, donc, son montant est quantifié ; et enfin, elle doit être exigible, ce qui veut dire que le délai de paiement, dont la date butoir est mentionnée dans la facture, arrive à son terme.⁷

De ce qui précède, nous allons clarifier davantage l'importance de cette problématique en répondant à la question fondamentale suivante: *la politique de recouvrement des créances commerciales mise en place par les PME Kanangaises impacte-t-elle leurs performances financières ?* Pour répondre à cette question, nous la déclinons sous forme de quatre questions spécifiques suivantes : Quelle est la meilleure politique de recouvrement des créances commerciales mise en place par les PME de la ville de Kananga pour limiter le retard de paiement (le risque d'impayé) pouvant garantir leurs bonnes performances financières ? Comment la politique de recouvrement des créances a-t-elle impacté les performances financières des PME de la ville de Kananga ? Quels sont en dehors de la politique de recouvrement des créances commerciales d'autres variables qui expliquent les performances financières des PME de la ville de Kananga ? Quelles sont les étapes du processus de recouvrement des créances mises en place par les PME de la ville de Kananga ?

En termes d'hypothèses, La meilleure politique de recouvrement des créances commerciales mise en place par les PME de la ville de Kananga pour limiter le retard de paiement (le risque d'impayé) afin de garantir leurs bonnes performances financières est : la précision stricte des modalités de facturation et de délai de paiement des créances commerciales; La politique de recouvrement des créances mise en place par les PME de la ville de Kananga impacte positivement les performances financières de ces dernières à travers l'amélioration du cash-flow et l'augmentation du chiffre d'affaires ; En dehors de la politique de recouvrement des créances commerciales, les performances financières des PME de la ville de Kananga sont expliquées par d'autres variables telles que : le Secteur d'activités de la PME et les étapes de recouvrement de créances commerciales, le taux de croissance du Chiffre d'affaires et la rentabilité réalisée, et les étapes du processus de recouvrement des créances mise en place par les PME de la ville de Kananga sont : la sensibilisation des clients au respect des délais de paiement ou la relance à l'amiable, la mise en demeure et le recours à un cabinet de recouvrement.

⁶ Cf. <http://www-village-justice-recouvrement-de-creancescommerciales>, consulté le 25 Mars 2025 à 23h25'.

⁷ Cf. P. SCHILTZ, et J-L. PUTZ, *Le recouvrement de créances*, Luxembourg, Ed. Pomoculture, 2003, p. 102.

1. REVUE DE LA LITTÉRATURE

1.1. Notions fondamentales sur la gestion des créances commerciales

Une créance est un droit qu'un créancier possède sur un débiteur. La créance est dite « commerciale » lorsque les deux parties ont la qualité de commerçants ou que la créance fait suite à un ou plusieurs actes de commerce ou encore la créance commerciale se réfère aux montants que les entreprises ont le droit de recevoir de leurs clients en échange de biens vendus ou de services rendus.⁸ Elle naît du rapport contractuel et de son exécution. Elle relève donc du droit commercial et ce sera au Tribunal de commerce de gérer les éventuels litiges.⁹

En outre, la créance commerciale correspond au montant que le créancier doit recevoir de son client suite à la livraison d'un produit ou à l'exécution d'un service. Elle se présente sous la forme d'un titre de paiement exigible, comportant une échéance précise et mentionnant le montant dû par le débiteur. Afin de prouver l'existence d'une créance commerciale, l'existence d'un document écrit est essentielle. Dans la majorité des cas, la créance commerciale se présente alors sous la forme d'une facture ou d'une lettre de change.¹⁰

La comptabilisation des créances implique : l'enregistrement dans le journal des ventes et la comptabilisation dans le grand livre. Ainsi, la comptabilisation des créances clients dépend du statut du paiement : si le client a payé, on va comptabiliser les produits et retirer ensuite la créance client du bilan ; par contre si le client n'a pas payé, on va comptabiliser la créance client comme un actif et la conserver dans le bilan jusqu'à son recouvrement. Voici comment saisir une créance client en comptabilité :

- On débite le compte 411 « Clients » à la date même où l'entreprise a délivré son bien ou réalisé son service et on crédite le compte 70 « Ventes de produits fabriqués, prestations de services, marchandises ».
- Lorsque le délai de paiement est dépassé et que celui-ci n'a pas été reçu par l'entreprise: on crédite le compte 411 « clients » ; et on débite le compte 416 « Clients douteux ou litigieux ».

En effet, la dépréciation des créances commerciales intervient lorsque les actifs ont perdu tout ou partie de leur valeur. En comptabilité, cette expression désigne le montant des créances que l'entreprise risque de ne pas recouvrer du fait de clients non solvables ou de litiges en fin d'exercice comptable. Il en résulte une réduction de la valeur des créances. Cette dépréciation est enregistrée en comptabilité comme suit : on débite le compte 68174 « Dotations pour dépréciations des actifs circulants » et on crédite le compte 491 « Dépréciation des comptes clients » en application du principe de prudence. Lorsque l'entreprise réalise son bilan à la clôture de l'exercice, la dépréciation des créances client est appréciée, en vue d'estimer le risque d'impayés.¹¹

A) Enregistrement de la naissance de créances commerciales

⁸ Cf. *Dictionnaire de Science Économique*, Paris, 4^e Edition revue et augmentée Armand Colin, 2013, p. 634.

⁹ Cf. <https://www.allianz-tradeenfrance.recouvrement-créancecommerciale:-bien-gérer-son-recouvrement>, consulté le 26 Mars 2025 à 20h14'.

¹⁰ Cf. <https://www.allianz-tradeenfrance.recouvrement-créancecommerciale:-bien-gérer-son-recouvrement>, consulté le 26 Mars 2025 à 20h52'.

¹¹ Cf. <https://www.comment-comptabiliser-une-creance-client?com>, consulté le 26 Mars 2025 à 21h48'.

COMPTES		LIBELLÉ	MONTANT	
Débit	Crédit		Débit	Crédit
411		Clients	X	
	701	à Vente des marchandises S/ facture n....		X

Source : G. BUISSON, *Comptabilité et Fiscalité des entreprises*, Kinshasa, Ed. Organisation, 2014, p.123.

B) Écriture lors du règlement : lorsque le client règle avant ou à l'échéance, son compte est crédité du montant versé par le débit d'un compte de trésorerie.

➤ **Quand le règlement est fait en espèces, on passe l'écriture comptable suivante¹² :**

COMPTES		LIBELLE	MONTANT	
D	C		D	C
57		Caisse	X	
	411	à Client S/ règlement en espèces n...		X

Source : *Ibidem*.

➤ **Quand le règlement est fait au travers un chèque, on passe l'écriture comptable suivante :**

COMPTES		LIBELLE	MONTANT	
D	C		D	C
52		Banque	X	
	411	à Client S/ cheque n...		X

Source : *Ibidem*.

Le recouvrement de toutes les créances commerciales susmentionnées dans le point précédent nécessite un certain nombre de procédures à suivre si le débiteur ne procède à aucun règlement. D'où le Code du Commerce protège le créancier. Il lui permet ainsi de faire appel à la justice pour recouvrer ses créances. Pour cela, la créance doit être certaine, liquide et exigible. Le créancier dispose alors de plusieurs procédures de recouvrement judiciaire en fonction des enjeux de la créance. Ainsi le recouvrement de la créance commerciale se déroule en trois étapes :

- ✚ *le recouvrement à l'amiable* (appels téléphoniques, lettres de mise en demeure de payer, médiation, négociation) ;
- ✚ *le recouvrement judiciaire* (obtention d'un jugement) ;
- ✚ enfin, *le recouvrement forcé* (saisie des biens, des comptes bancaires par un huissier).¹³

1.2. Notions sur la performance d'entreprise

L'origine du mot performance remonte au milieu du 19^{ème} siècle dans la langue française. A cette époque, il désignait à la fois les résultats obtenus par un cheval de course et le succès remporté dans une course. Puis, il désigna les résultats et l'exploit sportif d'un athlète. Son sens évolua au cours du 20^{ème} siècle. Il indiquait de manière chiffrée les possibilités d'une machine et désignait par extension un rendement exceptionnel. Ainsi, la performance dans sa

¹² G. BUISSON, *Comptabilité et fiscalité des entreprises*, Kinshasa, Ed. Organisation, 2014, pp. 123-124.

