

LA PROBLEMATIQUE DE RECOUVREMENT DES CREANCES COMMERCIALES A LA SOCIETE NATIONALE D'ELECTRICITE BUKAVU

MURHULA SAFARI

Faculté des sciences de l'ingénieur, Université du Cinquantenaire de Lwiro Octobre 2022.

**Auteur Correspondent :*

RESUME

Cette étude se voulait déceler les variables susceptibles de justifier la hausse des créances non recouvrées à la SNEL Bukavu. Sa portée était ainsi de permettre la gestion rationnelle des créances commerciales non recouvrées. Sur base de notre série chronologique de 2007 à 2012 et après application de la régression multiple par moindres carrés ordinaires via le logiciel E-VIEWS 3.1, nous avons trouvé qu'au seuil de signification de 5% à long terme les facteurs qui expliquent la hausse des créances non recouvrées sont la rémunération des agents recouvreurs, la régularité de la fourniture électrique, le nombre des agents recouvreurs.

ABSTRACT

This study wanted to be to detect the variables likely to justify the rise of the credits not recovered with the SNEL Bukavu. Its range was thus to allow the rational management of the not recovered commercial credits. On the basis of our time series of 2007 to 2012 and after application of the multiple regression by ordinary least square via the software E-views 3.1, we found that with the threshold of significance of long-term 5% the factors which explain the rise of the not recovered credits are the remuneration of the agents recouvreurs, the regularity of the electric supply, the number of the agents recouvreurs.

1. INTRODUCTION

La gestion des débiteurs, entre autre le recouvrement des créances commerciales, fait partie intégrante des problématiques abordées dans le cadre de la gestion quotidienne d'une entreprise (François 2005).

Loin d'un jeu à somme nulle, les créances et dettes commerciales secrètent une masse financière imposante de près de 600 milliards d'euros par an pour les entreprises françaises (Observatoire des délais de paiement, 2006), soit quatre fois le montant des crédits bancaires de court terme distribués sur la même période. (ZIANE, 2009)

Au Nigeria, le taux de recouvrement sur les consommations d'électricité serait de l'ordre de 50 % des kWh produits, (Henry, 1999).

La pérennité d'une entreprise est tributaire de plusieurs facteurs notamment l'homme, l'argent, l'environnement, etc. La combinaison de ces facteurs en proportions variables aboutit à la production des biens ou soit des services, selon que l'entreprise se soit fixé tel ou tel objet social.

Ces biens et/ou services ne sont pas d'habitude gratuits. Ils sont facturés aux consommateurs qui peuvent les acquérir soit au comptant, soit à crédit selon les conventions. Acquis à crédit, les consommateurs constituent directement les débiteurs de l'entreprise envers ses clients. Ainsi, ces créances feront l'objet de recouvrement à l'échéance.

Les revenus dépendent de la qualité du service de recouvrement des créances, car plus les encaissements sont rapides moins élevé est l'investissement de fonds dans le portefeuille- client, et plus vite l'entreprise se dispense de solliciter des crédits bancaires pour soulager sa trésorerie (Levasseur et Quintart, 1992 cité par Lukuisthi, 2012).

En effet, la République Démocratique du Congo vit dans une situation où l'environnement est troublé, et dont la caractéristique principale, est l'instabilité économique. Cette dernière se manifeste par la baisse du pouvoir d'achat, une capacité des revenus des ménages très réduite, une épargne quasi inexistante, une dépréciation monétaire ainsi qu'un taux élevé de chômage.

Le succès d'une entreprise ne dépend pas seulement du développement de sa clientèle. Il est tout aussi important que ses clients paient à temps (Serbini, 2010).

Dans un environnement économique instable et dont elle n'est pas épargnée, la SNEL s'insère dans cette dynamique d'optimisation de la situation de trésorerie qui n'est possible que grâce à une bonne politique de Gestion des créances commerciales laquelle doit à son tour permettre de minimiser les créances douteuses.

