



REPUBLIQUE DU BENIN



*****@*****

MINISTRE D'ETAT EN CHARGE DE L'ENSEIGNEMENT
SUPERIEUR

ETDELA RECHERCHE SCIENTIFIQUE

*****@*****

FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES ET DE GESTION

*****@*****

MEMOIRE DE FIN DE FORMATION

*****@*****

Pour l'obtention du Diplôme de Licence Professionnelle

Option : Economie

Spécialité : Economie-appliquée

Thème

**ANALYSE COMPARATIVE DE LA VENTE DE
L'ESSENCE PAR LES SECTEURS FORMEL ET
INFORMEL DANS LA COMMUNE D ALLADA**

Réalisé par : Sous la direction de :

GODO Thimonthée

Dr TOBOSSI Gilles

&

Enseignant à la FASEG.

DOVOSSI Mesmin

Année académique : 2015-2016

AVERTISSEMENT

**LA FACULTE DES SCIENCES économiques ET DE
GESTION (FASEG) N'ENTEND DONNER AUCUNE
APPROBATION NI IMPROBATION AUX OPINIONS
EMISES DANS CE MEMOIRE ; CES OPINIONS DOIVENT
ETRE CONSIDEREES COMME PROPRES A LEURS
AUTEURS.**

DEDICACE 1

Je dédie ce mémoire à :

Mon père Moise GODO

Ma mère Rose TINGO

Thimonthée GODO

DEDICACE 2

Je dédie ce mémoire à :

Mon père DOVOSSI Pascal

Ma mère ZINSSOU Léonie

DOVOSSI Mesmin

REMERCIEMENTS

Nos remerciements et gratitudes vont à l'endroit de :

Notre directeur de mémoire Dr TOBOSSI Cossi Gilles enseignant à la FASEG ;
pour avoir accepté de suivre ce travail avec nous, par sa disponibilité, ses
conseils et suggestions,

Doyen et le vice doyen de la FASEG ;

Tout le corps enseignant et aux personnels administratifs de la FASEG, pour
leur précieuse contribution à notre formation ;

DECANAT de la FASEG

Monsieur K. Euloge, notre Opérateur de saisie, pour sa disponibilité;

Nos honorables membres du jury, pour l'honneur qu'ils nous font en acceptant
d'apprécier ce travail.

Tous nos frères et amis : G. Emmanuel ; L. Paulette ; L. Hervé ; G. Justin ; G.
Balsack ; D. Thiery ; G. Didier

SIGLES ET ACRONYMES

BIT : Bureau Internationale du Travail

CEDEAO : Communauté Economique des Etats de l'Afrique de l'Ouest

CONAMIP : Commission nationale d'Assainissement du Marché Intérieur des produits Pétroliers

DGAE : Direction Générale des Affaire Economique

PIB : Produit Intérieur Brute

INSAE : Institut National de la Statistique et d'Analyse Economique

MOSARE : Modèle de Simulation et d'Analyse des Réformes Economiques

OIT : Organisation Internationale du Travail

SONACOP : Société Nationale de Commercialisation des Produits Pétroliers

UEMEOA : Unions Monétaire des Etats de l'Afrique de l'ouest

LISTE DES TABLEAUX

Tableau 1 : Distribution de classe

Tableau 2 : Secteur d'activité

Tableau 3 : l'âge des enquêtés et la quantité

Tableau 4 : le prix unitaire d'achat et le prix de vente

Tableau 5 : Quantité vendue en moyenne et le gain

Tableau 6 : le sexe de l'enquêté

Tableau 7: le niveau d'inscription de l'enquêté

Tableau 8 : le niveau d'inscription de l'enquêté

Tableau 9 : le niveau d'inscription de l'enquêté

Tableau 10 : lieu d'approvisionnement du produit

Tableau 11 : fréquence d'approvisionnement en essence

LISTE DES GRAPHES

Graphe 1 : distribution de classe

Graphe 2 : secteur d'activité

Graphe 3 : le sexe de l'enquêté

Graphe 4 : niveau d'inscription de l'enquêté

Graphe5 : lieu d'approvisionnement du produit

Graphe 6 : la fréquence d'approvisionnement de l'essence

SOMMAIRE

RESUME	viii
INTRODUCTION.....	1
CHAPITRE1 :CADRE THEORIQUE ET METHODOLOGIQUE DE RECHERCHE.....	2
Section 1 : Cadre théorique.....	2
Secteur2: ApprocheMéthodologique	17
CHAPITRE 2;ANALYSE COMPARATIVE DU CHOIX DE LA VENTE DE L'ESSENCE PAR LESDEUX SECTEURS.....	20
Section 1 : Analyse descriptive de la vente de l'essence par Les deux secteurs.....	20
Section2 : Recommandations et Limite.....	30
CONCLUSION.....	31
REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES.....	32
ANNEXES.....	a

RESUME

La persistance de la montée du prix de l'essence frelatée au Bénin a attiré notre attention. Ainsi cette étude a pour objectif général d'analyser la vente de l'essence par le secteur formel et informel dans la commune d'Allada.

Sur ce, une enquête a été faite sur trente-six (36) vendeurs d'essence dont trente-deux (32) pour le secteur informel (frelaté) et quatre (04) pour le formel (station). En effet, nous avons fait une estimation pour le cas de notre étude en nous basant sur des variables telles que le sexe du vendeur, le niveau d'instruction, l'âge, le gain.

Les résultats issus des estimations confirment que le prix d'achat et la proximité du Nigéria expliquent les différences de coût entre les stations-service et le secteur informel. Les facteurs sociodémographiques (sexe, l'âge, niveau d'instruction) et économique (le gain) expliquent la vente dans les deux secteurs.

Mots clés : essence, formel, informel, variable socio-économique, Bénin.

INTRODUCTION

Le Bénin à l'instar des autres pays de l'Afrique de l'ouest développe un marché de vente des produits pétroliers depuis plus de trente ans. Ce marché présente une très grande importance pour les populations à travers l'utilisation des différents produits obtenus après raffinage. Au nombre de ces produits nous pouvons citer : le pétrole lampant utilisé pour alimenter les lanternes et les réchauds, l'essence pour le fonctionnement des véhicules, le gas-oil pour les camions et pour faire tourner certains moteurs et le fuel léger ou lourd pour les centrales thermiques et les grosses machines. Cette importance reconnue aux produits pétroliers justifie pourquoi nous avons une multitude d'acteurs qui se préoccupent du secteur pétrolier et pourquoi même les gouvernants des Etats s'investissent dans ce secteur. C'est la raison pour laquelle on constate la bataille pour la stabilité des coûts du pétrole brut sur le marché.

Le gouvernement, pour répondre aux besoins en produits pétroliers, accepte l'implantation des stations-services à partir de 1974. La SONACOP, Société Nationale de Commercialisation des Produits Pétroliers fût la première compagnie dans le domaine pétrolier à garder le monopôle jusqu'en 1990. On observe aujourd'hui sur le marché plus de 70 stations régulièrement inscrites au Ministère du commerce et ayant reçu l'agrément et l'autorisation de s'installer au Bénin.

Malgré la multitude des stations-services qui exercent sur le marché, force est de constater que la demande des béninois en produits pétroliers n'est pas satisfaite. C'est ce qui a entraîné l'apparition de la vente de l'essence frelatée en 1979.

Ce secteur informel est devenu un bourreau pour les stations-services. C'est ce qui nous amène à nous proposer de réfléchir sur le thème « analyse comparative de la vente de l'essence par les secteurs formel et informel dans la commune d'Allada ». Notre étude est divisée en deux chapitres, le premier qui s'inscrit dans le cadre théorique et méthodologique de l'étude et le deuxième est consacré à l'analyse comparative du choix de la vente de l'essence par les deux secteurs et à la formalisation de quelques recommandions.

CHAPITRE1 :CADRE THEORIQUE ET METHODOLOGIQUE DE RECHERCHE

Dans ce chapitre, le cadre théorique sera abordé ainsi que la méthode appropriée pour bien conduire la recherche

Section 1 : Cadre théorique

Dans cette section, nous aborderons dans un premier paragraphe la problématique, les objectifs et les hypothèses et dans un deuxième paragraphe, nous présenterons la revue de littérature.

Paragraphe 1 : Problématique, objectifs, hypothèses de l'étude

Il s'agira ici de montrer la pertinence de notre objet de recherche, de fixer les objectifs à atteindre et les hypothèses de recherche

1.1Problématique

Au Bénin, jusqu'en 1995, la distribution et la commercialisation des produits pétroliers et de leurs dérivés étaient assurées exclusivement par l'Etat à travers la SONACOP. En application des décisions prises par la conférence nationale des forces vives de la nation de 1990,le Gouvernement a décidé de libéraliser en 1995, les activités de distribution des produits pétroliers.

Dès lors, il y a plus d'une quinzaine de sociétés qui opèrent au Bénin. Elles sont entre autres la SONACOP, SHELL, TOTAL, TEXACO, ORYX, ARICOCHÉ, SUPER OIL, AGF, AFRIPETROL, EAO PETROLEUM, etc.Mais ces sociétés sont concurrencées aujourd'hui par celles du secteur informel. C'est justement le phénomène qui s'observe entre la vente de l'essence par les secteurs formel et informel. Le secteur informel profite de la défaillance du secteur formel en matière de distribution de l'essence pour attirer ses clients et les fidéliser pour lui, ce qui lui permet de s'accroître de jour en jour. La différence de prix entre la vente de l'essence par les deux secteurs et le manque de politique de marketing et stratégique du secteur formel sont des éléments qui accroissent la compétitivité sur le marché béninois. Cette activité de la contrebande des produits pétroliers est rendue favorable au Bénin grâce à la proximité du Nigéria qui partage sa frontière sur près de 800 km, de kraké au sud, à Malanville au nord (IGUE et SOULE ,1992).

Par ailleurs, dans les villes du Bénin en général et dans la commune d'Allada en particulier, le niveau de vie d'une frange importante de la

population est bas et le taux de chômage est élevé. Ainsi, pour survivre, les personnes sans emploi s'abonnent entre autres aux activités de la vente d'essence frauduleusement importée du Nigéria. Or d'après le décret N°83-298 du 28 Août 1983, la vente du carburant au bord des voies et à bas prix est pourtant prohibée et illégale car ce commerce est non autorisé par l'Etat parce qu'il ne cesse de créer des désagréments à l'homme et à l'environnement(dégradation des voies, incendies dommages corporels et matériels, décès).