¹³ Cf. <https://www.creance-certaine.liquideetexigible.com>, consulté le 28 Mars 2025 à 17h20'.

définition française est le résultat d'une action, voir le succès ou l'exploit. Contrairement à son sens français, la performance en anglais « contient à la fois l'action, son résultat et éventuellement son exceptionnel succès ».¹⁴

Étymologiquement, le terme « performance » provient du latin “performare”, qui est formé par la combinaison des mots « per » (qui signifie « à travers » ou « façonner »). Donc, littéralement, le mot « performance » signifie « façonner complètement » ou « accomplir de manière totale ».¹⁵

En outre, selon Peter Drucker qui est considéré comme le père du management moderne, la performance est définie comme la réalisation des objectifs fixés par une organisation. Il met l'accent sur l'importance de fixer des objectifs clairs et mesurables pour mesurer la performance d'une organisation.¹⁶ Pour Frederick Taylor qui met l'accent sur l'efficacité et l'efficience dans le travail. Sa définition de la performance se concentre sur la maximisation de la productivité en minimisant les coûts et en éliminant le gaspillage.¹⁷

Au niveau d'une entreprise, la performance exprime le degré d'accomplissement des objectifs poursuivis. Une entreprise performante doit être à la fois efficace et efficiente. Elle est efficace lorsqu'elle atteint les objectifs qu'elle s'est fixés. Elle est efficiente lorsqu'elle minimise les moyens mis en œuvre pour atteindre les objectifs qu'elle s'est fixés.¹⁸

Il existe différents types de performances qui peuvent être mesurés et évalués dans une organisation, à savoir : Performance financière, Performance opérationnelle, Performance commerciale¹⁹, Performance sociale et environnementale, Performance économique, etc.²⁰

Les indicateurs de performance sont²¹ : Le chiffre d'affaires, Capacité d'autofinancement, Besoin en fond de roulement, Marge Brute, Excédent brute d'exploitation²², etc.

1.3. Notions sur les Petites et Moyennes Entreprises (PME)

L'histoire de la PME remonte au 19^{ème} siècle en Europe. A cette époque, l'exploitation agricole individuelle de commercialisation était celle des produits du travail. Cependant, en Afrique, MORTORY rapporte que la PME est née de quatre manières comme filiale d'une société multinationale. Dans ce cas, elle hérite de la culture de l'entreprise mère, de ses pratiques et ses modes d'organisation ; comme notion d'offices nationaux, cédés « clé en main » et implantés de toute pièce. Ainsi, la PME étant restée confondue avec la personne du promoteur, jouait un rôle limité dans la seule circonférence de son promoteur. De nos jours, les impératifs de circonscription, de production, de distribution et même d'utilisation de l'œuvre collective en rassemblant la rentabilité par l'affectation des ressources rares et coûteuses.

¹⁴ *Ibidem*, *Op. cit.*, p. 62.

¹⁵ *Dictionnaire Larousse de l'économie*, Ed. le monde, paris, 2000.

¹⁶ F. DRUCKER, *The Practice of management*, Paris, Gabalda, 1954, p. 20.

¹⁷ W. FREDERICK, *The principles of scientific management*, France, seuil, 1911, p. 9.

¹⁸ Cf. <https://www-compta-online.com-management-laperformance-de-lentreprise>, consulté le 30 Mars 2025 à 19h53'.

¹⁹ Cf. *Ibidem*, p. 23.

⁴⁴ *Ibidem*, p. 25.

²¹ E. COHEN, *Gestion financière de l'entreprise et développement financier*, Paris, EDICEF, 1991, pp. 145-147.

²² *Idem*, *Op. cit.*, p. 147.

L'appellation de PME recouvre une panoplie de définitions. Néanmoins, le nombre de salariés dans une entreprise semble être retenu comme critère de définition. En général, une PME compte moins de 249 salariés. Mais dans beaucoup de pays, le seuil le plus bas est (100 à 300 salariés). Suite aux confusions des pays par rapport au critère à retenir pour classer les PME, il est retenu un classement qui obéit à la convention globale. En République Démocratique du Congo, on entend par les PME, les entreprises agricoles, commerciales, industrielles, artisanales et de services dont le capital est détenu uniquement par des personnes physiques ou morales de nationalité congolaise. Les PME sont considérées comme toute entreprise qui emploie moins de cent salariés qui utilisent également des méthodes simples de production et de gestion.²³

En outre, la petite et moyenne entreprise est définie selon la loi n°73-011 du 05 Janvier 1973 qui porte création de l'office de promotion des Petites et Moyennes Entreprises du Congo (OPEC) comme « les entreprises industrielles, agricoles, artisanales et commerciales qui sont la propriété personnelle physique ou morale de nationalité congolaise ou des sociétés congolaises dont le capital est détenu uniquement par les personnes physiques ou morales de nationalité congolaise, et où le chef d'entreprise est obligé d'assurer lui-même directement toutes les fonctions que l'on retrouve dans une grande entreprise qui doivent être remplies par un directeur commercial, un Directeur financier, un Directeur de production et un Directeur personnel de grande entreprise.²⁴ Selon le critère taille, les PME peuvent être classées comme suit :

Tableau N° 01 : le critère taille des PME :

Micro-entreprise	0 à 9 personnes employées;
Petite entreprise	10 à 49 personnes employées ;
Moyenne entreprise	50 à 249 personnes employées ;
Grande entreprise	Plus de 249 employé(e)s.

Source: A. CORHAY et M. MBANGALA, *Fondements de gestion financière*, Université de Liège, 2007, p. 9.

Il est important de noter que la perception légale de la définition de la PME du Congo met surtout l'accent sur l'aspect de la concentration de la gestion au niveau du chef d'entreprise.

Les Petites et Moyennes Entreprises contribuent à la réduction des inégalités sociales. Elles font vivre les populations surtout les plus démunies. Elles produisent des biens et offrent des services à des coûts réduits permettant à toutes les couches sociales d'en bénéficier. Elles valorisent les ressources humaines et les matériels locaux. Ainsi, les PME représentent le potentiel le plus inexploité par le Congo à l'heure actuelle. Elles viennent palier aux maux dont souffre l'économie congolaise. En fait, les PME jouent un rôle important dans le processus du développement national d'un pays.²⁵

Les PME congolaises sont caractérisées par: La gestion est confiée à une seule personne, un responsable qui est en même temps le chef ou le propriétaire de l'entreprise. Il assure toutes les fonctions qui sont généralement assurées dans la grande entreprise par de personnes distinctes; le patrimoine de l'entreprise n'est pas distinct de celui de l'exploitant; et

²³ A. CORHAY et M. MBANGALA, *Fondements de gestion financière*, Université de Liège, 2007, p. 8.

²⁴ Cf. Ordonnance-loi n°73-011 du 05 janvier 1973 portant création et organisation d'un office de promotion des PME.

²⁵ BOMBITO BOTOMBA, « L'ajustement structurel au Congo face aux PME », in *CADICEC INFO*, pp. 47-49.

l'absence de comptabilité ou la tenue d'une comptabilité élémentaire. Notons qu'il existe deux types de PME ci-après :

- Celles œuvrant dans l'économie structurée ou PME formelles, groupées dans la plupart au sein de l'OPEC (Office de promotion des PME congolaises).
- Celles œuvrant dans le secteur non structuré de l'économie ou PME informelles.

Ce sont des activités productrices des biens matériels ou immatériels, qui s'exercent hors les normes légales. Par définition, les entreprises du secteur informel ne sont pas déclarées et ne déclarent pas leur main d'œuvre. Elles sont donc illégales parce qu'elles ne respectent pas les règles de leur existence et de leur fonctionnement. Le secteur informel en RDC occupe à l'heure actuelle 25% de la population active. Le reste de cette population active, soit 75%, se réfugie dans d'autres activités, parmi lesquelles on compte les activités agricoles d'autosuffisance.