La SNEL, créée en vue de faire face aux problèmes d'approvisionnement en électricité en République Démocratique du Congo n'a pas échappé à cette règle et c'est dans cette vision qu'elle a en son sein, un service commercial qui comprend un sous ensemble de la clientèle qui s'occupe de la facturation et du recouvrement de la consommation de l'électricité qu'elle distribue à ses abonnés.

Le taux de recouvrement moyen était de l'ordre de 42 pour cent au 31 décembre 2003, ce qui place la compagnie dans une situation financière extrêmement difficile: la SNEL facture environ \$155 millions par an et n'en recouvre que \$65 millions. Selon la direction de la compagnie, les créances avoisineraient \$1 milliard – dont \$300 millions sur l'Etat et \$236 millions sur la Gécamines (PMPTR Energie en RDC, 2006).

Notre attention a été attirée par la problématique de recouvrement des créances au sein de la Société Nationale d'Electricité du Sud Kivu pour montrer les effets des créances non recouvrées sur le fonctionnement de cette entreprise publique et c'est ce qui fera l'objet de notre recherche.

C'est dans ce cadre que nous voulons examiner les questions relatives aux créances impayées en formulant notre question de départ de la manière suivante :

Qu'est ce qui expliquerait la hausse de créances non recouvrées à la SNEL Bukavu ?

Préalablement nous émettons l'hypothèse selon laquelle la tarification forfaitaire, la mauvaise qualité d'énergie fournie caractérisée par les coupures intempestives et le délestage, le nombre d'agents

recouvreurs, le nombre d'abonnés, la rémunération des agents recouvreurs expliquerait cette hausse des créances.

2. METHODOLOGIE

2.1. Déroulement de l'enquête

Pour réaliser ce travail, nous nous sommes servis des données chronologiques enregistrées dans les différents rapports du service commercial de la SNEL Bukavu ; nous avons ensuite sélectionné 72 abonnés que nous avons rencontré aux différents guichets de la SNEL entrain de payer leurs factures de consommation. Ces ménages nous ont donné une idée sur la régularité de la fourniture électrique, car les responsables de la SNEL pouvaient nous dire que le courant est régulier et biaisé notre recherche.

2.2. SPECIFICATION DU MODELE

La hausse des créances commerciales non recouvrées (**HACRENRE**) étant une question d'appréciation institutionnelle, la relation qui lie les variables se présente de la manière suivante (Honlonkou et al., 2001) :

$$Y = f(X_i) \quad (1)$$

La forme réduite que nous retenons est une équation linéaire standard de Moindres Carrés Ordinaires qui prend la forme générale ci-après

$$TAUXRECOUVR = f(NOMBRABO, REMAGRECOUV, TAUXFACTU, REGFOELEC, FACTUFOR, NOMBAGRE) \quad (2)$$

En vue de tester la théorie liée à la créance de la façon la plus objective possible, nous examinons ici la performance de la théorie dans une analyse de régression économétrique destinée à tester les variables ci-haut retenues.

Les régressions porteraient sur la transformation log-linéaire de la variable $TAUXRECOUVR_t$ et notre modèle serait donc écrit sous la forme log-linéarisée. Un des avantages de l'utilisation de la forme logarithmique linéaire est qu'elle permet d'exprimer les résultats en termes d'élasticité en pourcentage, dans lesquels une augmentation de 1% d'une des variables indépendantes conduit à un certain changement de pourcentage de la variable dépendante. Cette façon de faire n'est pas celle que nous avons retenue étant donné la présence d'une variable DUMMY dans notre modèle.

Nous estimons pour cette étude une équation à k variables exogènes en fonction de la disponibilité des données de la forme linéaire suivante :

$$TAUXRECOUVR_t = \hat{a}_0 + \sum \hat{a}_i X_i + \hat{\epsilon}_t \quad (3) \text{ avec } i = 1, \dots, 9 ; t = 2007, \dots, 2012.$$

Avec \hat{a}_0 une constante et $\hat{\epsilon}_t$; le terme d'erreur ; \hat{a}_i ($i = 1 \dots k$) représente les différents paramètres du modèle et k le nombre de ces paramètres ; X représente les différentes variables indépendantes du modèle ; t est la période.