Malgré, les diverses tentatives de la lutte contre ce trafic, il est triste de constater qu'il persiste et tend à s'amplifier dans les villes de Porto-Novo, Cotonou, Bohicon, Parakou, Tchaorouen générale et dans la commune d'Allada en particulier. Ce faisant, la vie socio-économique des habitants de cette ville se trouve engagée. Ce secteur d'activité est diversement apprécié par ses acteurs. Ainsi pour les autorités, le trafic illicite de l'essence est de doute évidence à l'origine d'importantes pertes de recettes fiscale et sociale pour l'Etat. Alors que pour ces trafiquants, il constitue une source d'emploi et de revenu pour subvenir aux besoins des milliers de ménages qui s'y adonnent.

Alors le problème qui se pose est celui du mode de fiscalité à adopter pour cette activité dont la dynamique a générée plus de revenu que l'Etat n'en perd est palpable. Nous ne pensons pas qu'à l'étape où est arrivée cette activité de la vente frauduleuse des produits pétroliers qu'il soit opportun pour l'Etat de continuer à combattre la dite activité. Il doit avoir un autre regard sur cette activité informelle et adopter une attitude autre que celle de la lutte qu'il a toujours menée. Il vaut mieux pour lui d'adopter une stratégie qui puisse lui permettre d'en tirer profit. Il est évident que ce point de vue ne sera pas partagé par les sociétés distributrices formelles. Il va falloir que celles-ci aussi réfléchissent sur comment procéder, quelle stratégie mettre en œuvre pour ne pas se faire pénaliser tout le temps au lieu de demander à l'Etat de supprimer ce commerce qui en réalité s'intensifie. Ces différentes situations nous préoccupent et suscitent de notre part des interrogations. Notamment la question fondamentale ci-après :

Quels sont les éléments qui expliquent la vente simultanée de l'essence par le secteur formel et le secteur informel ?

De cette question fondamentale découlent deux questions spécifiques :

Quels sont les éléments économiques qui expliquent les différences de coût entre le secteur formel et le secteur informel ?

Quels sont les facteurs sociaux qui expliquent la vente de l'essence par les deux secteurs ?

1.2-Objectif général

L'objectif général de notre étude est d'analyser l'offre de l'essence par les secteurs formel et informel dans la commune d'Allada.

Cet objectif général se décline en deux objectifs spécifiques :

-Identifier les éléments explicatifs des différences de coût entre le secteur formel et le secteur informel.

-Identifier les facteurs sociaux qui expliquent la vente de l'essence par les deux secteurs.

1.3-Hypothèses du travail

-Le prix d'achat et la proximité du Nigeria expliquent la différence de coût entre les deux secteurs.

-Les facteurs sociodémographiques tels que le sexe, l'âge, le niveau d'instruction déterminent la vente de l'essence par les deux secteurs.

Paragraphe 2 : Revue de littérature

Il est indispensable de procéder tout d'abord à une conceptualisation en raison des variantes liées à la définition du secteur formel et du secteur informel rencontrés dans notre thème.

2.1-Définitions et mesures conceptuelles

L'essence est un liquide pétrolier léger à odeur caractéristique distillant entre 40 et 220°C environ, utilisé principalement comme carburant. C'est un produit énergétique très important et indispensable pour le fonctionnement de certains véhicules. Elle est considérée comme le sang qui circule dans le corps du véhicule et sans lequel il ne peut fonctionner. Dans les grandes industries, elle constitue un solvant et représente la source d'énergie. C'est un hydrocarbure composé de carbone et d'hydrogène qui contient ou non du plomb ou du benzène. Ces substances sont nuisibles à la santé humaine. Mais les stations-services au Bénin n'ont commencé à commercialiser à la pompe l'essence sans

plomb qu'à la fin de l'année 2005. L'essence, en fonction de son caractère dangereux, doit être transportée, distribuée et commercialisée avec beaucoup de précautions, de délicatesses et ce par des stations-services agréées. Paradoxalement, au Bénin, ce produit est vendu au bord des voies publiques dans des bouteilles ou bidons. L'essence vendue au bord des voies est dite frelatée c'est-à-dire trafiquée, falsifiée contenant des impuretés et des substances étrangères. Toute la population d'Allada est consciente de ce fait et reconnaît que l'essence « kpayo » ne bénéficie d'aucun contrôle de qualité de la part des autorités compétentes. Elle est vendue en dehors des stations-services agréées.

Définir le secteur formel et informel revient d'abord à comprendre ce qu'on entend par le secteur, le formel et l'informel.

Le secteur est un domaine défini d'activité économique, sociale dans un Etat, une organisation, une institution...

Le formel est tout ce qui est exprimé avec une clarté et surtout une précision parfaites ; qui est formulé en excluant toute ambiguïté et en respectant les normes relatives à la forme des actes sans impliquer une adhésion intérieure formaliste. Le secteur formel est alors considéré comme étant le secteur de l'économie regroupant des entreprises constituées et fonctionnant conformément à la loi. C'est un secteur légal, déclaré et comptabilisé dans les statistiques qui sont soumises à des obligations fiscales et sociales. Ainsi les entreprises du type formel sont celles retenues officiellement, légalement structurées, régulières et fonctionnant sous l'autorisation de la loi. Elles se différencient de l'entreprise du secteur informel par ses caractéristiques comme : les entreprises y sont structurées, les entreprises sont constituées et fonctionnent légalement, les entreprises y sont presque reconnues dans les statistiques nationales, les entreprises y opèrent sur un marché réglementé ou concurrentiel.

L'informel quant à lui est tout ce qui n'obéit pas à des règles déterminées, qui n'a pas un caractère officiel. Il désigne aussi une activité économique non déclarée aux institutions chargées de recouvrement de l'impôt et des cotisations sociales. Cela suppose qu'il doit être reconnu par les institutions de l'Etat ; ce qui n'est pas le cas, car selon l'Institut National de la Statistique et de l'Economie (INSAE), les activités informelles sont celles menées par des entreprises non immatriculées à cet institut et qui ne disposent pas de numéro d'enregistrement. Il s'agit d'un élément que l'on trouve quotidiennement en Afrique et qui caractérise les pays sous-développés dont le Bénin, c'est un secteur qui occupe la

majorité des populations non ou peu qualifiées qui en vivent. Ces acteurs n'ont pas besoin de grands moyens financiers pour exercer leurs activités. Avec des méthodes de travail rudimentaires, ils se battent contre la misère et la paupérisation grandissante. C'est un secteur qui prend de l'ampleur tous les jours et inquiète les autorités au point où le Directeur Général du BIT lors de la 78^e session en 1991 affirme que « *malgré le volume de recherches effectuées et de la documentation rassemblée, notre compréhension de ce secteur, de sa nature, de ses origines et de son fonctionnement laisse beaucoup à désirer. Au fond, une chose est sûre au sujet du secteur informel, c'est qu'il existe.* » Le secteur informel, il est ainsi officiellement défini comme l'ensemble des activités qui échappent au secteur formel. Pour Miras, ce sont des actes économiques marchands qui échappent aux normes légales en matière fiscale, sociale, juridique ou d'enregistrement statistique. Selon OIT(1993) le secteur informel est officiellement défini comme « un ensemble d'unités produisant des biens et des services en vue principalement de créer des emplois et des revenus pour les personnes concernées. Ces unités, ayant un faible niveau d'organisation, opèrent à petite échelle et de manière spécifique, avec peu ou pas de division entre le travail et le capital en tant que facteurs de production. Les relations de travail, lorsqu'elles existent, sont surtout fondées sur l'emploi occasionnel, les relations de parenté ou les relations personnelles et sociales plutôt que sur des accords contractuels comportant des garanties en bonne et due forme ».

Les définitions du secteur informel ne font pas toujours l'unanimité. Partant de celle donnée par l'OIT en 1993, Sérurier (2004) estime que l'approche adoptée par cet organisme international, ne saurait être suffisante pour intégrer la quantification du secteur informel dans la production globale des pays. Il propose des méthodes pour affiner les données et faire l'articulation entre population, emploi et ménage. Il met en exergue partant des exemples portant sur plusieurs pays, l'ampleur des activités non enregistrées par les mécanismes actuels des comptabilités nationales. Ses remarques portent également sur les revenus des ménages, il fait remarquer que leur nature ne dépend en l'état actuel de la nomenclature, que des rubriques retenues. Il manque encore l'analyse de leurs contreparties dans l'espace des comptes des ménages par sous-secteurs institutionnels. C'est le domaine de la mesure pour lequel l'expérimentation manque encore ajoute-t-il. Adair et Bellache (2012) font remarquer dans une étude portant sur le secteur informel en Algérie, que l'estimation du secteur informel sur la base de la définition du BIT (2003)

aboutit à des résultats disparates selon les critères retenus. La difficulté de mesurer la dimension du secteur informel est aussi mise en exergue dans le Rapport sur l'Afrique de l'Ouest qui souligne que le commerce entre pays de la CEDEAO (Communauté Economique des Etats de l'Afrique de l'Ouest) est évalué à 12%, mais qu'en réalité, il s'agit d'une sous-évaluation résultant de la difficulté à appréhender le secteur informel. Une estimation plus réaliste devrait faire élever cette statistique à au moins 25%. La présente étude s'en tient aux statistiques officielles pour faire ressortir qu'en Afrique occidentale, l'économie informelle hors agriculture représente 20 à 37% du PIB et atteint 40 à 75% du PIB selon les pays pour l'économie globale. La main d'œuvre disponible est occupée à 80%. Au Bénin, la contribution estimée se situe entre 70 et 80%. Hors agriculture, le Bénin avec 33,6% enregistre l'une des plus fortes contributions au PIB. Il s'agit maintenant de décrire la structure du dit secteur.

