



REPUBLIQUE DU BENIN  
===== @ =====  
UNIVERSITE D'ABOMEY-CALAVI  
(UAC)



MINISTERE D'ETAT EN CHARGE DE L'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR  
ET DE LA RECHERCHE SCIENTIFIQUE

===== @ =====  
FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES ET DE GESTION  
(FASEG)

===== @ =====  
MEMOIRE DE FIN DE FORMATION  
POUR L'OBTENTION DU DIPLOME DE LICENCE PROFESSIONNELLE

**Option :** Economie

**Spécialité :** Economie-Appliqué

**THEME**

**ANALYSE COMPARATIVE DE LA VENTE DE  
L'ESSENCE PAR LES STRUCTURES FORMELLE ET  
INFORMELLE DANS LA VILLE DE COTONOU**

**Réalisé par :**

ALIMAGNONNON Janvier

&

DJOSSOU Samuel

**Sous la Direction de :**

**Maître de stage**

Mr ZINSOU Jacques  
Sociologue à la CVEF/DGAE

**Maître de mémoire**

Dr TOBOSSI Cossi Gilles  
Enseignant à la FASEG

*Année académique : 2014-2015*



## **AVERTISSEMENT**

**LA FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES 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.**

## **DEDICACES**

Je dédie ce mémoire à :

- Mon père Célestin DJOSSOU ;
- ma défunte mère Honorine KENAGNON

**Samuel DJOSSOU**

## **DEDICACE**

Je dédie ce mémoire à :

- Mon père ALIMAGNONNON Basile
- Ma défunte mère AMADJI Jeanne

**Janvier ALIMAGNONNON**

## REMERCIEMENTS

Nos remerciements et gratitude 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
- Mr YAÏ Emmanuel, Doctorant à la FASEG pour son appui à la réalisation de cette œuvre ;
- Monsieur ZINSOU Jacques, notre tuteur de stage, pour sa disponibilité et conseils ;
- Tout le personnel de la DGAE, pour leur assistance et conseils et en particulier au personnel de la Cellule de Veille Economique et financière.
- Nos honorables membres du jury, pour l'honneur qu'ils nous font en acceptant d'apprécier ce travail.
- Tous nos frères et amis : G. Narcisse, O. Marthe, A. Fulbert, B. Ousmane, U. Grâce, F. Prudencia, D. Jeanne, A. Parfait, F. Narcisse, Z. Crespin. D. Rose, D. Fidèle, D. Ruth, F. Michel, A. Zacharie, N. Eric, A. Léon, D. Norbert

## **SIGLES ET ACRONYMES**

<b>BIT</b>	: Bureau Internationale de Travail
<b>CEDEAO</b>	: Communauté Economique des Etats de l'Afrique de l'Ouest
<b>CONAMIP</b>	: Commission nationale d'Assainissement du Marché Intérieur des produits Pétroliers
<b>DGAE</b>	: Direction Générale des Affaire Economique
<b>PIB</b>	: Produit Intérieur Brute
<b>INSAE</b>	: Institut National de la Statistique et d'Analyse Economique
<b>MOSARE</b>	: Modèle de Simulation et d'Analyse des Réformes Economiques
<b>OIT</b>	: Organisation Internationale du Travail
<b>PIB</b>	: Produit Intérieur Brute
<b>OIT</b>	: Organisation Internationale du Travail
<b>SONACOP</b>	: Société Nationale de Commercialisation des Produits Pétroliers
<b>UEMEOA</b>	: Unions Monétaire des Etats de l'Afrique de l'ouest

## **LISTE DES TABLEAUX**

Tableau 01 : Distribution de classe .....	17
Tableau 02 : Secteur d'activité.....	20
Tableau 03 : L'âge des enquêtés et la quantité du produit.....	21
Tableau 04 : Le prix unitaire d'achat et le prix de vente.....	22
Tableau 05 : Quantité vendue en moyenne et le gain.....	22
Tableau 06 : Le sexe de l'enquêté.....	23
Tableau 07 : Le niveau d'inscription de l'enquêté.....	24
Tableau 08 : Lieu d'approvisionnement.....	25
Tableau 9 : Fréquence d'approvisionnement en essence.....	26

## **LISTE DES GRAPHES**

<b>Graphe 01</b> : Distribution de classe .....	18
<b>Graphe 02</b> : Secteurs d'activité .....	21
<b>Graphe 03</b> : le sexe de l'enquêté .....	23
<b>Graphe 04</b> : Niveau d'inscription de l'enquêté .....	25
<b>Graphe 05</b> : Lieu d'approvisionnement du produit .....	26
<b>Graphe 06</b> : la fréquence d'approvisionnement de l'essence .....	27

## SOMMAIRE

INTRODUCTION.....	1
CHAPITRE 1 :	
CADRE THEORIQUE ET METHODOLOGIQUE DE L'ETUDE.....	2
Section 1 : Cadre théorique.....	2
Section 2 : méthodologie de l'étude.....	11
CHAPITRE 2 :	
ANALYSE COMPARATIVE DU CHOIX DE LA VENTE DE L'ESSENCE PAR LES DEUX SECTEURS, RECOMMANDATION ET LIMITE.....	20
Section 1 : analyse descriptive de la vente de l'essence par les deux structures.....	20
Secteur 2 : Recommandation et limite.....	28
CONCLUSION.....	29
REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES.....	30
ANNEXE.....	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 les structures formelle et informelle dans la ville de Cotonou.