Dans notre cas, l'équation prend la forme suivante :

$$TAUXRECOUVR_t = \hat{a}_0 + \hat{a}_1 TAUXFACTUR + \hat{a}_2 NOMBRABO + \hat{a}_3 REMAGRECOUV + \hat{a}_4 REMAGRECOUV^2 + \hat{a}_5 REGFOELEC + \hat{a}_6 NOMBAGRE + \hat{a}_7 FACTUFOR + \hat{\epsilon}_t \quad (4)$$

Cette équation met en évidence la relation entre le taux de recouvrement des créances commerciales et un certain nombre de variables supposées l'expliquer. A priori, nous supposons que cette relation est linéaire mais nous allons la soumettre à une vérification empirique afin de tester sa robustesse.

2.2.1. Variable dépendante

Le choix des variables découle à la fois de la littérature empirique et théorique sur les déterminants de la dégradation du portefeuille des institutions commerciales, et de la disponibilité de données.

Considérant la question de recherche de ce travail, et compte tenu des données disponibles, nous spécifions comme variable dépendante, le taux de recouvrement des créances commerciales au sein de

la SNEL

Les valeurs de cette variable sont obtenues en faisant le rapport entre le montant des créances commerciales recouvrées et le montant total facturé. Ainsi, plus ce rapport est élevé, moins les créances commerciales sont impayées, et inversement. Cette variable dépendante permet de mesurer la performance de l'entreprise dans le recouvrement de ses créances. Elle prend des valeurs comprises entre 0 et 1 dans la mesure où l'on ne peut recouvrer plus que le montant facturé.

La variable dépendante ainsi obtenue est donc censurée en ce sens qu'un taux de recouvrement de 0% recèle une diversité de situations allant des recouvrements nuls (traduisant des difficultés de trésorerie pouvant conduire à la disparition irrémédiable de l'entreprise) au recouvrement intégral à 100% avec des retards (Maddala, 1983 cité par Honlonkou et al., 2001).

Quant aux variables indépendantes, elles ont été sélectionnées en tenant compte à la fois de l'hypothèse de base, de la disponibilité des données et de la revue empirique. En particulier ; les variables suivantes ont été préalablement retenues comme ayant une corrélation avec le taux de recouvrement des créances commerciales de la SNEL et parallèlement avec la hausse des créances commerciales impayées : *le nombre d'agents recouvreurs, la rémunération d'agents recouvreurs, le taux de facturation, la Régularité dans la fourniture d'électricité, la facturation forfaitaire, le nombre et la catégorisation des abonnés.*

Ces variables qui relèvent de la théorie originale des créances commerciales sont justifiées comme suivant pour les variables explicatives (la variable expliquée étant la hausse des créances commerciales non recouvrées au sein de la SNEL).

2.2.2. Les variables explicatives

a) Le nombre d'agents Recouvreurs (NOMBAGRE)

Les effectifs d'agents affectés au recouvrement des factures par la SNEL peuvent être un élément non négligeable dans l'explication de la hausse du niveau des créances non recouvrées.

Moins ils sont nombreux, moins ils vont recouvrer vu l'incapacité d'atteindre tous les coins de la ville. Ainsi, nous attendons de cette variable un signe positif dans la mesure où l'augmentation d'agents recouvreurs entraîne une réduction de la probabilité d'insolvabilité de la clientèle, car incitée à payer sous peine de se voir coupés de tout accès à la fourniture d'électricité de la SNEL.

Nous faisons l'hypothèse que ce sont des agents recouvreurs qui œuvrent pour la bonne marche de l'entreprise et qu'ils ne se livrent pas à des pratiques de corruption. Cette hypothèse peut ne pas être vraie compte tenu de la situation socioéconomique en RD Congo où la corruption demeure la règle.

b) La rémunération des agents recouvreurs (REMGRECOUV) exprimée en dollars américains.