2.2-Organisation du secteur informel

Ce secteur, malgré son caractère illicite, ne manque pas de tact. Plusieurs acteurs sont mêlés au secteur, et ce à des niveaux bien différents. Des moyens de déplacements bien spécifiques sont utilisés pour le transport des produits au Bénin et suivant des itinéraires bien définis. Ces secteurs sont multiples et chacun joue son rôle pour le fonctionnement et la pérennité du secteur. Ainsi nous avons :

Les exportateurs Nigériens et les importateurs béninois. Leur rôle est déterminant dans la constitution et la mobilisation des stocks acheminés, et dans la mise à disposition des différents produits pétroliers. Ils opèrent souvent dans le « noir » et par personnes interposées. On les retrouve dans l'administration des deux pays et dans les grandes institutions telles que la douane, la police.... Ils sont chargés d'amener les produits pétroliers dans les zones frontalières des deux pays et les produits sont déposés en cuves ou dans les gros bidons. Le dernier recensement du gouvernement a démontré (17) dix sept gros importateurs au Bénin.

Les grossistes, au sein desquels on distingue deux (2) catégories : les grossistes intermédiaires et les grossistes indépendants. Les premiers sont des prête-noms pour les responsables politico-administratifs et militaires impliqués dans le trafic. Ils fonctionnent comme des agents commerciaux en échange d'une redevance. Les seconds disposent d'un fond de roulement propre dont ils se servent pour s'approvisionner directement dans les stations-services du Nigeria

dans les entrepôts frontaliers. Ils se distinguent des autres acteurs de par l'importance de leur stock, un stock souvent supérieur à (1000) mille litres et dans les localités frontalières, des nombreux acteurs disposent de moyens de transports : souvent des pick-up, des embarcations. Les grossistes les plus importants exercent au terminus des voies d'eau ou le long de la frontière : Cotonou (Agbato), Abomey – Calavi, Igolo, Ifangni, Pobè, Adja-ouèrè, Avrankou, Kétou, Kilibo, Tchaorou, Monranoukou, Nikki, Kalalé, Ségbana, et Guéné.

Les demi-grossistes : Ils s'approvisionnent auprès des grossistes. Leurs quantités ne dépassent souvent pas (400) litres et ont une vitesse de rotation de (2) deux jours environ.

Les détaillants que l'on rencontre le long des rues des grands centres urbains même dans les villages, ils sont constitués des femmes, des enfants et des hommes qui s'approvisionnent auprès des grossistes et les demi-grossistes. Ils disposent leurs produits dans les bouteilles de 1, 2, 3, 4, 5, 10, et 20 litres à l'air libre. Ils n'ont besoins d'aucune politique particulière pour la vente de leurs produits.

Les intermédiaires ou les agents d'approvisionnement : On distingue (3) catégories d'acteurs qui assurent le transport des produits pétroliers frelatés sur le territoire béninois.

Les automobilistes : ils sont les plus importants de par leur nombre et de par les quantités de produits pétroliers qu'ils apportent sur le territoire national. Certains couplent le transport des passagers avec celui du carburant. Ils doublent les réservoirs de leurs véhicules et les remplissent de carburant depuis le Nigéria et viennent le livrer aux grossistes ou aux demi-grossistes. D'autres utilisent des véhicules d'une capacité d'une tonne pour acheminer les produits pétroliers des zones frontalières aux points de ventes. Un ensemble de relations commerciales s'établissent alors entre les grossistes, les demi-grossistes et les automobilistes.

Les motards : c'est la forme de transport la plus pratique. Certains sont constitués des engins à deux roues tels que les Honda et les Suzuki, d'autres sont constitués des vespas à (3) trois roues. Cette forme au départ était utilisée par les handicapés, mais avec l'évolution du secteur informel, on observe bon nombre de bras valides dans ce transport. Ces motards assurent le transport de plus (1/4) quant au carburant à l'intérieur du pays.

Les piroguiers : Ils utilisent des pirogues pour le transport des carburants au Bénin. Ils sont pour la plupart installés à Ganvié et So-ava, et assurent l'approvisionnement d'Abomey-Calavi et environs en produits pétroliers.

2.3- Les problèmes liés au secteur pétrolier au Bénin

La contrebande des produits pétroliers est le commerce illicite desdits produits. Il existe au Bénin, un mécanisme informel de distribution des produits pétroliers grâce à l'importation frauduleuse de ces produits du Nigéria voisin. Ces produits sont donc vendus dans tous les coins de rues et constituent un danger permanent pour la population et une menace pour les sociétés pétrolières. Communément dénommée "kpayo", l'essence frelatée, produit de la contrebande, constitue effectivement une grande menace pour ceux qui interviennent dans le secteur et un danger permanent pour les populations. En août 2005, une opération de ratissage des rues par les forces de l'ordre dans la capitale politique du Bénin, Porto-Novo, avait provoqué une émeute des distributions du "kpayo" qui avait fait deux (02) morts et plusieurs blessés graves.

Le Bénin est en partie dépendant du Nigeria pour son approvisionnement en produits pétroliers dont la commercialisation par le secteur informel représente près de 70% de la consommation du pays selon les statistiques de l'Institut National de la Statistique et d'Analyse Economique (I.N.S.A.E) et fait perdre annuellement aux opérateurs agréés et l'Etat, 15 milliard de francs CFA.

Dès lors, les voitures se font particulièrement rares devant les stations-services modernes d'Allada où les pompes servent rarement et où le personnel a toujours l'air désœuvré.

Sur les présentoirs de fortune installés aux abords des routes d'Allada, plusieurs consommateurs font la queue pour se procurer de l'essence de contrebande en provenance du Nigéria.

D'après une étude sur les échanges transfrontaliers des produits pétroliers (1997), la SONACOP estime qu'en 1991, 80% de la consommation béninoise en hydrocarbures a été assurée par le marché noir, la contrebande et qu'il n'est pas rare de voir à Allada, des incendies causées par ces produits, entrainer des dégâts matériels et des pertes en vies humaines.

L'éradication du commerce illicite des produits pétroliers venant du Nigéria se faisait à travers la commission nationale d'Assainissement du Marché Intérieur des produits pétroliers en République du Bénin (CONAMIP) ; mais cette structure a été dissoute dès l'arrivée en 2006, du gouvernement du président Boni YAYI.

Beaucoup d'engagements avaient été pris par ce gouvernement dans le cadre de la lutte contre ce trafic des produits pétroliers de contrebande. Plusieurs rencontres entre le Chef de l'Etat assisté des membres de son gouvernement et les acteurs de cette activité illicite et dangereuse ont eu lieu. Mais les abords des principales voies des grandes villes du Bénin, continuent d'abriter ces stands de vente de l'essence de contrebande .D'après LUDOVIC D. GUEDENON, « ... le régime du changement avait pris d'importantes résolutions au bout desquelles, le miracle devrait se produire. Il s'agit des engagements pris devant les acteurs consentants, par le Président de la République lui-même, de mobiliser au besoin, les établissements financiers, les bailleurs de fonds et autres partenaires au développement afin d'aider à la réinsertion sociale des vendeurs reconvertis. Cette reconversion consistera, selon les explications données à l'époque par le ministre de l'industrie et du commerce, à accorder des facilités et des crédits aux acteurs qui désireraient continuer dans le secteur des hydrocarbures, pour l'installation et l'exploitation de mini-stations trottoirs. D'autres qui voudraient changer d'activité bénéficieront eux-aussi des appuis nécessaires pour le démarrage et le développement de leurs nouvelles activités ». Malgré tous ces engagements du gouvernement depuis 2006, la situation est restée inchangée. De ce qui précède, on peut croire que le gouvernement, dans le souci de garder son électorat ou pour des raisons inavouées, se refuse de résoudre le problème avec des mesures radicales. Cet état de choses ne reposerait-il pas l'éternelle question de non-célérité des 'politiques' dans la gestion des affaires publiques urgentes et sensibles pour les populations ? Jusque-là les populations vivent toujours dans l'espoir que les autorités à divers niveaux, viendront un jour, à bout de ce phénomène qui résiste à toutes les mesures envisagées pour son éradication. Cependant, l'arrivée du président Patrice TALON en 2016 semble apporter la solution à ce fléau qui gangrène dangereusement notre pays. Solution selon laquelle les stations-services diminueront leur prix pour attirer les consommateurs vers eux dans le but de décourager les vendeurs de kpayo.

2.4- Les conditions socio-économiques des acteurs de l'informel au Bénin

Eyerusalem (2011) à partir d'une étude dans le secteur manufacturier en Ethiopie trouve que le rendement moyen du capital dans le secteur formel n'est que de 15-21%, alors que dans le secteur informel il se situe entre 52-140%. Cette probabilité explique l'expansion du secteur informel et la stratégie adoptée pour s'y insérer. Pour le commerce de l'essence, on peut noter qu'au début du trafic dans les années 70, il y avait un grand nombre d'acteurs hybrides qui exerçaient concomitamment avec d'autres activités. Depuis plusieurs années la segmentation du secteur montre que plus de 80% des acteurs constituent un noyau dur qui ne vit que de ce trafic. Ainsi plusieurs entrent dans le secteur par nécessité, mais avec le temps ils s'y enracinent et y demeurent par opportunité comme dans d'autres activités de l'informel (Adom 2012). Cet important développement du commerce clandestin entre les deux pays a été notamment favorisé par l'écart de change par rapport au franc CFA des cours officiel et parallèle du Naira.

L'enquête sur le secteur informel a été menée entre 2001 et 2003 dans les capitales économiques de sept pays de l'UEMOA (Abidjan, Bamako, Dakar, Cotonou, Lomé, Niamey, Ouagadougou). Elle fournit pour la première fois une image détaillée des principales caractéristiques du secteur informel dans ces sept villes à partir d'enquêtes menés selon une méthodologie identique, ce qui autorise des comparaisons précises entre ces différentes villes. Elle conclut que, la mise à son compte dans le secteur informel dans les pays sur lesquels porte l'étude est bien souvent un choix délibéré.

“En effet, 60% des chefs d'unités de production considèrent le secteur informel comme un mode privilégié d'insertion sur le marché de travail en invoquant la possibilité d'obtenir un meilleur revenu que le salaire auquel ils pourraient prétendre (32%)” (Brilleau et al. 2005).

Plusieurs autres caractéristiques s'observent aisément sur l'ensemble de ces acteurs qui forment un groupe hétérogène composé d'exportateurs nigériens, d'importateurs béninois, de grossistes, de semi-grossistes, de détaillants, de consommateurs....