2. MÉTHODOLOGIE

En vue de faciliter notre étude, nous avons jeté notre dévolu sur la méthode d'échantillonnage non probabiliste qui est une méthode où la sélection des unités d'une population se fait de manière subjective soutenue par la technique d'échantillonnage à participation volontaire, celle que nous avons utilisée permettant de sélectionner de manière volontaire les unités d'enquêtes) sur base de la liste exhaustive de toutes les PME de la ville de Kananga qui est disponible au sein de la Fédération des Entreprises au Congo et auprès de la division provinciale des PME/Kasaï central/Ville de Kananga. Ce qui nous a laissé le choix de questionner des personnes choisies par nous-mêmes. C'est également une méthode moins couteuse et rapide. C'est ainsi dans le cadre de ce présent travail, nous avons retenu une taille d'échantillon comprenant 145 sujets, déterminée à partir de la formule ci-après :

Tableau N° 02 : Calcul de la taille de l'échantillon:

$n_1 = \frac{Z^2 \cdot P \cdot Q}{e^2}$	$n_1 = \frac{1,96^2 \times 0,5 \times 0,5}{0,1^2} = 96,04$
$n_2 = n_1 \times \frac{N}{N+n_1}$	$n_2 = 96,04 \times \frac{6049}{6049+96,04} = 94,5$
$n_3 = \text{Déflateur} \times n_2$	$n_3 = 94,5 \times 1 = 94,5$
$n = \frac{n_3}{r}$	$n = \frac{94,5}{0,65} = 145,4 = 145.$

Source : nous-mêmes à partir de statistiques disponibles.

Où : n = la taille désirée de l'échantillon ; Z = l'écart fixé à 1,96 qui correspond à un degré de confiance de 95% ; p : la proportion représentative de l'échantillon possédant une caractéristique donnée. Pour notre cas, nous nous sommes intéressés aux PME de la ville de Kananga, du fait que nous n'avons pas une estimation possible, nous allons utiliser une proportion de 50% ou 0,5 ; Q (1-P), donc, 1-0,5 = 0,5 ; e : marge d'erreur, c'est-à-dire la différence acceptable en % entre la moyenne de l'échantillon et celle de la population cible. Elle varie selon le cas, pour le cas de notre étude, elle est fixée à 10% ou 0,1 ; Déflateur : 1 et le taux de satisfaction de réponses r est estimé à 65% ou 0,65 ; et N : taille de la population totale (PME/Kananga), elle est de 6049 opérateurs pour notre cas. Ainsi l'échantillon à partir de la démonstration de différentes formules présentées ci-haut est égal à : 145 PME à enquêter.

Au regard de cette étude, l'analyse des données recueillies dans notre enquête s'effectue par le biais de différents types d'analyses grâce à l'office Excel et au logiciel STATA

15.1 avec les analyses généralement utilisées suivantes : Analyse uni-variée avec la commande: « tab var » pour les variables qualitatives et pour les variables quantitatives, on a utilisé la commande : « sum var » ; l'analyse bi-variée pour déterminer si une relation existe entre deux variables d'un échantillon (performances financières et les différentes variables explicatives) et Analyse multi-variée avec la commande : « reg toutes les variables ».

3. PRÉSENTATION DES RÉSULTATS

3.1. Analyse Univariée

Tableau N°3: Identification de la PME

Variable	Moyenne	Pourcentage	Écart-type	Minimum	Maximum
Sexe de responsable de la PME					
0. Féminin	27	18,62			
1. Masculin	118	81,38			
Statut matrimonial de responsable de la PME					
1. Célibataire	22	15,17			
2. Marié(e)	123	84,83			
Niveau d'instruction du responsable de la PME					
3. Secondaire	106	73,10			
4. Supérieur/Universitaire	39	26,90			
Secteur d'activité de la PME					
1. Primaire	1	0,60			
2. Secondaire	32	22,07			
3. Tertiaire	88	60,69			
4. Quaternaire	24	16,55			
Taille de l'entreprise	11		2	4	15

Source : confectionné par nous-même à partir du logiciel STATA 15.1.

Interprétation : Le tableau ci-haut décrit les informations relatives à l'identification des PME de la ville de Kananga enquêtées. Les résultats statistiques trouvés indiquent sur les 145 PME enquêtées, en moyenne 27 soit 18,62% sont dirigées par les femmes contre 118 soit 81,38% des hommes; 84,83 d'entre les représentants des PME sont mariés (123) contre 15,17% des Célibataires (22) ; 106 soit 73,10% d'entre eux ont fait les études secondaires contre 39 soit 26,90% ayant fait les études supérieures/universitaires ; la majorité des PME de la ville de Kananga œuvre dans le Secteur tertiaire, donc 88 soit 60,69% contre 32 soit 22,07 qui sont dans le secteur Secondaire, 24 soit 16,55% sont dans le secteur quaternaire et 1 soit 0,60% est dans le secteur primaire ; enfin, elles sont en moyenne composées par 11 employées, avec un écart-type de 2, la taille minimale est de 4 et au maximum 15 employés.

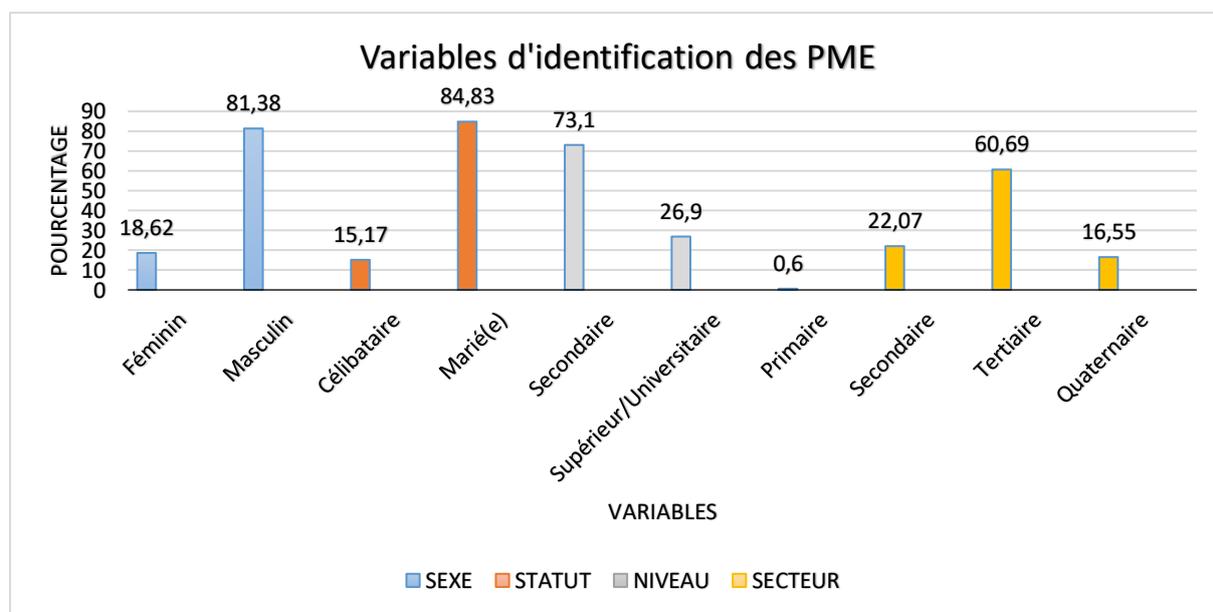
Du point de vue économique, la proportion de PME dirigées par des femmes (18,62%) indique des barrières structurelles ou socioculturelles qui limitent l'accès des femmes à des rôles de leadership dans l'entrepreneuriat pour l'économie locale. En outre, la majorité des PME étant dans le secteur tertiaire (60,69%) montre une tendance vers les services, ce qui peut refléter une demande plus forte pour ce type d'offre dans la ville de Kananga. De même, la prédominance de la politique de recouvrement stricte (74,48%) suggère que les PME sont

confrontées à des défis en matière de créances impayées, ce qui peut avoir un impact négatif sur leur trésorerie et leur viabilité économique.