Le choix de cette variable tient à la corrélation (positive) théorique validée dans la plupart des travaux empiriques entre la productivité et la rémunération. En effet, l'agent le mieux payé serait le plus concentré à son travail et par conséquent le plus productif. Cela prend tout son sens lorsque l'on songe à la théorie du salaire d'efficience.

Une bonne rémunération pourrait ainsi constituer un remède à la situation précédemment décrite, s'agissant notamment des pratiques de corruption auxquelles se livreraient les agents recouvreurs rendant toute chance d'optimiser le recouvrement des créances commerciales impossible. Cependant, étant donné que l'homme n'est pas un automate, il n'est pas toujours nécessaire de rehausser le niveau de salaire.

Ce dernier développera, une fois le niveau optimal du salaire atteint, des activités de consommation et de loisir en lieu et place de la concentration au travail entraînant par là des coûts incommensurables pour l'entreprise (Igalens et alii, 2007).

Cela évoque donc la nécessité d'introduire une variable quadratique qui nous permettra de déterminer s'il existe un niveau optimal de rémunération d'agents recouvreurs que devrait adopter la SNEL afin d'optimiser la gestion de ses créances commerciales. La réflexion ainsi développée nous amène à attendre un signe positif de la variable rémunération d'agents recouvreurs et un signe négatif de la variable quadratique associée.

c) Le taux de facturation (TAUXFACTU).

Le recours à cette variable se justifie par l'idée selon laquelle il existerait un taux optimal de facturation; c'est-à-dire un taux optimisant le recouvrement des créances commerciales. Le raisonnement est simple ; il découle même de la réflexion de Laffer sur le taux optimal de taxation (Muhinduka, 2011)

En effet, bien que l'on admette que le prix est la seule variable du Marketing mix qui n'engendre pas de coût et qui procure des recettes à l'entreprise, il est évident que toute hausse exagérée de ce dernier peut entraîner l'insatisfaction de la clientèle et par là leur insolvabilité. Là encore se pose un autre problème : celui relatif à la position de monopole dont jouit la SNEL ; situation susceptible de la conduire à fixer le prix écrasant pour autant que cela lui permette de réaliser un chiffre d'affaires important. Cependant, il est aussi admis théoriquement que le monopoleur se heurte à une contrainte du pouvoir d'achat de ses clients dans la fixation du prix.

Il convient alors de tenir compte de l'élasticité-prix de la demande dans la fixation du prix. En particulier, plus la demande est sensible aux variations du prix (ce qui peut éventuellement être le cas de la clientèle de la SNEL), plus importante est la perte qui découlerait de la hausse du prix et inversement. Cette variable est mesurée par le prix moyen (exprimé en Francs Congolais) d'un Kw appliqué par la SNEL sur ses factures.

Ainsi, plus le taux de facturation de l'électricité est élevé, plus les abonnés peuvent se résigner à payer leurs factures et par conséquent le signe espéré de cette variable est négatif dans la mesure où il est attendu qu'une hausse du taux de facturation s'accompagne d'une

baisse du taux de recouvrement des créances commerciales, toutes choses étant égales par ailleurs.

d) La régularité dans la fourniture d'électricité (REGFOELEC)

Cette variable est de nature à rendre compte de la satisfaction de la clientèle. Notons à ce niveau qu'elle est sujette à de discussions s'agissant notamment de son appréhension. D'abord qui de deux intervenants (la SNEL et la clientèle) est habilitée à fournir des informations sur cette variable ?

Dans le contexte d'un modèle spécifié en coupes instantanées, il est bien évident que ce soient les clients qui répondent le mieux à cette question lorsque l'on sait qu'il y va de l'intérêt de la SNEL d'affirmer que la fourniture d'électricité est régulière. Il devient alors intéressant que ce soit les clients de la SNEL qui répondent, pour avoir des réponses sans biais.

Ainsi, cette variable sera DUMMY pour autant qu'elle prendra deux valeurs : la valeur 1 lorsque le client juge que la fourniture électrique a été plus ou moins régulière au cours d'une année et 0 dans le cas contraire.