Le trafic existe depuis près de 30 ans et aurait commencé dans les années 80 son essor est intimement lié à la crise de ces années où chaque citoyen face aux difficultés d'emploi s'est converti vers des activités du secteur informel. Au cours de la même période, les Béninois ont inventé le concept et le métier de

“zémidjans” ou taxi-moto. L'un renforçant l'autre : le zémidjan est rentable car il utilise de l'essence kpayo et les revendeurs d'essence kpayo vivent grâce à leur clientèle composée des zémidjans... (Roland M.P Medjigbodo, UAC, Bénin)

Les barrières à l'entrée sont très peu dissuasives, l'existence de plusieurs niveaux d'activité donne la possibilité de démarrer avec n'importe quel montant de capital. La technologie utilisée est faible. Le secteur fait appel souvent à la main d'œuvre familiale ou à des aides occasionnelles rémunérées selon différents modes journaliers avec quelque fois en relation avec les bénéficiaires. L'absence de contrat témoigne du caractère non formel des relations de travail entre employeurs et employés qui ne bénéficient d'aucune protection sociale. Bien qu'officiellement, ces acteurs ne paient pas de taxes, certaines déclarations font état de rémunérations en direction de parrains qui protégeraient jusqu'à une certaine limite l'activité. Ces pratiques sont d'ailleurs générales dans le secteur informel et dépendent généralement 10 à 15% de leurs revenus bruts pour éviter les sanctions dues à leur situation. Il conclut que la situation d'illégalité dans le secteur informel engendre des coûts considérables et une instabilité permanente.

Par ailleurs analysant la dynamique, Adair et Bellache (op.cit.) constatent une croissance de l'emploi informel due à l'augmentation des jeunes diplômés et l'augmentation de la proportion des femmes désireuses de travailler. Le marché du travail est marqué par une incapacité à offrir de possibilités en matière d'emploi formel. Cette étude souligne toutefois que la dynamique de l'informel généré par un double flux (ceux qui entrent directement et les transfuges du secteur formel) est toutefois ralenti par un flux contraire en direction du secteur formel.

Il convient de noter que 70% des acteurs du secteur informel, sont prêts à se formaliser, mais à condition qu'on leur allège les lourdes démarches administratives, qu'on leur parle surtout des avantages, et que les structures qui s'en occupent soient décentralisées pour plus se rapprocher des acteurs. Pour analyser un phénomène aussi complexe impliquant si tant ses acteurs et ayant des répercussions sur un si grand nombre de secteurs de l'économie, il faut un modèle ayant des capacités d'analyse multisectoriels : le MOSARE (Modèle de Simulation et d'Analyse des Réformes Economiques).

2.5- Les inconvénients de la commercialisation de l'essence

L'importation, la distribution et la commercialisation de l'essence issue du secteur informel exposent les différents acteurs et la population à des risques d'incendie, aux problèmes de santé et à la pollution des eaux et de l'environnement. La vente du « kpayo » n'est pas de nature à encourager les sociétés pétrolières à venir s'installer dans notre pays. Elles sont confrontées à la concurrence déloyale de la part des vendeurs du secteur informel. Cela ne leur permet pas de recouvrer les sommes investies à travers des ventes afin de dégager un bénéfice. Du coup on note une réduction de la main d'œuvre et parfois un licenciement du personnel engagé pour servir à la pompe. La baisse régulière des quantités vendues par les stations-services réduit le montant des taxes par litre perçues sur les ventes réalisées. La distribution de l'essence vendue dans l'informel n'exige pas assez de moyens en témoigne ceux utilisés pour stocker, vendre et dans le transport. Malgré son caractère inflammable et dangereux, elle est transportée à n'importe quel moment de la journée sur des engins mettant la vie des usagers des routes en danger. A la lumière de tout ce qui précède, malgré les problèmes et inconvénients, il est constaté que la vente de l'essence dans le secteur informel joue un rôle très important aux vendeurs, consommateurs et à l'Etat.

2.6- Revue empirique sur les travaux antérieurs

Dans l'étude du commerce des produits pétroliers, le mérite des économistes a été de mettre au point des méthodes crédibles pour en cerner la complexité. Ainsi la plupart des recherches sur les systèmes de commercialisation se sont appuyées sur le paradigme structure-conduite-performance élaboré par Bain en 1959 dans le cadre de l'analyse de l'organisation industrielle. Cette approche est considérée par certains auteurs comme l'une des méthodes pouvant permettre de déterminer l'efficacité de la commercialisation des produits pétroliers. Elle distingue trois volets dans l'analyse des marchés : la structure du marché ; la conduite du marché et la performance du marché.

Dans sa conception originelle, la relation entre les trois niveaux du paradigme est une relation déterminante, c'est-à-dire que la structure détermine la conduite et ensemble les deux déterminent la performance. En réalité ce sont trois relations indissociables. Ahohounkpanzon (1972), souligne que s'inspirant du fonctionnement des marchés à terme de produit, les économistes ont choisi

d'approcher l'organisation des marchés des produits pétroliers par l'analyse des prix. En s'appuyant sur les travaux de W.O.Jones (1972), il estime que l'analyse des prix est de nature à révéler la structure et les performances des marchés des produits pétroliers.

L'application du paradigme SCP (Structure Conduite Performance) aux pays de la tiers-monde remonte à Uma Lele (1967) pour l'Inde et à W. O. Jones (1968) pour le Nigeria. Ils ont considéré le mouvement des prix dans le temps, les coûts de transfert et les relations entre les variations des prix dans l'espace.

Krogt Stign Vander (1991), utilisant ce paradigme dans son étude souligne que les coûts de commercialisation élevés sont dus aux différents cadeaux et aux frais de douanes. Se basant sur ces mêmes théories Ahohounkpazon (1992) dans son étude sur l'analyse des circuits de commercialisation dans le département de l'Atlantique parvient aux résultats ci-après :

- Le niveau de variation des prix autour de la moyenne est trop élevé ;
- Le cycle de prix des produits est surtout déterminé par son cycle biologique et le comportement relatif des fournisseurs ;
- Les fournisseurs et les intermédiaires sont régulièrement informés sur le mouvement des prix tant dans l'espace rural que dans l'espace urbain.

De même, Dissou (1991) en essayant d'évaluer le fonctionnement des marchés dans le département de l'Ouéméa mis l'accent sur la formation des prix. Il a abouti aux conclusions suivantes :

- Seuls les marchés de consommation et certains marchés de relais se rapprochent le plus d'un marché en situation de concurrence parfaite;
- L'entrée sur les marchés est relativement libre à tous les niveaux mais l'information est mal répartie entre les différents acteurs du marché ;
- Sur le plan temporel, la formation des prix n'est apparue efficace que sur un seul marché.

Dans son étude sur le fonctionnement des marchés des produits au Benin, Lutz (1992) a procédé à l'analyse des écarts de prix dans le temps et dans l'espace et a abouti aux conclusions suivantes :

- L'organisation du marché est souple et répond aux besoins des acteurs ;

- Les commerçants ne jouent pas un rôle important dans le stockage à moyen et à long terme ;
- Les unités de mesures sont multiples et non transparentes surtout pour les non-résidents et constituent une barrière à l'entrée du marché pour les acteurs potentiels ;
- Les commerçants n'ont pas accès au système bancaire formel et les occasions de réaliser les économies d'échelle sont limitées.

Par ailleurs, en voulant déterminer l'intégration des marchés, ces mêmes auteurs ont calculé le coefficient de corrélation entre leur prix en série chronologique. Plus un coefficient est voisin de 1, plus les flux d'information et de produits circulent librement entre les deux marchés concernés. Ils se sont ainsi basés sur le théorème de Cochrane (1957) qui stipule que « les marchés des produits pétroliers relativement homogènes en tant qu'espace de comportement concurrentiel sont liés et se chevauchent et fonctionnent comme des tapis roulants qui transfèrent les signaux de prix ». Ainsi, les actions des vendeurs et acheteurs dans un marché particulier seraient toujours influencées à un certain degré par les signaux de prix et les possibilités de substitution dans les autres marchés qui sont en rapport avec lui. Les marchés sont donc des « faiseurs de prix » et les forces qui déterminent les prix s'étendent au-delà des frontières d'un marché et d'une aire de comportement concurrentiel (Ahohounkpanzon, 1992).

L'intégration est parfaite entre deux marchés lorsque le coefficient de corrélation (CC) est égal à 1. Ainsi Ahohounkpanzon (1992) conclut que dans les espaces ruraux et urbains respectifs du département de l'Atlantique, les marchés sont bien intégrés. Pour Dissou (1991), dans le département de l'Ouémé, l'intégration à long terme ne peut être réfutée que sur un seul axe à partir du modèle dynamique de Ravallion (1988). Lutz (1992) quant à lui aboutit à la conclusion que l'intégration des marchés se fait à long terme et non à court terme, à cause du manque d'information sur les prix au niveau des segments alternatifs des marchés.

La méthode des marges a été utilisée par Raju et Von Oppen (1982) pour tester l'efficacité du commerce des produits sur les marchés de l'Inde. Elle sert à suivre le produit dans la chaîne commerciale en vue de calculer les marges brutes et nettes réalisées par les différents intermédiaires de façon cerner la part du fournisseur dans les prix moyen payés par le consommateur final. Lorsque

les coûts de commercialisation sont faibles, le système peut être non seulement considéré comme efficace mais aussi que la part du fournisseur est élevée. Les méthodes ci-dessus citées présentent des lacunes ayant fait l'objet de vives critiques de la part de certains auteurs : ainsi Harriss (1979) et Blyn (1973) estiment que les coefficients de corrélation sont statiques et ne constituent pas une preuve de l'intégration ou de la concurrence d'un marché car ces coefficients : (1) sont peu viables et fiables, (2) sont statiques et ne permettent pas de savoir quel marché influence l'autre, (3) sont susceptibles de corroborer des thèses contraires, (4) sont élevés en cas de monopole et des prix administrés ou de concurrence, (5) peuvent être élevés sur deux marchés n'ayant aucune relation, (6) peuvent être faibles lorsque dans le temps, le sens des flux change bien que les marchés soient intégrés, (7) ne donnent pas une idée de la direction des flux et la relation entre marchés peut être indirecte (Von Tilburg, 1980).