Du point de vue financier, les profits moyens (330.517 FC) et le capital investi (561.724 FC) montrent que les PME de la ville de Kananga sont généralement rentables, mais avec des écarts-types élevés, indiquant une grande disparité entre les entreprises. Cela souligne le fait que certaines PME réussissent mieux que d'autres, ce qui peut influencer leur stabilité financière globale.

Et du point de vue commercial, la forte dépendance à la relance à l'amiable (88,28%) indique que les PME privilégient les relations avec leurs clients, ce qui peut favoriser la fidélisation. Cependant, cela pourrait également signifier qu'elles manquent de stratégies plus formalisées pour gérer les créances et ce délai moyen de paiement relativement court peut être bénéfique pour le flux de trésorerie. Cependant, cela pourrait également mettre la pression sur les clients et affecter les relations commerciales à long terme. Ce niveau d'éducation élevé parmi les dirigeants (73,10% ayant fait des études secondaires) peut être un atout pour la prise de décisions éclairées en matière commerciale. Cependant, le manque d'éducation supérieure pourrait limiter l'innovation et l'adoption de pratiques commerciales modernes.

Graphique N°01: Identification de la PME



Source : confectionné par nous-même à partir du logiciel Excel.

Interprétation : Ce graphique montre que sur les 145 PME enquêtées, en moyenne 18,62% sont dirigées par les femmes contre 81,38% des hommes; 84,83 d'entre les représentants des PME sont mariés contre 15,17% des Célibataires; 73,1% d'entre eux ont fait les études secondaires contre 26,90% ayant fait les études supérieures/universitaires ; 60,69% des PME de la ville de Kananga œuvrent dans le Secteur tertiaire contre 22,07% qui sont dans le secteur Secondaire, 16,55% sont dans le secteur quaternaire et 0,6% est dans le secteur primaire.

Tableau N°4: Politique de recouvrement des créances commerciales

Variable	Moyenne	Pourcentage	Écart-type	Minimum	Maximum
Politique de recouvrement des créances de la PME					
1. Délai de paiement strict	108	74,48			
2. Négociation des délais avec les clients	37	25,52			
Délais moyens de paiement accordés aux clients en jours	18		8	7	30
Pourcentage de créances impayées durant ces cinq dernières années	4		2	2	10

Source : confectionné par nous-même à partir du logiciel STATA 15.1.

Interprétation : Le tableau ci-haut décrit les informations relatives à la politique de recouvrement de créances commerciales. Les résultats obtenus indiquent que sur un échantillon de 145 PME enquêtées, 108 soit 74,48 appliquent la politique de recouvrement basée sur la fixation stricte de délai de paiement contre 37 soit 25,52% qui utilisent la politique de recouvrement de créances commerciales basée sur la négociation des délais avec les clients ; elles accordent un délai moyen de paiement aux clients de 18 jours avec un écart-type de 8, un délai minimum est de 7 jours et maximum de 30 jours ; et elles ont un pourcentage moyen des créances impayées de 4% avec un écart-type de 2, un pourcentage minimum est 2% et maximum 10%.

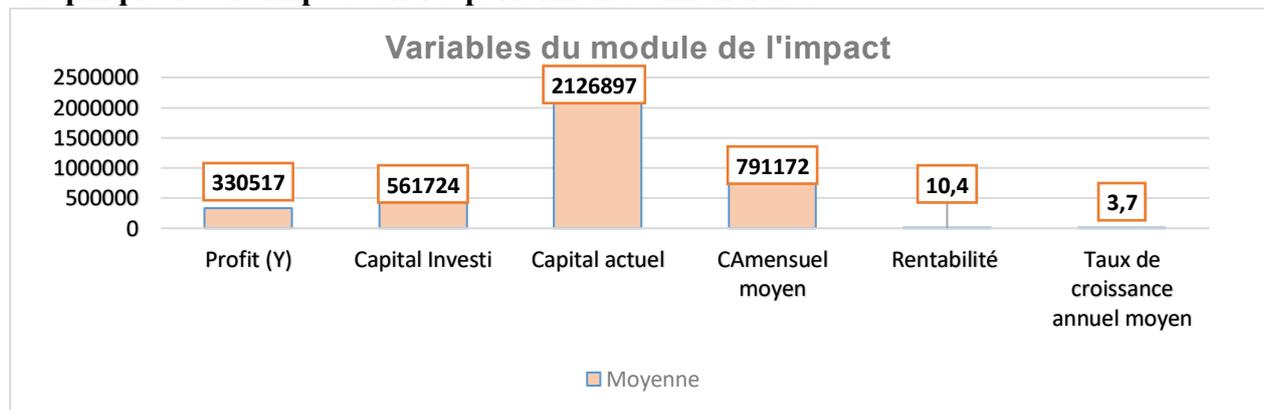
Tableau N°5: Impact sur les performances financières

Variable	Moyenne	Pourcentage	Écart-type	Minimum	Maximum
Profit annuel réalisé l'année dernière (Y)	330.517		201.985	30.000	650.000
Capital Investi	561.724		359.978	100.000	1.500.000
Capital actuel	2.126.897		1625032	700.000	5.500.000
Chiffre d'affaires mensuel moyen	791.172		437.471	100.000	1.350.000
Rentabilité moyenne des investissements au cours de la dernière année, mesurée par le retour sur investissement (ROI)	10.4		2,3	7	15
Taux de croissance annuel moyen du chiffre d'affaires de la PME au cours de la dernière année	3,7		0,8	2	5

Source : confectionné par nous-même à partir du logiciel STATA 15.1.

Interprétation : Le tableau ci-haut décrit les informations relatives à l'impact des autres variables sur les performances financières des PME. Au regard de ces résultats, il est important de noter que les 145 PME enquêtées réalisent un profit moyen durant l'année dernière après déduction de toutes les dépenses de 330.517 FC avec un écart-type de 201.985 FC, un profit maximum est de 30.000 FC et au maximum 650.000F C ; elles ont investi en moyenne un capital de 561.724 FC avec un écart-type de 359.978FC, un capital investi maximum est de 100.000 FC et le maximum est de 1.500.000 FC ; elles ont un capital actuel moyen de 2.126.897 FC avec un écart-type de 1.625.032 FC, un capital actuel minimum est de 700.000Fc et le maximum est de 5.500.000FC ; elles réalisent en moyenne un chiffre d'affaires mensuel de 791.172 FC avec un écart-type de 437.471FC, un Chiffre d'affaires minimum est évalué à 100.000fc et le maximum est de 1.350.000FC. La Rentabilité moyenne des investissements au cours de la dernière année, mesurée par le retour sur investissement (ROI) est évaluée à 10,4% en moyenne avec un écart-type de 2.3, une rentabilité minimale est de 7% et au maximum 15% sur leur investissement de la dernière année. Enfin, Taux de croissance annuel moyen du chiffre d'affaires de la PME au cours de la dernière année est de 3,7% en moyenne avec un écart-type de 0,8, le taux minimum est de 2% et maximum 5%.

Graphique N°02: Impact sur les performances financières



Source : confectionné par nous-même à partir du logiciel Excel.

Interprétation : Ce graphique démontre que les 145 PME enquêtées réalisent un profit moyen durant l'année dernière après déduction de toutes les dépenses de 330.517 FC; elles ont investi en moyenne un capital de 561.724FC ; elles ont un capital actuel moyen de 2.126.897FC; réalisent en moyenne un chiffre d'affaires mensuel de 791.172FC. La Rentabilité moyenne des investissements au cours de la dernière année, mesurée par le retour sur investissement (ROI) est évaluée à 10,4% en moyenne. Enfin, le Taux de croissance annuel moyen du chiffre d'affaires de la PME au cours de la dernière année est de 3,7%.