Puisque un ménage qui est fourni régulièrement en électricité, va aussi s'acquitter de manière régulière de ses obligations en payant ses factures de consommation d'électricité ; cette variable est déterminante à cause du mode de recouvrement de la SNEL, qui est ex post et aurait un signe positif.

e) La facturation forfaitaire (FACTUFOR)

La facturation forfaitaire est le résultat d'un manque de compteur de prélèvement des consommations. Un nombre élevé d'abonnés sans compteurs peut être à la base de la hausse des créances non recouvrées et/ou difficiles à recouvrer étant donné que la facturation ne correspond plus dans ce cas aux services fournis.

Cela a pour conséquence l'insatisfaction de la clientèle conduisant le cas échéant au refus par ces derniers d'acquitter ses factures entraînant par là des difficultés de trésorerie à l'entreprise. Ainsi cette variable contient des valeurs relatives à l'évolution du nombre d'abonnés sans compteurs au cours de notre horizon temporel. Nous faisons l'hypothèse d'une relation négative entre cette variable et la variable endogène.

f) Effectif des abonnés (NOMBRABO)

Lorsque les effectifs d'abonnés augmentent et que celui des agents recouvreurs ne suit pas, le risque est grand pour la SNEL de se retrouver avec un nombre important des créances non recouvrées. En effet, un nombre important d'abonnés entraîne une complexité en matière de gestion et oblige des

mesures sérieuses de contrôle de la clientèle pouvant engendrer des coûts importants pour l'entreprise lorsque le chiffre d'affaires ne suit pas le même rythme. Cela étant, nous faisons l'hypothèse que la SNEL n'adapte pas le nombre d'agents recouvreurs ni les moyens financiers à l'évolution des effectifs d'abonnés et attendons un signe négatif de cette variable dans le modèle.

3. PRESENTATION ET DISCUSSION DES RESULTATS DE L'ESTIMATION

3.1. Test de causalité au sens de Granger

Tableau N° 1. : La synthèse des résultats de l'analyse de la causalité de Granger

Variables enrelation	Observations	F- Statistique	Probabilité	Lag	Décision	Interprétation
TAUXFACTU- TAUXRECOUVR	70	0.88692	0.41685	2	Hypothèse nulle acceptée au seuil de 10%	le taux de facturation ne cause pas le taux de recouvrement au sens de Granger
TAUXRECOUVR- TAUXFACTU		0.55074	0.57919			le taux de recouvrement ne cause pas les tendances taux de facturation
REMGRECOUV2 - TAUXRECOUVR		0.51971	0.59714	2	Hypothèse nulle acceptée au seuil de 10%	La rémunération élevée au carré ne cause pas au sens de Granger le taux de recouvrement
TAUXRECOUVR- REMGRECOUV2		0.37310	0.69006	2	Hypothèse nulle acceptée au seuil de 10%	Le taux de recouvrement ne cause pas la rémunération élevée au carré
REMGRECOUV- TAUXRECOUVR		0.46200	0.63207	2	Hypothèse nulle acceptée au seuil de 10%	La rémunération ne cause pas au sens de Granger le taux de recouvrement
TAUXRECOUVR- REMGRECOUV		0.20043	0.81889	2	Hypothèse nulle acceptée au seuil de 10%	Le taux de recouvrement ne cause pas au sens de Granger la rémunération
NOMBRABO- TAUXRECOUVR		0.56743	0.56977	2	Hypothèse nulle acceptée au seuil de 10%	Le nombre d'abonnés ne cause pas au sens de Granger le taux de recouvrement
TAUXRECOUVR- NOMBRABO		0.79343	0.45662	2	Hypothèse nulle acceptée au seuil de 10%	Le taux de recouvrement ne cause pas au sens de Granger le nombre d'abonnés
NOMBAGRE - TAUXRECOUVR		0.28397	0.75372	2	Hypothèse nulle acceptée au seuil de 10%	Le nombre d'agents recouvreurs ne cause pas au sens de Granger le taux de recouvrement
TAUXRECOUVR- NOMBAGRE		0.58354	0.56081	2	Hypothèse nulle acceptée au seuil de 10%	Le taux de recouvrement ne cause pas au sens de Granger le nombre d'agents recouvreurs
FACTUFOR- TAUXRECOUVR		0.65161	0.52458	2	Hypothèse nulle acceptée au seuil de 10%	Les abonnés facturés forfaitairement ne causent pas au sens de Granger le taux de recouvrement
TAUXRECOUVR- FACTUFOR		0.33837	0.71418	2	Hypothèse nulle acceptée au seuil de 10%	Le taux de recouvrement ne cause pas au sens de Granger les abonnés facturés forfaitairement