Par ailleurs les coefficients de corrélation et de marges commerciales servent à conclure que les marchés sont compétitifs et qu'ils sont donc performants alors qu'en fait ils ne le sont pas toujours (Ahohounkpazon, 1992). Les critiques de Blyn et Harriss bien que fondées ne remettent pas fondamentalement en cause la validité du modèle mais l'utilisation que les chercheurs en font. En effet, rompus à « l'art de torturer les chiffres pour faire confesser », les économistes ont parfois tendance à leur faire dire plus qu'ils ne le peuvent dans cadre des modèles développés (Ahohounkpazon, 1992). La vente illicite des produits pétroliers constitue un marché de distribution animé par une multitude d'acteurs dont les importateurs sont constitués de gros calibres de la société béninoise et jouissant de très bonnes relations dans la douane et les forces de l'ordre du Bénin [John IGUE, 2008]. Nous pouvons donc affirmer que la fiscalisation du commerce illicite des produits pétroliers est possible si cela contribue effectivement au développement desdits trafiquants. Mais le système d'imposition directe des activités informelles et connu des acteurs, repose essentiellement sur la patente qui prend généralement un caractère purement forfaitaire. Nous pouvons donc dire qu'à l'étape actuelle du développement du secteur informel, il n'est donc pas opportun de chercher à formaliser le secteur informel, mais plutôt penser à sa restructuration afin de mieux l'intégrer à l'économie nationale. Seule la mise en place d'un cadre institutionnel adapté, pourra permettre sa véritable intégration.). Par ailleurs, le Gouvernement béninois en collaboration avec le Conseil National du Patronat (CNP), envisage d'organiser au cours de l'année 2010, les Etats généraux de l'économie

informelle en vue de rendre ce secteur plus dynamique et maximiser sa contribution au développement du pays. Ces Etats généraux du secteur informel permettront la restructuration de ce secteur qui se présente comme une réponse économique aux besoins des citoyens béninois. (APA-Cotonou/Bénin, 2010). On peut dire donc que le secteur informel est un atout pour le développement économique du Bénin, et par conséquent l'Etat peut en tirer de grands profits. La mise en place d'un cadre institutionnel s'avère indispensable aujourd'hui pour l'économie béninoise. D'une manière générale, les secteurs économiques sont perturbés par l'existence d'une économie périphérique, car la grande majorité de l'économie de la planète vit dans le secteur informel. Sur le marché des hydrocarbures, les prix pratiqués par l'informel, peuvent pénaliser le formel, car le prix de l'informel ne prend pas en compte des charges sociales et fiscales.

SECTION2 : Approche méthodologique

Dans l'objectif de mieux cerner les résultats de cette recherche et d'identifier de façon succincte l'analyse comparative de la commercialisation de l'essence par les structures formelle et informelle dans la commune d'Allada, la démarche méthodologique repose sur une analyse des variables qualitatives. La recherche est fondée sur des valeurs basées sur la prise en compte des préoccupations de tous les acteurs pour ce fait, la méthodologie de l'enquête retenue prend en compte les objectifs de la collecte, l'échantillonnage, la méthode pour l'élaboration du questionnaire proprement dit, il a fallu veiller à la présentation et à la clarté des questions posées pour ne pas faire perdre le temps aux enquêtés. La collecte des données a pour objectif de recueillir les informations permettant de vérifier les altitudes des hypothèses de recherches ci-dessus formulées.

3.1-Choix d'échantillonnage

La vérification des hypothèses que nous avons formulées nous oblige à effectuer des enquêtes. Pour ne pas consulter tous les vendeurs d'essence à la fois en raison du coût élevé et du temps que cela exige, nous avons recouru à l'échantillonnage.

Pour définir l'échantillon de l'étude nous avons adoptés la méthode aléatoire parce que nous n'avons pas connaissance du nombre exact de vendeurs dans la commune. Cette méthode permet de choisir au hasard les

personnes interrogées parmi les vendeurs de l'essence dans la ville d'Allada. Sur environ 80 vendeurs, notre échantillon est donc constitué de 36 vendeurs d'essence dont 32 dans l'informel et 04 dans le formel.

3.2-Méthode de la collecte des données

Dans la recherche des données pour rédiger le présent mémoire, nous avons opté pour les méthodes qualitatives que sont : l'observation directe, l'enquête documentaire et les entretiens. L'enquête d'un questionnaire révèle quant à elle à la méthode quantitative.

Observations directes

L'observation directe nous a permis de comprendre certaines réalités, de constater les problèmes spécifiques évoqués plus haut et d'en débattre avec quelques vendeurs de l'essence.

Enquêtes documentaires

L'enquête documentaire a permis d'exploiter les travaux antérieurs relatifs à la vente de l'essence. Les recherches sur internet nous ont aussi permis d'avoir accès à quelques articles relatifs au thème de l'étude.

Les entretiens

L'entretien a été fait sur la base d'un guide d'entretien qui nous a permis d'avoir des entrevues directes, structurées et orientées avec des vendeurs de l'essence frelatée et les gérants des stations-services.

3.3- Spécification des données

Les questions posées ainsi que les données recueillies permettent de vérifier les hypothèses émis par rapport au deux (02) problèmes spécifiques identifiés. Parmi les questions, certaines fermées d'autres sont ouvertes voir semi et mettre en évidence la justesse ou non des hypothèses.

3.4-Les traitements des données

Le traitement des données a été fait à base du logiciel **spss** d'analyse des données statistiques; Word et Excel. Ce qui nous a permis la production des tableaux des données qualitatives.

3.5-Modèle utilisé

Le modèle utilisé est l'analyse descriptive. Elle est effectuée par l'analyse des variables et a permis d'appréhender l'intensité du phénomène selon certaines variables et de dégager les raisons explicatives des différences de prix entre les secteurs formel et informel puis l'analyse des déterminants de la vente de l'essence dans la commune d'Allada.

3.6-Les variables du modèle

Les données prises en compte dans cette étude sont la vente de l'essence et les caractéristiques propres aux vendeurs. Les caractéristiques liées aux vendeurs sont : le sexe du vendeur, le niveau d'inscription du vendeur, sa religion, son âge et le gain du vendeur.

CHAPITRE 2 : ANALYSE COMPARATIVE DU CHOIX DE LA VENTE DE L'ESSENCE PAR LES DEUX SECTEURS

La vente de l'essence frelatée au Bénin occupe les jeunes mais constitue un obstacle pour les compagnies agréées et l'Etat. L'analyse économique de ce secteur constitue un atout de connaître les caractéristiques des acteurs, leur gain et les facteurs déterminants les modalités du choix de rester dans le secteur ou non.

Ce chapitre comporte deux sections et a pour but de caractériser les acteurs et de ressortir les facteurs socio-économiques qui déterminent la vente de l'essence par les deux secteurs.

Section 1 : Analyse descriptive de la vente de l'essence par les deux secteurs

Cette section se chargera de la présentation et de l'analyse des résultats

PARAGRAPHE1 : Analyse descriptive de la vente de l'essence par les deux secteurs

1.1- Présentation et analyse des résultats d'enquête

Les questions posées au cours de l'enquête visent à recueillir des informations liées à la vente de l'essence frelatée et la station. Elles consistent à analyser les caractéristiques des vendeurs de l'essence par les deux secteurs.

Nous avons questionnés 36 vendeurs dont 04 stations et 32 pour le secteur informel dans presque tous les arrondissements et quartiers de la commune d'Allada.

Tableau 1 : distribution de classe

Classe	Fréquence	Pourcentage
1	32	88,88%
2	04	11,12%
Combiné	36	100%

Classe 1 : secteur informel

Classe 2 : secteur formel

Source : enquête du terrain 2016

Graphe 1 : distribution de classe

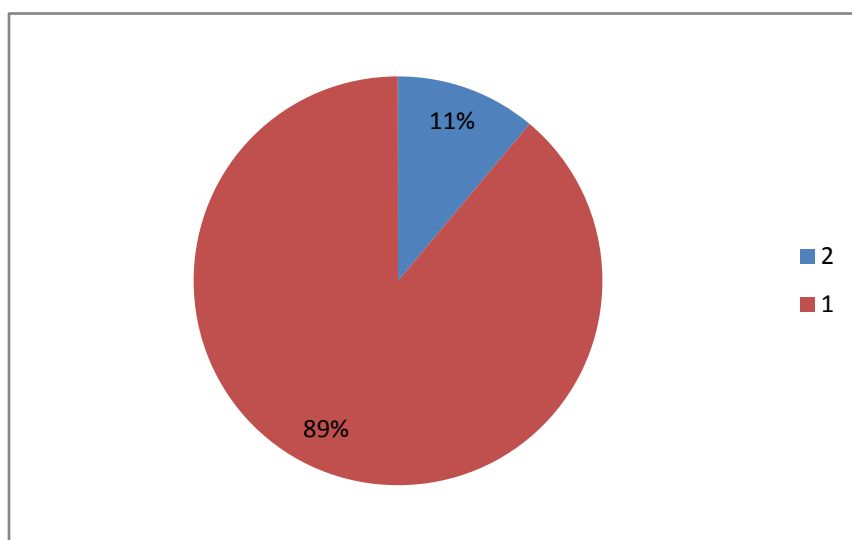


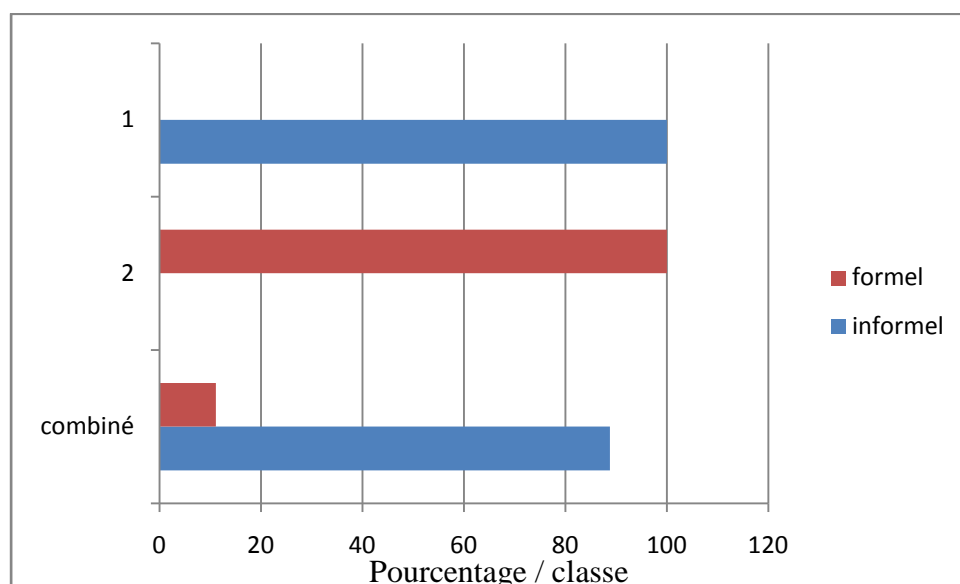
Tableau 2 : Secteur d'activité

	Formel		Informel	
	Fréquence	Pourcentage	Fréquence	Pourcentage
Classe 1	00	0,0%	32	100,0%
Classe 2	04	100,0%	00	0,0%
Combiné	04	100,0%	32	100,0%