Tableau N°6: Processus de recouvrement

Variable	Moyenne	Pourcentage	Écart-type	Minimum	Maximum
Étapes du processus de recouvrement des créances :					
1. Relance amiable	128	88,28			
2. Mise en demeure	17	11,72			

Source : confectionné par nous-même à partir du logiciel STATA 15.1.

Interprétation : Le tableau ci-haut décrit les informations relatives au processus de recouvrement des créances commerciales. Nous remarquons que sur les 145 PME enquêtées, en moyenne 128 soit 88,28% procèdent par la relance à l’amiable dans le recouvrement de leurs créances commerciales contre 17 soit 11,72% qui procèdent par la mise en demeure.

3.2. Analyse bi-variée

Tableau N°7 : Association des toutes les variables indépendantes à la variable dépendante

Variable	Obs	Pr (Skewness)	Pr (Kurtosis)	Adj. Chi2	Probabilité
Y profit	145	0,7403	0.0000	25.11	0.0000
X1 Sexe	145	0,0000	0,1276	30,80	0,0000
X2 Statut matrimonial	145	0,0000	0,0029	42,22	0,0000
X3 Niveau d’instruction	145	0,0000	0,0001	27,81	0,0000
X4 Secteur d’activités	145	0,0001	0,0623	16,07	0,0003
X5 Taille de la PME	145	0,0001	0.0006	21.65	0.0000
X6 Politique de recouvrement	145	0,0000	0,0080	23,56	0,0000
X7 Délai de recouvrement	145	0,0001	0.0002	22.50	0.0000
X8 Pourcentage impayé	145	0,0000	0.0188	17.83	0.0001
X9 Capital investi	145	0,0011	0.0909	11.54	0.0031
X10 Capital actuel	145	0,0000	0.0001	24.69	0.0000
X11 Chiffre d’affaires	145	0,8302	0.0000	55.37	0.0000
X12 Rentabilité réalisée	145	0,0016	0.0797	11.16	0.0038
X13 Taux de croissance	145	0,9841	0.0166	5.60	0.0608
X14 Étapes de recouvrement	145	0,0000	0,0000	57,35	0,0000

Source : confectionné par nous-même à partir du logiciel STATA 15.1.

Interprétation : Toutes les variables de Y à X14 respectivement (Profit, Sexe, Statut matrimonial, Niveau d’instructions, Secteur d’activités, Taille de la PME, Politique de recouvrement, Délai de recouvrement, Pourcentage des créances impayées, Capital investi, Capital actuel, Chiffre d’affaires, Rentabilité réalisée, Taux de croissance du chiffre d’affaire et Étapes de recouvrement sont normalement distribuées, car leurs probabilités respectives sont supérieures au seuil de 0,1 ou 10% retenu pour cette étude. Cependant, ce tableau ci-haut, montre que le modèle est globalement significatif, car la Prob >chi2<0,10. Toutes ces quinze variables sont statistiquement significatives car, leurs probabilités sont respectivement inférieures au seuil de 10%. Donc, elles influencent positivement sur les performances financières des PME de la ville de Kananga.

Tableau N°8 : Analyse de corrélation entre Profit (Y) et variables indépendantes qualitatives à deux modalités : Test de Student

Variable	Observation	Moyenne	Ecart-type	Prob(T< t)
Sexe				
0. Féminin	27	329630	201852	
1. Masculin	118	330720	202875	0.4900
Politique de recouvrement				
1. Délai de paiement strict	108	312.870	202.091	
2. Négociation des délais avec les clients	37	382.027	195301	0,0361

Source : confectionné par nous-même à partir du logiciel STATA 15.1.

Interprétation :

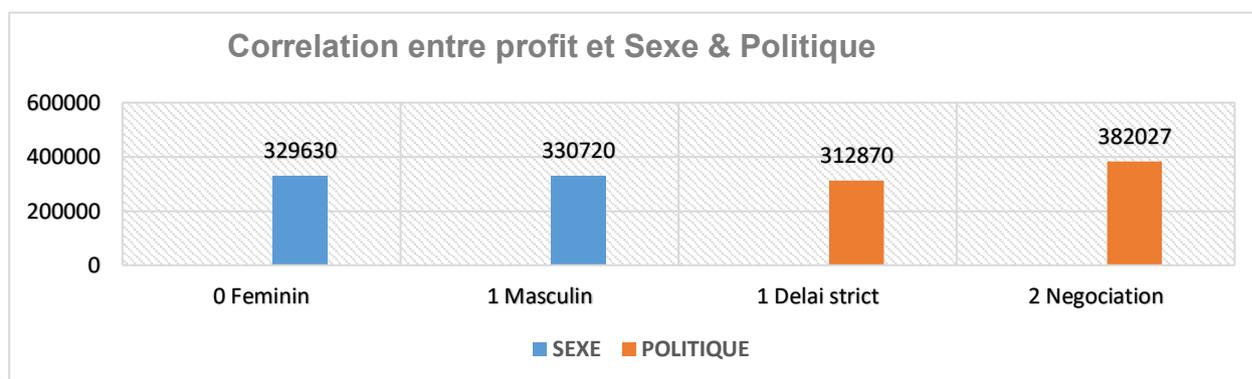
Le test de student révèle une relation non significative entre le profit réalisé et le Sexe, car la probabilité est supérieure au seuil de 0,1 ; ($p=0.4900$). Donc, nous ne pouvons donc pas parler d'une différence significative entre les PME dirigées par les hommes qui réalisent un profit moyen de 330.720FC et les femmes en réalisent 329.630 FC. Par contre, il y a une différence significative entre les PME qui utilisent la politique de recouvrement basée sur le Délai de paiement strict et celle de la Négociation des délais avec les clients, puisque la probabilité est inférieure au seuil de signification ($p=0,0361 < 0,10$). D'où la politique de recouvrement mise en place par les PME de la ville de Kananga est statistiquement associée à leurs performances financières mesurées par le Profit réalisé. Ainsi, les 37 PME qui appliquent la politique basée sur la négociation des délais avec les clients réalisent un profit moyen 382.027 FC contre 108 appliquant celle axée sur la fixation stricte de délai de paiement qui réalisent un profit moyen de 312.870 FC.

Du point de vue économique, le fait que le sexe du dirigeant n'ait pas d'impact significatif sur le profit réalisé ($p=0,4900$) suggère que les PME, qu'elles soient dirigées par des hommes ou des femmes, opèrent dans un environnement où les compétences et les stratégies de gestion peuvent être plus déterminantes que le sexe. Cela pourrait indiquer une certaine égalité des chances dans l'entrepreneuriat, mais cela soulève également des questions sur la représentation et le soutien aux femmes dans des rôles de leadership. La différence significative entre les PME qui appliquent une politique de recouvrement basée sur la négociation des délais et celles qui imposent des délais stricts ($p=0,0361$) indique que les approches flexibles peuvent être plus bénéfiques sur le plan économique. Cela suggère que les entreprises qui favorisent la négociation sont mieux positionnées pour maintenir de bonnes relations avec leurs clients, ce qui peut entraîner une meilleure performance économique à long terme.

Du point de vue financier, les PME qui adoptent une approche de négociation des délais de paiement réalisent un profit moyen de 382.027 FC, tandis que celles qui appliquent des délais stricts ne réalisent que 312.870 FC. Cela met en évidence l'importance d'une gestion proactive des créances pour optimiser la rentabilité. Les entreprises qui favorisent la flexibilité dans leurs pratiques de recouvrement semblent mieux gérer leur trésorerie, ce qui se traduit par de meilleurs résultats financiers. La politique de recouvrement basée sur la négociation peut également réduire le risque d'impayés. En établissant une relation de confiance avec les clients, les PME peuvent minimiser les créances douteuses et améliorer leur flux de trésorerie. Cela souligne l'importance d'une approche stratégique dans la gestion financière des PME de la ville de Kananga.