Source : Notre synthèse des outputs Eviews

3.2. TEST DE STATIONNARITE

Tableau n° 2 : Test de stationnarité des variables

VARIABLE S	EN NIVEAU		EN DIFFERENCE PREMIERE		DECISION
	Valeur Calculée	Valeur Tabulaire	Valeur Calculée	Valeur Tabulaire	
TAUXRECOUV	-3.994086	-2.9035	-	-	I (0)
TAUXFACT	-1.441836	-2.9035	-4.760952	-2.9042	I (1)
REMGRECOUV2	-3.826536	-2.9035	-	-	I (0)
REMGRECOUV1	-3.823787	-2.9035	-	-	I (0)
NOMBRABO	3.912036	-2.9035	-4.484085	-2.9042	I (1)
NOMBAGE	-4.099904	-2.9035	-	-	I (0)
FACTUFOR	-2.406726	-2.9035	-6.575275	-2.9042	I (1)

Source : nos calculs avec Eviews 3.1

Les variables I(0) sont stationnaires en niveau et les variables I(1) sont stationnaires en différence première. Comme les variables n'ont pas le même niveau d'intégration, il n'est pas possible de recourir à l'estimation à court terme ou modèle dynamique ou encore modèle à correction d'erreur ; ce qui nous pousse à recourir à l'estimation du modèle à long terme dont les résultats sont synthétisés au moyen du tableau n° 3

Tableau n°3 : Résultats de l'estimation du modèle de long terme

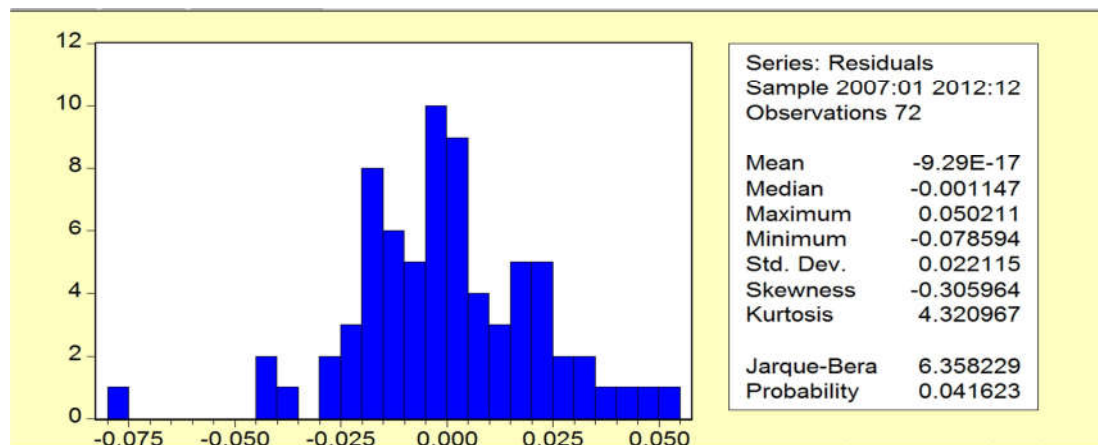
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
TAUXFACTU	-0.027418	0.131553	-0.208415	0.8356
REMGRECOUV2	5.28E-05	9.41E-06	5.611408	0.0000
REMGRECOUV	-0.005075	0.001326	-3.828336	0.0003
NOMBRABO	6.43E-07	8.45E-07	0.760689	0.4496
REGFOELEC	0.026514	0.011166	2.374496	0.0206
NOMBAGRE	0.011310	0.002081	5.434165	0.0000
FACTUFOR	2.29E-06	5.25E-06	0.436869	0.6637
C	0.240658	0.067847	3.547093	0.0007
R-carré	0.951624	Moyenne de la variable dépendant		0.485120
R- carré Ajusté	0.946333	S.D. dependent var		0.100550
S.E. of régression	0.023293	Akaike info criterion		-4.576850
Sum squared resid	0.034725	Schwarz criterion		-4.323887
Log likelihood	172.7666	F-statistique		179.8537
Durbin-Watson Stat	1.818287	Prob (F-statistique)		0.000000