Source : tableau réalisé par nous même

Du tableau 2, la méthode adoptée s'inspire de la méthode des échantillons stratifiés afin de faire ressortir la forte corrélation qui existe entre les modifications de la mise en place d'un cadre institutionnel pour les acteurs de la vente illicite des produits pétroliers et les critères de segmentation de la population de référence. Chaque strate se doit être homogène à l'intérieur pour mieux mettre en évidence l'hétérogénéité d'une strate à l'autre. Sur ces bases, nous ne pouvons pas aller plus loin dans notre sélection aléatoire par laquelle le choix d'un élément de la population se fait sans tris volontaire et réfléchi. Le secteur informel au Bénin domine le formel en général et en particulier dans la commune d'Allada pour la vente de l'essence.

Graphe 2 : secteur d'activité



Source : Enquête de terrain, 2016

Tableau 3 : l'âge des enquêtés et la quantité

Classe	Quel est l'âge de l'enquêté ?		Quelle est la quantité de l'essence achetée par voyage en litre ?	
	Moyenne	Ecart-type	Moyenne	Ecart-type
1	31,34	6,482	2681,15	3544,817
2	30,70	4,945	10800,00	4984,420
combiné	31,27	6,319	3535,77	4458,906

Source : tableau réalisé par nous même

Du tableau 3 on retient que 31,34 est l'âge moyen de ceux qui sont impliqués dans la vente de l'essence frelatée et 30,70 est l'âge moyen de ceux des stations-services donc les jeunes sont majoritairement dans ce commerce au niveau des deux secteurs. La quantité d'approvisionnement de l'essence par le secteur formel est supérieur à celui de l'informel car ceux de l'informel font des ajustements par rapport au prix qui n'est pas fixe.

Tableau 4 : le prix unitaire d'achat et le prix de vente

Classe	Prix unitaire d'achat		Prix unitaire de vente	
	Moyenne	Ecart-type	Moyenne	Ecart-type
1	220,55	27,707	265,55	11,725
2	450,50	4,378	465,00	00
combiné	351,23	43,122	375,13	32,912

Source : tableau réalisé par nous même

Du tableau 4 on déduit que le prix unitaire de l'unité d'achat (le litre) pour l'essence frelaté est en moyenne 220,55f. Cela dépend de la période et de l'évolution du naira donc le prix n'est pas fixe, tandis qu'au niveau des stations le prix d'achat est de 450,50f en moyenne. Pour le prix de vente au niveau

del'informel est en moyenne 265,55f et cela varie d'un vendeur a un autre, mais dansle formel le prix est fixe et en moyenne de 465f.

Tableau 5 : Quantité vendue en moyenne et le gain

Classe	Quantité vendue en moyenne		Le gain par unité de vente	
	Moyenne	Ecart-type	Moyenne	Ecart-type
1	626,89	874,024	40,95	21,340
2	717,00	332,334	14,50	3,162
Combiné	636,38	833,065	24	22,211

Source : tableau réalisé par nous même

Du tableau 5 nous constatons que la quantité vendue par le secteur informel est de 626,89 litres inferieur à celle du formel qui est 717 litres en moyenne. On remarque aussi que ceux qui sont dans l'informel réalisent un bénéfice de 43.95f en moyenne sur un litre vendu ce qui pourrait expliquer par le fait que la plupart des vendeurs ont une bonne stratégie de négociation du prix et achètent en grande quantité au Nigeria. Tandis que ceux de formelle réalisent un bénéfice de 14f en moyenne sur le litre ce qui pourrait s'expliquer par le fait que dans ce secteur formel c'est l'Etat qui fixe le prix du produit aux acteurs.

Tableau 6 : le sexe de l'enquêté

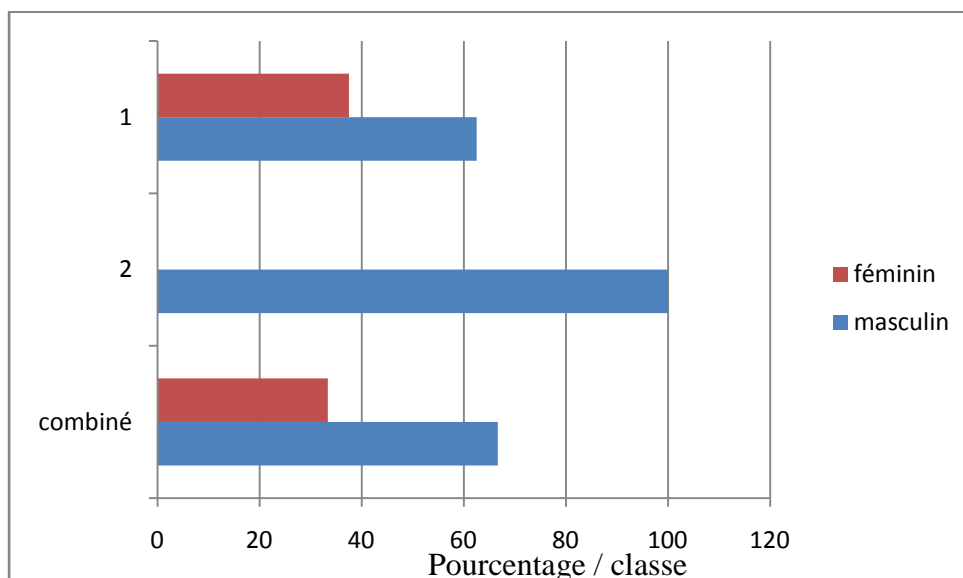
Classe	Masculin		Féminin	
	Fréquence	Pourcentage	Fréquence	Pourcentage
1	20	83,33%	12	100,0%
2	04	16,66%	0	,0%
Combiné	24	100,0%	12	100,0%

Source : tableau réalisé par nous même

Du tableau 6 on remarque que 83,33% des hommes occupent le secteur informel et 16,66% pour le secteur formel d'une part, 100% des femmes pour

informel et 0% pour le formel d'autre part. Par conséquent nous remarquons que beaucoup d'hommes s'intéressent à la vente de l'essence que les femmes.

Graphe 3 : le sexe de l'enquêté



Source : Enquête de terrain, 2016

Tableau 7: le niveau d'inscription de l'enquêté

	Primaire		secondaire premier cycle	
	Fréquence	Pourcentage	Fréquence	Pourcentage
Classe 1	11	100,0%	08	100,0%
2	0	0,0%	00	0,0%
Combiné	11	100,0%	08	100,0%

Source : tableau réalisé par nous même

Tableau 8 : le niveau d'inscription de l'enquêté

	secondaire 2ème cycle		Supérieur	
	Fréquence	Pourcentage	Fréquence	Pourcentage
Classe 1	07	77,77%	02	50,0%
2	02	22,22%	02	50,0%
Combiné	09	100,0%	04	100,0%

Source : tableau réalisé par nous même

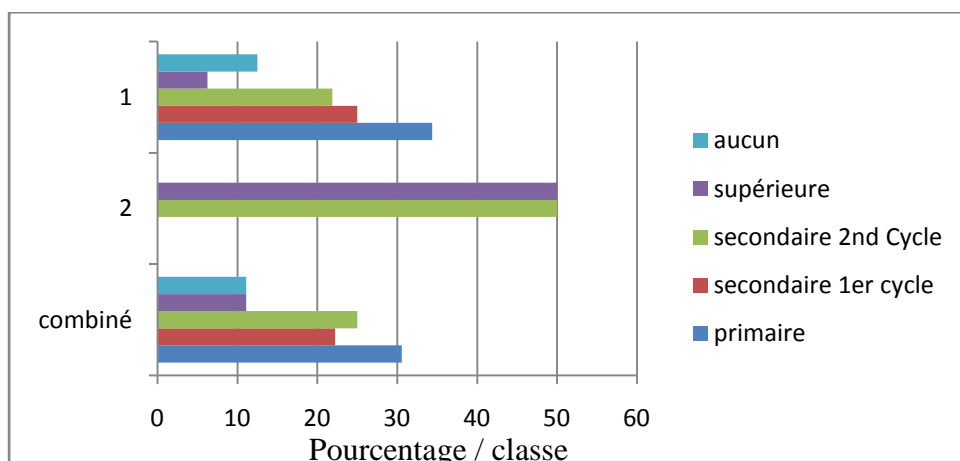
Tableau 9 : le niveau d'inscription de l'enquêté

	Aucun niveau	
	Fréquence	Pourcentage
Classe 1	04	100,0%
2	0	,0%
Combiné	04	100,0%

Source : tableau réalisé par nous même

Il ressort des tableaux 7, 8,9 que les distributeurs informels ayant un niveau de formation primaire et secondaire premier cycle constituent 100% et 0% pour les formels donc au total 100%. Pour le niveau secondaire deuxième cycle 77,77% sont dans l'informel et 22,22% dans le formel soit au total 100%. En ce qui concerne le niveau supérieur, 50% sont dans informel et 50% dans le formel soit 100%. Enfin 100% n'ont reçu aucune formation dans l'informel et 0% dans le formel (100%). Donc nous pouvons dire que parmi les distributeurs informels, nous rencontrons tous les niveaux de formation, même ceux qui ont fait l'université. Quant aux distributeurs formels la majorité a au moins le niveau secondaire 2ème cycle et le reste le niveau supérieur. C'est le constat fait lors de notre enquête sur le terrain.