Et commercialement, l'adoption d'une politique de négociation des délais montre que les PME de la ville de Kananga privilégient la relation client, ce qui est essentiel pour la fidélisation. Une bonne relation avec les clients peut non seulement améliorer les performances financières, mais aussi favoriser le bouche-à-oreille positif et attirer de nouveaux clients et peut également être perçue comme un avantage compétitif. Les PME qui savent s'adapter aux besoins de leurs clients sont plus susceptibles de se démarquer dans un marché concurrentiel. Cela peut également indiquer une flexibilité organisationnelle qui est cruciale pour s'adapter aux fluctuations du marché.

Graphique N°03 : corrélation entre Profit (Y) et variables indépendantes qualitatives à deux modalités (Sexe et Politique de recouvrement)



Source : confectionné par nous-même à partir du logiciel Excel.

Interprétation : Ce graphique montre que les PME dirigées par les hommes réalisent un profit moyen de 330.720FC et celles des femmes en réalisent 329.630FC. En outre, les PME qui appliquent la politique basée sur la négociation des délais avec les clients réalisent un profit moyen 382.027FC contre les PME appliquant celle axée sur la fixation stricte de délai de paiement qui réalisent un profit moyen de 312.870FC.

Tableau N°9 : Analyse de corrélation entre Profit (Y) et variables indépendantes qualitatives à plus de deux modalités : Khi-Carré

Variable	Obs	Khi-Carré	Probabilité
Statut matrimonial			
1. Célibataire	22	0,541	0,4619
2. Marié(e)	123		
Niveau d'instruction			
3. Secondaire	106	2,722	0,0990
4. Supérieur/Universitaire	39		
Secteur d'activité de la PME			
1. Primaire	1	70,206	0,0001
2. Secondaire	32		
3. Tertiaire	88		
4. Quaternaire	24		
Étapes du processus de recouvrement des créances :			
3. Relance amiable	128	8,362	0,0038
4. Mise en demeure	17		

Source : Confectionné par nous-même à partir du logiciel STATA 15.1.

Interprétation : au regard des résultats ci-haut, le test révèle qu'il n'y a pas de différence significative entre le statut matrimonial et le profit réalisé, car la probabilité est supérieure au seuil accepté (0,4619 est supérieur à 0,10 qui est notre seuil de significativité) Tandis qu'il y a une différence significative entre le Profit réalisé et le Niveau d'instructions, le Secteur d'activité de la PME et les Étapes du processus de recouvrement des créances, car leurs probabilités respectives sont inférieures au seuil ($p=0,0990 < 0,10$; $p=0,0001 < 0,10$ et $p=0,0038 < 0,10$). Notons ces trois variables (le niveau d'instructions, le Secteur d'activités de la PME et les étapes

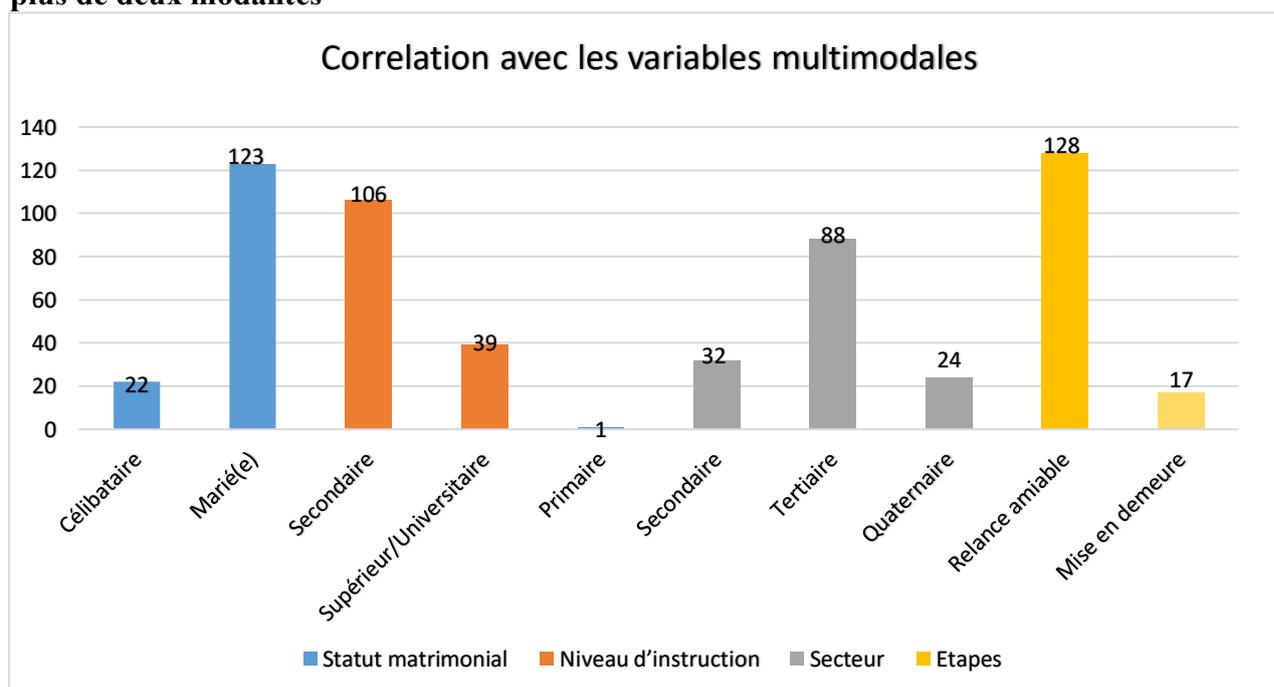
de recouvrement de créances commerciales) sont statistiquement associées aux performances financières des PME de la ville de Kananga mesurées par le Profit réalisé.

Economiquement, le fait qu'il n'y ait pas de différence significative entre le statut matrimonial et le profit réalisé ($p=0,4619$) indique que cette variable indépendante n'a pas d'impact direct sur les performances des PME Kanangaises ; la significativité du niveau d'instruction ($p=0,0990$) souligne l'importance de la formation et de l'éducation dans la gestion des PME. Des entrepreneurs mieux formés sont plus susceptibles de prendre des décisions éclairées, ce qui peut se traduire par une meilleure rentabilité. Cela met en lumière le besoin de programmes de formation pour les entrepreneurs de la ville de Kananga afin de stimuler la croissance économique locale ; la différence significative entre le secteur d'activité et le profit réalisé ($p=0,0001$) indique que certains secteurs sont plus rentables que d'autres. Cela peut être dû à des variations dans la demande, la concurrence ou les coûts opérationnels. Les décideurs économiques devraient donc encourager la diversification sectorielle pour améliorer les performances globales des PME de la ville de Kananga.

Du point de vue financier, l'association entre le niveau d'instruction et le profit réalisé souligne l'importance d'une gestion financière compétente. Des dirigeants bien formés sont plus capables de gérer efficacement les ressources financières, d'analyser les coûts et d'optimiser les profits ; la significativité des étapes du processus de recouvrement ($p=0,0038$) indique que les PME qui adoptent des pratiques efficaces de recouvrement sont mieux placées pour maintenir une trésorerie saine. Cela est crucial pour éviter les problèmes de liquidité et assurer la viabilité financière à long terme.

Commercialement, étant donné que le niveau d'instruction est associé aux performances financières, les PME peuvent bénéficier de formations ciblées sur les compétences commerciales essentielles, comme le marketing, la gestion des finances et la négociation et les PME doivent investir dans des systèmes de gestion des créances et former leur personnel aux meilleures pratiques pour maximiser les chances de recouvrement et minimiser les pertes.

Graphique N°04 : corrélation entre Profit (Y) et variables indépendantes qualitatives à plus de deux modalités



Interprétation : Ce graphique démontre que sur les 145 PME enquêtées, 22 Dirigeants sont Célibataires et 123 sont Marié(e)s ; 106 ont fait les études secondaires et 39 les études supérieures/universitaires ; 1 PME œuvre dans le secteur primaire contre 32 du secteur Secondaire, 88 œuvrant dans le secteur tertiaire et 24 secteur quaternaire. En outre, 128 procèdent par la relance à l'amiable dans leur recouvrement des créances contre 17 qui procèdent par la mise en demeure.