Source : traitement des outputs du logiciel Eviews

A long terme les variables taux de facturation, nombre des abonnés et facturation forfaitaire n'influencent pas le taux de recouvrement au seuil de 10%, les autres variables sont significatives au seuil de 1%, 5% et 10%.

3.3. TEST D'ADEQUATION DU MODELE A LONG TERME

a) Test de Normalité



Source : nos traitements sur le logiciel Eviews

Ici, la valeur du coefficient Skewness (-0,3059) est très éloignée de la valeur caractéristique (0) mais de même pour la valeur du coefficient de Kurtosis (4,32967) qui n'est très proche de la valeur caractéristique (3). On peut donc émettre une première conclusion : la série étudiée semble ne pas suivre une loi normale. Confirmons ce résultat par le test de Jarque-Bera.

Le test de Jarque-Bera :

Ho : hypothèses de normalité acceptées : valeur des coefficients Skewness et Kurtosis proches des valeurs caractéristiques.

H1 : hypothèses de normalités rejetées.

On voit que la probabilité critique ici est égale à 4% qui est inférieur à 5% ou la statistique de Jarque-Bera est de 6,358 < 5,9. On va donc rejeter Ho, la série ne suit donc pas la loi normale.

a) Tests d'homoscédasticité

ARCH Test:			
F-statistic	0.259741	Probability	0.611924
Obs*R-squared	0.266267	Probability	0.605847

H_0 : Erreurs homocédastiques

H_1 : Erreurs hétérocédastiques

Les erreurs sont homocédastiques si Probabilité est supérieure à 5%. Les erreurs sont hétérocédastiques si Probabilité est inférieure ou égale à 5%. D'après les valeurs obtenues dans le tableau précédant la probabilité est supérieure à 5%, on accepte l'hypothèse d'Homocédasticité des erreurs. Les estimations obtenues par la méthode des doubles moindres carrés sont optimales. Il n'y pas donc d'effet d'ARCH, le modèle est homocédasticité.

b) Test d'autocorrélation

Breusch-Godfrey Serial Correlation LM Test:			
F-statistic	0.239005	Probability	0.788133
Obs*R-squared	0.550861	Probability	0.759245

H_0 : Erreurs non corrélées

H_1 : Erreurs corrélées

On accepte l'hypothèse H_0 si la valeur de Probabilité est supérieure à 5% et H_1 si Probabilité est inférieure à 5%.

La statistique du test de Breusch Goldfrey donne une valeur de 0.551 et une probabilité de 0.759 (75.92%). Ces valeurs nous amènent à accepter l'hypothèse nulle d'absence d'autocorrélation d'ordre un des erreurs. La méthode de MCO fournit ainsi, toutes choses égales par ailleurs, des estimateurs robustes ; c'est à dire des estimateurs non biaisés et asymptotiquement convergents. Un estimateur est dit asymptotiquement convergent lorsque sa variance tend vers l'infini en mesure que la taille de l'échantillon augmente. C'est donc un estimateur doté d'une variance minimale. En présence de l'autocorrélation d'erreurs, les estimateurs de Moindres Carrés Ordinaires ne sont pas cependant biaisés.

4. CONCLUSION

Le travail que nous concluons avait pour objectif de déceler les facteurs explicatifs de la hausse des créances non recouvrées à la SNEL Bukavu. Pour y parvenir, nous avons émis l'hypothèse selon laquelle La tarification forfaitaire, la mauvaise qualité d'énergie fournie caractérisée par les coupures intempestives et le délestage, le nombre d'agents recouvreurs, le nombre d'abonnés, la rémunération des agents recouvreurs expliquerait cette hausse des créances.