Graphe 4 : niveau d'inscription de l'enquêté



Source : Enquête de terrain, 2016

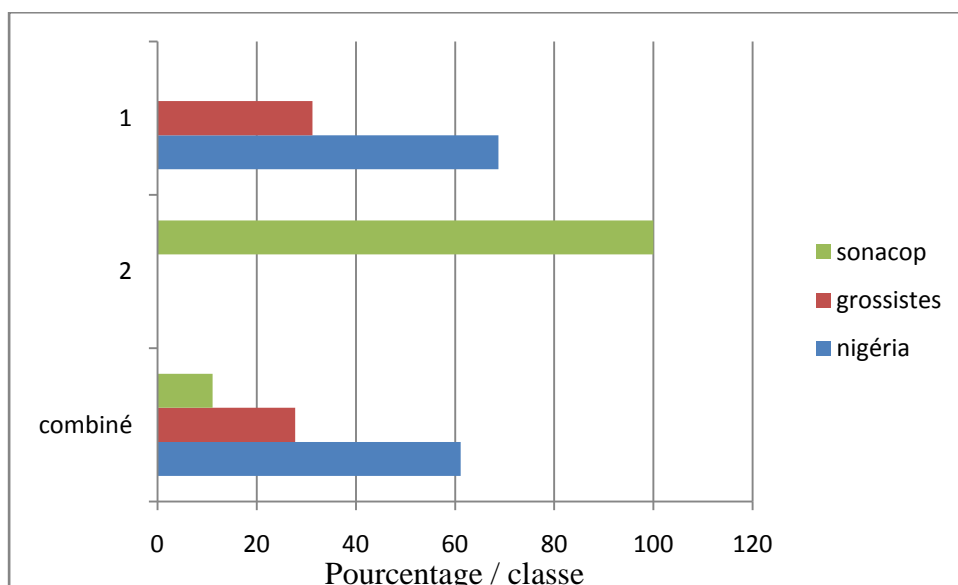
Tableau 10 : lieu d'approvisionnement du produit

Classe	Nigéria		Grossiste		Sonacop	
	Fréquence	Pourcentage	Fréquence	Pourcentage	Fréquence	Pourcentage
1	22	100,0%	10	100,0%	00	0,0%
2	00	0,0%	00	0,0%	04	100,0%
Combiné	22	100,0%	10	100,0%	04	100,0%

Source : tableau réalisé par nous même

Du tableau 10, on constate que 100% des vendeurs achètent au Nigéria dans l'informel et 0% achète au Nigéria dans le formel soit 100% au total. Pour les grossistes, on constate que 100% s'approvisionnent dans l'informel et 0% dans le formel. Au niveau de la SONACOP, 0% s'approvisionne dans l'informel et 100% dans le formel. Il ressort que les acteurs du formel achètent leur produit chez l'Etat (SONACOP), ce qui fait que le prix est fixe et élevé tandis que ceux de l'informel s'approvisionnent au Nigéria avec une négociation de prix de diverse manière. Ce qui explique la différence de coût par les deux secteurs.

Graphe5 : lieu d'approvisionnement du produit



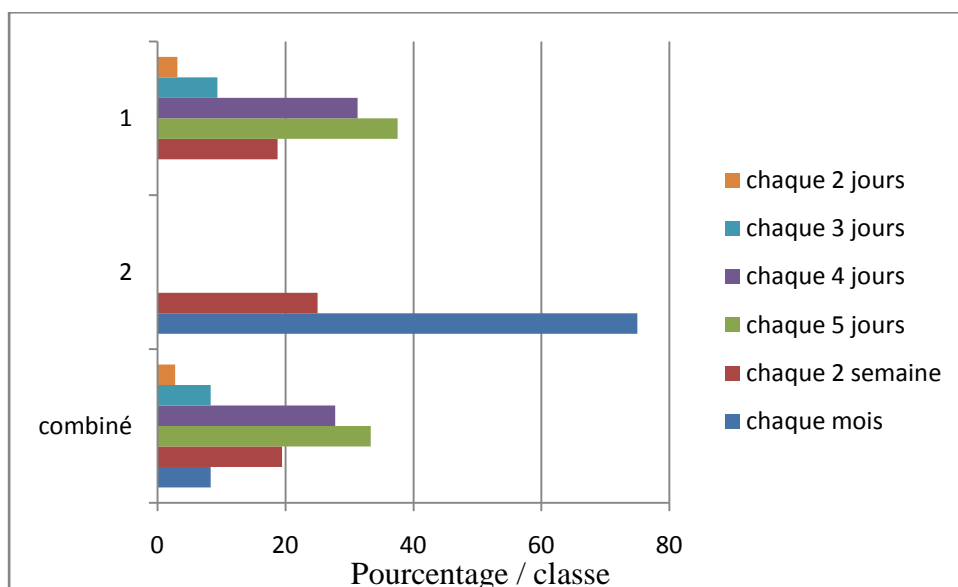
Source : Enquête de terrain, 2016

Tableau 11 : fréquence d'approvisionnement en essence

	Chaque mois		Chaque 2 semaines		Chaque 5 jours		Chaque 4 jours		Chaque 3 jours		Chaque 2jours	
	Fréquence	Pourcentage	Fréquence	Pourcentage	Fréquence	Pourcentage	Fréquence	Pourcentage	Fréquence	Pourcentage	Fréquence	Pourcentage
1	00	0,0%	06	85,71%	12	100%	10	100%	3	100%	1	100%
2	03	100%	01	14,28%	00	0,0%	00	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
Combiné	03	100%	07	100%	12	100%	10	100%	3	100%	1	100%

Du tableau 11, on constate que dans chaque deux semaines 85,71% des acteurs de l'informel et 14,28% de ceux du formel s'approvisionnent dans leurs lieux respectifs. Chaque 2 ; 3 ; 4 ; 5 jours, c'est uniquement les acteurs de l'informel qui s'approvisionnent. Aussi seule la station s'approvisionne chaque mois. On retient que ceux de formel s'approvisionnent en quantité, car le prix est fixe. Mais ceux de l'informel s'approvisionnent fréquemment à cause de la variabilité des prix d'achat et de vente de l'essence.

Graphe 6 : la fréquence d'approvisionnement de l'essence



Source : Enquête de terrain, 2016

1.2 Validation des hypothèses

Des tableaux 4 et 10 de nos résultats, la concurrence pure et parfaite explique les différences de coût entre les stations-services et la vente de l'essence frelaté. Par conséquent l'hypothèse une est validée.

Au vue des analyses des résultats des tableaux 3,6,9 les facteurs socio démographiques (l'âge sexe, niveau d'inscription) et économique (le gain,) expliquent la vente de l'essence dans les deux structures, par conséquent l'hypothèse deux est validée.

PARAGRAPHE 2 : les difficultés rencontrées par les deux secteurs

2.1-Difficultés rencontrées par le secteur informel

Les difficultés rencontrées par les distributeurs informels sont liées à leurs activités. Ils déclarent que cette activité les rend malades à cause de l'aspiration du gaz qui s'échappe de l'essence, ils enregistrent parfois des pertes de leurs produits au cours du transport, ils ressentent aussi la fatigue, craignent le service des douanes parfois et connaissent les difficultés d'incendie.

2.2-Difficultés rencontrées par la structure formelle

Les difficultés rencontrées par le secteur formel sont entre autres les difficultés liées par la fixation des prix par l'Etat, le manquement des produits, le

retardement des produits à l'arrivé du lieu de vente. Ensuite les acteurs de ce secteur déclarent que cette activité les rende malade pour cause de l'aspiration du gaz, bruit des véhicules et engins etc. Enfin ils assistent à la mévente à cause de ceux de la rue qui se situe de part et d'autres....

Section2 : Recommandations et Limites

2.2.1-RECOMMANDATIONS

L'Etat béninois n'est resté silencieux à l'effet néfaste que fait la vente de l'essence frelatée sur l'économie béninoise. Ces efforts et luttes se sont avérés vains.

Ainsi nous envisageons de proposer à l'Etat de nouvelles stratégies de lutte contre la vente de l'essence frelatée. Ces stratégies sont :

-Vote des lois portant l'interdiction des enfants de moins de 18ans dans la vente de l'essence frelatée afin que les vendeurs qui utilisent la main d'œuvre familiale abandonnent le secteur car la main d'œuvre salariale leur sera couteuse.

-Créer de l'emploi aux jeunes diplômés, initier les jeunes à l'entrepreneuriat car les jeunes diplômés ou non constituent une couche majoritaire du secteur.

2.2.2- LIMITES

Les difficultés rencontrées dans la réalisation de ce travail sont :

- Constitution d'un échantillon bien représentatif compte tenu du nombre pléthorique que font les vendeurs de l'essence frelatés.

- Refus des acteurs à fournir les informations fiables et appropriées à notre questionnaire compte tenu de leur caractère réservé. Ils pensent que notre recherche est politique, ce qui lui pourrait leur porter préjudice. Il nous est donc obligé de se présenter voir montrer notre carte d'étudiant afin de pouvoir calmer leur inquiétude.

-Indisponibilité des documents relatifs à la vente de l'essence frelatée

CONCLUSION

L'occupation des hommes dans le secteur informel leur donne une assurance de survie. Ce qui explique la vente illicite de l'essence aux abords de toutes les rues du Bénin sans oublier son côté rentable. La ramification de cette activité est allée dans les sphères des pouvoirs politiques. Les luttes menées depuis des décennies par tous les Chefs d'Etat qui ont accédé au pouvoir, n'ont pas pu éradiquer cette activité informelle. Toutes les stratégies mises en œuvre par les vendeurs de l'essence dans les deux secteurs caractérisés par le niveau d'instruction, l'âge et le sexe qui sont les facteurs sociodémographiques et économiques (le gain,) expliquent la vente de l'essence par les deux secteurs. Ainsi donc, pour arriver à l'éradication des vendeurs de l'essence frelatée, l'Etat doit procéder au vote des lois portant l'interdiction des enfants de moins de 18 ans dans la vente de l'essence frelatée; à la création de l'emploi aux jeunes diplômés, à l'initiation des jeunes à l'entrepreneuriat, et à rendre le secteur formel si possible en créant les munis stations dans les coins des villes et villages tout en interdisant rigoureusement au vendeur de l'essence frelatée de s'installer à proximité de ces munis stations enfin revoir le prix de l'essence au niveau des stations.

REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES

OUVRAGES

- ARELLANO R., GASSE Y., VERNA G., 1993, « Le monde de l'entreprise informelle : économie souterraine ou parallèle », in HELAULT (Georges), M'RABET (Rachid), L'esprit d'entreprise-Aspects managériaux dans le monde francophone, (ACTUALITESCIENTIFIQUE), Ed. AUPELF-UREF-J.L. EUROTEXT, Paris, pp. 2014-215
- ATTIN (S. Joseph), 1990, Perspectives de passage du secteur informel au secteur formel au Bénin (Coût de la légalité), BIT, 30p
- BLOY E., 1993, « Méthodologie d'évaluation des projets en économie informelle » in HELAULT (Georges), M'RABET (Rachid), L'esprit d'entreprise-Aspects managériaux dans le monde francophone, (ACTUALITE SCIENTIFIQUE), Ed. AUPELF-UREF-J.L.EUROTEXT, Paris, pp. 323-336
- IGUE O. J. et SOULE B. (1992) : « L'Etat entrepôt au Bénin-commerce informel ou solution à la crise ? » Edition Karthala, Paris, 200page
- JACQUE C., (1987) : « Débat actuel sur le secteur informel », Revue Tiers-monde, Tome XXVIII, n 112, PP 855-875
- DOUTETIEN Henri, 2012, Et si nous osions formaliser le « kpayo » ?, Journal La Croix du Bénin N°1159 du 17 Août 2012

❖ MEMOIRES

« Contribution à l'amélioration de la politique de distribution des produits pétroliers de l'opérateur CHEVRON au Bénin » sous la direction de GNINMASSOU Modeste.

« Concurrence entre les campagnes pétrolières et la rue au Bénin, analyse et perspective » sous la direction de Paul ADJIN et Félicité GBENOU.

❖ Site web

-www.google.fr

-www.memoireonline.com

❖ Cours

-Microéconomie

-Statistique descriptive

ANNEXES

Annexe1

❖ Lieu d'approvisionnement et structure de vente

		ou achetez-vous votre essence			total
		Nigeria	grossiste	port/sonacop	
Dans quelle structure de vente appartenez-vous	Formelle	0	0	4	4
	Informelle	22	10	0	32
	Total	22	10	4	36

❖ Structure de vente*comment aviez-vous commencé la vente des produits pétroliers1

		comment aviez- vous commencé la vente des produits pétroliers				total
		propre initiative	héritage	vente sous contrat autre à préciser		
Dans quelle structure de vente appartenez-vous	formelle	0	0	4	0	4
	informelle	20	10	2	0	32
	total	20	10	6	0	36

❖ Structure de vente et gain

		combien gagnez-vous sur chaque produit par unité de vente			Total
		[14 à 28[[28 à 32[32 et plus	
structure de vente	Formelle	4	0	0	4
	Informelle	0	14	18	32
	Total	4	14	18	36

❖ Prix d'achat et structure de vente

			quel est le prix unitaire de votre unité d'achat			Total
			[200 à 250[[250 à 300[[300 et plus	
où achetez-vous votre essence						
Nigéria	Dans quelle structure de vente appartenez-vous	Informel	25	5	0	30
	Total		25	5	0	30
Grossiste	Dans quelle structure de vente appartenez-vous	Informel	0	2	0	2
	Total		0	2	0	2

❖ Situation Matrimoniale * sexe de l'enquêté * structure de vente

Dans quelle structure de vente appartenez-vous	Situation Matrimoniale de l'enquêté	Quel est le sexe de l'enquêté		Total
		Féminin	masculin	
Formel	Marié	0	4	4
Total		0	4	4
Informel	Célibataires	2	12	14
	Marié	6	10	16
	Divorcé	0	1	1
	Veuve	1	0	1
Total		9	23	32

❖ Quelle est votre activité secondaire? * Quel est le sexe de l'enquêté * Dans quelle structure de vente appartenez- vous
Cross tabulation

Dans quelle structure de vente appartenez-vous	Quelle est votre activité secondaire?	Quel est le sexe de l'enquêté		Total
		fémini n	masculi n	
Formelles	Aucune	0	4	4
	Total	0	4	4
Informelles	Aucune	2	9	11

chauffeur	0	1	1
Coiffeur	0	1	1
Coiffeuse	1	0	1
Cuisinier	0	1	1
électricien	0	2	2
Élève	1	0	1
Etudiante	1	0	1
Mécanicien	0	2	2
Menuisier	0	1	1
Peintre	0	1	1
Photographe	1	1	2
Soudeur	0	2	2
Tailleur	0	1	1
Tourneur	0	1	1
Vulcanisateur	0	1	1
Zemidjan	0	2	2
Total	6	26	32

Annexe 2

QUESTIONNAIRE D'ENQUETE

Par rapport à vos activités, nous venons par le présent questionnaire pour avoir des informations sur l'achat, la vente de vos produits et les problèmes rencontrés. Nous vous prions par avance de nous fournir des informations fiables ?

Questionnaire destiné aux vendeurs d'essence frelatée

Q ₂	Précisez le lieu d'approvisionnement de vos produits et les charges supportées							
	Lieu	Quantité	Unité d'achat	Prix unitaire	Coût de transport		Taxes payés	
					Unité	Coût	mairie	Etat
Q ₃	Quelle est fréquence d'approvisionnement de vos produits ?							
	Produits							

	Fréquence							
<p>1.= chaque semaine 2.= chaque deux semaines 3.= chaque mois 4.= autre à préciser..... </p> <p>Quelles quantités vendez-vous en moyenne par jour et combien gagnez-vous sur chaque unité de vente encas ?</p>								
produits		Unité vente	Prix de vente			Quantité vendu		
			Forte demande	Moyenne demande	Faible	Forte	Moyenne demande	Faible demande

NB : Si le prix est fixe précisez le prix de vente

Q5 Combien gagnez-vous sur chaque produit vendu par unité de vente?

Produits	Unité de vente	Gain par unité de vente

Existe-t-il d'autres charges que vous supportez sur les produits ?

Oui 2. Non

Q7 Si oui précisez les charges et les coûts supportés

Types de charges	Coûts supportés	Fréquence

TABLE DES MATIERES

Avertissement.....	i
Dédicace 1.....	ii
Dédicace 2.....	iii
Remerciement.....	iv
Sigles et Abréviations.....	v
Liste des tableaux.....	vi
Liste des graphes.....	vi
Sommaire.....	vii
RESUME.....	viii
INTRODUCTION.....	1
.....	2
CHAPITRE1 :	2
.....	2
...	2
CADRE THEORIQUE ET METHODOLOGIQUE DE	2
L'ETUDE.....	4
Section 1 : Cadre théorique.....	4
Paragraphe 1 : Problématique, objectifs, hypothèses de l'étude.....	4
1.1Problématique.....	4
1.2-Objectif général.....	7
1.3-Hypothèses du travail.....	9
Paragraphe 2 : Revue de littérature.....	11
2.1-Définitions et mesures conceptuelles.....	13
2.2-Organisation du secteur informel.....	13
2.3- Les problèmes liés au secteur pétrolier au Bénin.....	17
2.4- Les conditions socio-économiques des acteurs de l'informel au Bénin.....	17
2.5- Les inconvénients de la commercialisation de l'essence.....	18
2.6- Revue empirique sur les travaux antérieurs	18
Paragraphe3 : Approche Méthodologique	18
3.1-Choix d'échantillonnage.....	18
3.2-Méthode de la collecte des données.....	18
Observations directes.....	18
Enquêtes documentaires.....	19
Les entretiens.....	19
3.3- Spécification des données.....	
3.4-Les traitements des données	

3.5-Modèle utilisé	
3.6-Les variables du modèle	
CHAPITRE 2 : ANALYSE COMPARATIVE DU CHOIX DE LA VENTE DE L'ESSENCE PAR LES DEUX SECTEURS.....	20
<u>Section 1</u> : Analyse descriptive de la vente de l'essence par les deux structures...	20
<u>PARAGRAPHE1</u> : Analyse descriptive de la vente de l'essence par les deux secteurs.....	20
1.1- Présentation et analyse des résultats d'enquête.....	20
Tableau 1 : distribution de classe.....	21
Graph 1 : distribution de classe.....	21
Tableau 2 : Secteur d'activité.....	21
Graph 2 : secteur d'activité.....	22
Tableau 3 : l'âge des enquêtés et la quantité	23
Tableau 4 : le prix unitaire d'achat et le prix de vente.....	23
Tableau 5 : Quantité vendue en moyenne et le gain	24
Tableau 6 : le sexe de l'enquêté.....	24
Graph 3 : le sexe de l'enquêté.....	25
Tableau 7: le niveau d'inscription de l'enquêté.....	25
Tableau 8 : le niveau d'inscription de l'enquêté.....	26
Tableau 9 : le niveau d'inscription de l'enquêté.....	26
Graph 4 : niveau d'inscription de l'enquêté.....	27
Tableau 10 : lieu d'approvisionnement du produit.....	28
Graph5 : lieu d'approvisionnement du produit	28
Tableau 11 : fréquence d'approvisionnement en essence.....	29
Graph 6 : la fréquence d'approvisionnement de l'essence.....	29
1.2-validation des hypothèses.....	29
PARAGRAPHE 2 :les difficultés rencontrées par les deux secteurs.....	30
2.1-Difficultés rencontrée par le secteur informel.....	30
2.2-Difficultés rencontrées par la structure formelle.....	30
Section2 : Recommandations et Limite.....	30
2.2.1-RECOMMANDATIONS.....	31
2.2.2- LIMITES.....	32
CONCLUSION.....	a
REFERENCES BIBIOGRAQUES.....	b
Annexes.....	f

Annexe 1.....

Annexe2.....