3..3. Analyse multi-variée

Tableau N°10 : Estimation du modèle (régression)

Number of obs : 145 F (14, 130) : 138.98 Prob>F= 0.0000 Pseudo R ² = 0.9374 Adj R-squared = 0.9306				
Variable	Coefficients	Std. Erreur	t	P> t
X1 Sexe	-5018,358	11886,34	-0,42	0,674
X2 Statut	9676,032	13019,28	0,74	0,459
X3 Niveau	-5027,67	38856,57	-0,13	0,897
X4 Secteur	-14566,13	15044,27	-0,97	0,335
X5 Taille	-1170,993	2923,602	-0,40	0,689
X6 politique	-27028,11	39611,94	-0,68	0,496
X7 Délai	-594,3641	994,3585	-0,60	0,551
X8 pourcent impayé	-501,9388	3238,422	-0,15	0,877
X9 Capital investi	.0642676	.0238015	2,70	0,008
X10 Capital actuel	-.0235386	.0079262	-2,97	0,004
X11 Chiffre d'affaires mens	.4692268	.0225659	20,79	0,000
X12 Rentabilité	15029,24	5753,902	2,61	0,010
X13 Taux de croissance du CA	-11504,28	13264,73	-0,87	0,387
X14 Etapes du processus de rec	3006,707	17438,4	0,17	0,863

Source : confectionné par nous-même à partir du logiciel STATA 15.1.

Tableau N°11 : Ajustement du modèle (R²)

Number of obs : 145 F (14, 130) : 252.24 Prob>F = 0.0000 Robust Linear regression Pseudo R ² = 0.9374				
Variable	Coefficients	Std. Erreur	t	P> t
X1 Sexe	-5018,358	11453,64	-0,44	0,662
X2 Statut	9676,032	10849,85	0,89	0,374
X3 Niveau	-5027,67	56434,51	-0,09	0,929
X4 Secteur	-14566,13	16329,11	-0,89	0,374
X5 Taille	-1170,993	3044,502	-0,38	0,701
X6 politique	-27028,11	56946,03	-0,47	0,636
X7 Délai	-594,3641	998,24	-0,60	0,549
X8 pourcent impayé	-501,9388	3315,125	-0,15	0,880
X9 Capital investi	.0642676	.028826	2,23	0,027

X10 Capital actuel	-.0235386	.0069687	-3,38	0,001
X11 Chiffre d'affaires mens	.4692268	.022782	20,60	0,000
X12 Rentabilité	15029,24	6950,277	2,16	0,032
X13 Taux de croissance du CA	-11504,28	15600,92	-0,74	0,462
X14 Etapes du processus de rec	3006,707	15817,39	0,19	0,850

Source : confectionné par nous-même à partir du logiciel STATA 15.1.

Le niveau de significativité : Significatif à 1%, 5% et \leq 10%.

Interprétation :

Les deux tableaux ci-haut présentent les résultats de l'analyse multi-variée et l'ajustement du modèle. De ce fait, les résultats montrent que le modèle est globalement significatif, car la probabilité associée au test est de 0.0000 qui est inférieure à 0,01 (1% étant le seuil de signification pour cette étude). La variance expliquée est de 93,74%. La variable dépendante est expliquée que par 4 variables, donc celles ayant des probabilités inférieures à 5% (0,05). Il s'agit de : Capital investi (0,027), Capital actuel (0,001), Chiffre d'affaires mensuel (0,000) et la rentabilité réalisée (0,032). Donc, ces quatre variables expliquent significativement les performances financières de PME de la ville de Kananga. Par contre, les autres variables dans le modèle de régression n'ont pas été statistiquement associées et/ou n'expliquent pas les performances financières de PME de la ville de Kananga dans le contexte d'étude.

En effet, les coefficients de variables indépendantes sont présentés à la colonne 2 les résultats indiquent que de toutes les variables indépendantes statistiquement associées à la variable dépendantes, seules les variables entre autres : Sexe, Niveau d'instructions, Secteur d'activités, Taille de la PME, politique de recouvrement, délai de recouvrement, pourcentage de créances impayées, capital actuel et taux de croissance du chiffre d'affaires ont un effet négatif, ce qui montre qu'elles réduisent la probabilité de réaliser les performances financières des PME de la ville de Kananga. Par contre, le signe positif associé aux variables restantes indique que ces dernières permettent d'augmenter la probabilité de réalisation des performances financières par les PME de la ville de Kananga.

Du point de vue économique, le modèle soit globalement significatif ($p=0,0000$), cela indique que les variables retenues dans cette étude ont une forte capacité à expliquer les performances financières des PME. Donc, les facteurs comme le capital investi et le chiffre d'affaires mensuel sont cruciaux pour la viabilité économique des PME de la ville de Kananga. La présence de variables comme le sexe, le niveau d'instruction, et la taille de la PME ayant un effet négatif sur les performances financières soulève des questions sur les inégalités structurelles dans l'économie locale. Cela peut indiquer que certaines PME de la ville de Kananga, en raison de leur taille ou de leur secteur d'activité, rencontrent plus de difficultés à générer des profits, ce qui peut avoir des implications pour les politiques économiques visant à soutenir ces entreprises.

Du point de vue financier, les variables comme le capital investi et le capital actuel sont significativement associées aux performances financières. Cela souligne l'importance d'une bonne gestion financière et d'un investissement adéquat pour assurer la rentabilité. Les PME doivent donc se concentrer sur l'optimisation de leur capital pour améliorer leurs résultats. Le fait que le pourcentage de créances impayées ait un effet négatif sur les performances financières met en évidence les risques financiers auxquels les PME sont confrontées. Cela souligne la nécessité d'une gestion rigoureuse des créances et d'une politique de recouvrement efficace pour minimiser les pertes financières.

Et du point de vue commercial, le taux de croissance du chiffre d'affaires ayant un impact positif sur les performances financières indique que les PME qui réussissent à croître rapidement sont mieux placées pour réussir. Cela implique qu'une stratégie commerciale axée sur l'expansion et l'augmentation des ventes est essentielle pour améliorer la rentabilité des PME de la ville de Kananga et l'impact négatif de la politique et des délais de recouvrement sur les performances financières suggère que les PME adoptent des approches plus flexibles et orientées vers le client. Une bonne gestion des relations avec les clients peut non seulement améliorer la trésorerie, mais aussi renforcer la fidélité et la satisfaction client.

4. DISCUSSION DES RÉSULTATS

La performance financière pour toute entreprise fait référence à la capacité de cette dernière à générer des revenus, à gérer ses coûts, à réaliser des bénéfices et à atteindre ses objectifs financiers. Les mesures courantes de la performance financière incluent le chiffre d'affaires, la marge bénéficiaire, le retour sur investissement, la rentabilité, ..., nécessitant d'être mieux gérées pour l'atteindre.

D'où cette question a été abordée par plusieurs chercheurs d'un contexte à un autre à l'instar de :

➤ S. LECLERCQ et M., (2016), dans leur étude portant sur : « Impact de la politique de recouvrement sur la rentabilité des PME belges : une étude empirique. »²⁶ Ils ont poursuivi les objectifs consistant à analyser l'impact de la politique de recouvrement sur la rentabilité des PME en Belgique et évaluer la manière dont une politique de recouvrement efficace peut contribuer à améliorer la rentabilité des PME belges. Ils ont abouti aux résultats attestant qu'une politique de recouvrement efficace permet la réduction des pertes liées aux créances de 5%, une amélioration du cash-flow de 8% et diminution des coûts liés aux impayés de 6%. Leur conclusion affirme qu'une gestion rigoureuse du recouvrement peut contribuer à la performance financière des PME belges.