Sur base de notre série chronologique de 2007 à 2012 et après application de la régression multiple par moindre carré ordinaire via le logiciel E-VIEWS 3.1, nous avons trouvé qu'au seuil de signification de 5% à long terme les facteurs qui expliquent la hausse des créances non recouvrées sont la rémunération des agents recouvreurs, la régularité de la fourniture électrique, le nombre des agents recouvreurs.

REFERENCES

- [1] ANDESSI, E., (2005), Manuel pratique du recouvrement des créances sur les entreprises en difficulté dans les pays de la zone OHADA, Collection Droit OHADA.
- [2] ARMAND B, Les Secteurs Publics et les Privations, Paris, 2^e Edition, PUF.
- [3] BOHIN, S. et al. (2007), Sociétés d'affacturage : activité, résultats et risques, commission bancaire, Paris
- [4] ABDOU, R., (2002), Les déterminants de la dégradation du portefeuille des banques : une approche économétrique et factorielle appliquée au système bancaire nigérien, Notes d'Information et Statistiques, Niger
- [5] ANDEMNATTEN, A., (1990), Evaluation du risque de défaillance des émetteurs obligataires. Une approche par l'aide multicritère à la décision, Lausanne, Presses Polytechniques et Universitaires.
- [6] BERRAHI, K-E., (2006), Etude et analyse de la distribution des crédits aux entreprises, Université Aboubekr Belkaid TLEMCEM, Algérie.
- [7] BOISSELIER, P., et alii (2011), La gestion de résultat par les montages financiers de titrisation : le cas des sociétés françaises cotées, in Comptabilités, économie et société, Montpellier, France.
- [8] BELMONT C, (2009) Réorientations et réorganisations du service public de l'énergie
- [9] BOURBONNAIS, R., (1993, 2009), Econométrie, Manuel et exercices corrigés, Paris éd. Dunod.
- [10] COHEN E, (1980) Dictionnaire de gestion, Paris, 3^{ème} éd. Paris. Petit Larousse librairie LAROUSSE.
- [11] CRUTZEN A. et Ali (1976), Cours d'économie d'Entreprise, Ed. Wessmoel, CharleSnavim.
- [12] DEBBASCH Ch. (1988), Encyclopedia Universalis N°6, Edité à Paris.
- [13] Dufiefs F, (2005) Recouvrement des créances commerciales, Inédit Institut des carrières commerciales, Bruxelles.
- [14] ELHAMMA, M., (2009) « Gestion du risque de crédit dans les institutions financières », in REMAREM, Rabat Agdal,
- [15] GIRIN, J., (1990), L'analyse empirique des situations de gestion : Éléments de théorie et de méthode, Paris, Economica.
- [16] GRAWITZ, M., (2003), Méthodes de Recherche en Sciences Sociales, Paris, éd. Dalloz.
- [17] GILLES B et alii, (2006), Economie d'entreprise, Paris, 8^e Ed.
- [18] HONLONKOU, A., et alii. (2001) Problématique de remboursement des crédits dans les systèmes financiers décentralisés et garantie de prêts aux petits opérateurs économiques au Bénin, Cahier de Recherche ELIFID 00-2, Bénin.
- [19] LANGLOIS, G., MOLLET, M., (1996), Gestion financière, Paris, Foucher.
- [20] LE GALLO, L., (2005), « Comment la banque vous juge », in L'Entreprise, n°236.
- [21] SERBINI, B., (2010), Gestion des crises de dette souveraine : vers une révision des seuils de vote des clauses d'actions collectives, LEAD EA 3163.
- [22] Ziane Y, (2009) « Les pratiques de gestion du poste client : le cas d'un panel de PME françaises » Revue internationale P.M.E. : économie et gestion de la petite et moyenne entreprise, vol. 22, n° 1, p. 161-192.