➤ J. TREMBLAY et C. Gagnon (2019), dans leur étude axée sur : « Politique de recouvrement et performance financière des PME québécoises : une analyse quantitative »²⁷. ces auteurs voulaient étudier l'impact de la politique de recouvrement sur la performance financière des PME au Québec et analyser la façon dont les politiques de recouvrement strictes peuvent influencer la rentabilité et la gestion de trésorerie des PME québécoises. Ils ont abouti aux résultats affirmant que les entreprises appliquant des politiques de recouvrement strictes ont tendance à avoir une meilleure rentabilité et une gestion plus saine de leur trésorerie. Et les facteurs expliquant la performance financière sont: l'amélioration de la rentabilité opérationnelle de 5%, réduction du risque client de 7% et l'optimisation du cycle de paiement de 5%. Ainsi, une politique de recouvrement efficace peut contribuer à la pérennité et à la croissance des PME québécoises.

➤ E. DURAND et M. LÉVESQUE (2017), dans leur étude portant sur : « Gestion du recouvrement et performances financières des PME francophones en Afrique »²⁸ Cette étude cherchait à évaluer l'impact de la gestion du recouvrement sur les performances financières des PME dans les pays francophones d'Afrique et analyser comment une politique de recouvrement efficace

²⁶ S. LECLERCQ et M., dans leur étude portant sur : « *Impact de la politique de recouvrement sur la rentabilité des PME belges : une étude empirique* », Belge, Genèse Edition, 2016, p.92.

²⁷ J.TREMBLAY et C. Gagnon, dans leur étude axée sur : « *Politique de recouvrement et performance financière des PME québécoises : une analyse quantitative* », Québec, Éditions Alto, 2019, p.104.

²⁸ E. DURAND et M. LÉVESQUE, dans leur étude portant sur : « *Gestion du recouvrement et performances financières des PME francophones en Afrique* », Paris, Librairie africaine 2017, p. 76.

peut contribuer à réduire les risques financiers et améliorer la rentabilité des PME francophones en Afrique. Les résultats attestent qu'une gestion proactive du recouvrement peut réduire les risques liés aux impayés et favoriser une meilleure rentabilité pour les PME à travers les variables expliquant la performance financière telles que : la réduction du risque client de 15%, l'amélioration du cash-flow de 10% et la diminution des pertes liées aux créances douteuses de 7%. En conclusion, une gestion proactive du recouvrement est cruciale pour assurer la viabilité économique des PME francophones en Afrique.

Considérant les résultats que ces prédécesseurs ont trouvés, contrairement à eux, les résultats trouvés dans le contexte de la ville de Kananga sur les performances financières des PME de la ville de Kananga, il se démontre que ces dernières sont expliquées par les variables : Capital investi (0,027), Capital actuel (0,001), Chiffre d'affaires mensuel (0,000) et la rentabilité réalisée (0,032). En d'autres termes, à chaque fois qu'une PME investit un quelconque capital, la probabilité de réaliser une performance financière augmente de 2,7%, donc cela a un impact positif ; le capital actuel a un impact négatif sur la réalisation de la performance financière réduisant la probabilité de son atteinte à 0,1% ; le Chiffre d'affaires a un impact nul sur sa réalisation et la rentabilité impact positivement sur l'atteinte de la performance par les PME de la ville de Kananga avec une augmentation de la probabilité de 3,2%.

Conclusion

Cette étude qui s'achève a porté sur : « **Politique de recouvrement des créances commerciales et performance financière des PME Kanangaises** ».

Nous avons voulu répondre aux questions suivantes : Quelle est la meilleure politique de recouvrement des créances commerciales mise en place par les PME de la ville de Kananga pour limiter le retard de paiement (le risque d'impayé) pouvant garantir leurs bonnes performances financières ? Comment la politique de recouvrement des créances a-t-elle impacté les performances financières des PME de la ville de Kananga ? Quels sont en dehors de la politique de recouvrement des créances commerciales d'autres variables qui expliquent les performances financières des PME de la ville de Kananga ? Quelles sont les étapes du processus de recouvrement des créances mises en place par les PME de la ville de Kananga ?

Corrélativement aux questions soulevées ci-haut, les hypothèses ont été émises. A l'issue de l'analyse statistique au regard des données recueillies, nous avons abouti aux résultats attestant en prenant en compte notre modèle économétrique estimé que, les performances financières des PME sont expliquées également par d'autres quatre variables, notamment : le capital investi, le capital actuel, le chiffre d'affaires mensuel et la rentabilité réalisée. Ceci nous amène à affirmer la troisième hypothèse. En outre, les résultats attestent que 88,28% procèdent par la relance à l'amiable dans le recouvrement de leurs créances commerciales contre 11,72% qui procèdent par la mise en demeure. Ce qui veut dire que les PME de la ville de Kananga procèdent par les étapes du processus de recouvrement des créances allant de la sensibilisation des clients au respect des délais de paiement ou la relance à l'amiable à la mise en demeure excepté le recours à un cabinet de recouvrement. Ces résultats viennent confirmer toutes nos hypothèses émises au départ.

Les PME doivent donc se concentrer sur l'optimisation de leur capital pour améliorer leurs résultats. Le fait que le pourcentage de créances impayées ait un effet négatif sur les performances financières met en évidence les risques financiers auxquels les PME sont confrontées.

Bibliographie

1. BARTHÉLEMY, B., & COURRÈGES, P., *Gestion des Risques et Méthode d'optimisation globale*, Paris, 2e édition d'organisation, 2004.
2. BOMBITO BOTOMBA, « *L'ajustement structurel au Congo face aux PME* », in *CADICEC INFO*.
3. BUISSON, G., *Comptabilité et fiscalité des entreprises*, Kinshasa, Ed. Organisation, 2014.
4. COHEN, E., *Gestion financière de l'entreprise et développement financier*, Paris, EDICEF, 1991.
5. CORHAY, A., et MBANGALA, M., *Fondements de gestion financière*, Université de Liège, 2007.
6. *Dictionnaire de Science Économique*, Paris, 4^e Edition revue et augmentée Armand Colin, 2013.
7. *Dictionnaire Larousse de l'économie*, Ed. le monde, paris, 2000.
8. Directive 2000/35/CE du Parlement européen et du Conseil concernant la lutte contre le retard de paiement dans les transactions commerciales, Journal officiel des Communautés européennes, n° L. 200 du 8/08/2000.
9. DRUCKER, F., *The Practice of management*, Paris, Gabalda, 1954.
10. DURAND, E., et LÉVESQUE, M., dans leur étude portant sur : « *Gestion du recouvrement et performances financières des PME francophones en Afrique* », Paris, Librairie africaine 2017.
11. ELANA ANANI SITTI, E., *L'État, l'entreprise et la création de richesse*, Paris, Editions d'Harmattan, 2021
12. FREDERICK, W., *The principles of scientific management*, France, seuil, 1911.
13. <http://www-recouvrement-des-creances-ohada-rdc.com>, consulté le 25 Mars 2025 à 22h56'.
14. <http://www-village-justice-recouvrement-de-creancescommerciales>, consulté le 25 Mars 2025 à 23h25'.
15. <https://www.allianz-tradeenfrance-recouvrement-créancecommerciale-bien-gérer-son-recouvrement>, consulté le 26 Mars 2025 à 20h14'.
16. <https://www.compte-pro.com/creance-commerciale-definition-et-principales-implications>, Consulté le 20 Mars 2025 à 16h04'.
17. <https://www-comment-comptabiliser-une-creance-client-com>, consulté le 26 Mars 2025 à 21h48'.
18. <https://www-compta-online.com-management-laperformance-de-lentreprise>, consulté le 30 Mars 2025 à 19h53'.
19. <https://www-creance-certaine-liquideetexigible.com>, consulté le 28 Mars 2025 à 17h20'.
20. LECLERCQ, S., dans leur étude portant sur : « *Impact de la politique de recouvrement sur la rentabilité des PME belges : une étude empirique* », Belge, Genèse Edition, 2016.
21. Ordonnance-loi n°73-011 du 05 janvier 1973 partant création et organisation d'un office de promotion des PME.
22. SCHILTZ, P., et PUTZ, J.-L., *Le recouvrement de créances*, Luxembourg, Ed. Pomoculture, 2003.
23. TREMBLAY, J. et Gagnon, C., dans leur étude axée sur : « *Politique de recouvrement et performance financière des PME québécoises : une analyse quantitative* », Québec, Éditions Alto, 2019.