Sur ce, une enquête a été faite sur quatre vingt quinze (95) vendeurs d'essence dont quatre vingt cinq (85) pour l'informelle (frelaté) et dix (10) pour le formelle (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 la rue. Les facteurs sociodémographiques (sexe, l'âge, niveau instruction) et économique (le gain) expliquent la vente dans les deux structures.

**Mots clés** : essence, formelle, informelle, variable socio-économique, Bénin

## INTRODUCTION

Le Bénin présente la particularité de développer depuis plus de trente ans un marché de vente des produits pétroliers (Roland M. P. Medjigbodo, 2002). Ces derniers présentent une très grande importance pour les populations. Une importance qui se ressent par 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 permet de comprendre pourquoi nous avons une multitude d'acteurs qui s'intéressent au secteur pétroliers et pourquoi même les gouvernants des Etats s'investissent dans ce secteur. C'est ce qui justifie la bataille pour la stabilité des coûts du pétrole brut sur le marché (GNINMASSOU Modeste, 2010).

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 et 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 (Paul ADJIN et Félicité GBENOU, 2010).

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 (Paul ADJIN et Félicité GBENOU, 2010).

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 structures formelle et informelle dans la ville Cotonou ». Notre étude est divisé en deux chapitres, le premier 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 structures et à la formalisation de quelques recommandions.

## CHAPITRE I :

### CADRE THEORIQUE ET METHODOLOGIQUE DE L'ETUDE

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 un deuxième paragraphe, nous présenterons la revue de littérature.

#### Paragraphe 1 : Problématique, objectifs, hypothèse de l'étude

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

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 (OLIHIDE Ômôleglé Nicolas, 2010).

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, ARICOHE, SUPER OIL, AGF, AFRIPETROL, EAO PETROLEUM, etc (OLIHIDE Ômôleglé Nicolas, 2010). Mais ces sociétés sont concurrencées aujourd'hui par celles de la rue (structure informelle). C'est justement le phénomène qui s'observe entre la vente de l'essence par les structures formelles et informelles. La structure informelle profite de la défaillance de la structure formelle 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 structures et le manque de politique de marketing et stratégique de la structure formelle 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 ville de Cotonou 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 autre aux activités de la vente d'essence frauduleusement importée du Nigéria. Or d'après le décret N°83-298 du 28 Aout 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, etc.).

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, Bohicon, Parakou, Tchaorou en générale et dans la ville de Cotonou 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 survenir 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 mène présentement. 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 préoccupe et suscite de notre part des interrogations. On se demande alors :

Quelles sont les raisons explicatives des différences de cout entre les stations-services et la vente de l'essence frelatée ?

Quelles sont les facteurs socio-économiques qui expliquent la vente de l'essence par les deux structures ?

## **1.2-Objectif général**

L'objectif général de notre étude est d'analyser la vente de l'essence par les structures formelle et informelle dans la ville de Cotonou.

Cet objectif général se décline en deux objectifs spécifiques :

- Examiner les raisons explicatives des différences de coût entre les stations-services et la vente de l'essence frelaté.
- Identifier les facteurs socio-économiques qui expliquent la vente de l'essence par les deux structures.

## **1.3-Hypothèses travail**

- La concurrence pur et parfait expliquent la différence de cout entre les stations-services et la vente de l'essence frelatée.
- Les facteurs sociodémographiques (sexe de l'enquêté, l'âge) et économiques (le gain) déterminent la vente de l'essence par les deux structures.

### **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**

Le secteur formel est considéré comme étant le secteur de l'économie regroupant des entreprises constituées et fonctionnant conformément à la loi. C'est un secteur légal, déclarée et comptabilisée dans les statistiques qui sont soumises à des obligations fiscales et sociales. Ainsi les entreprises du type formel sont celles retenues officiellement, légalement structurés, 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 statistiques nationales, les entreprises y opèrent sur un marché réglementé ouvert ou concurrentiel.

En ce qui concerne le secteur informel, il est officiellement définit comme l'ensemble des activités qui échappent au secteur formel. Pour Miras, ce sont des actes économiques marchands qui échappent aux normes légales en matières fiscal, social, 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 Charmes (2003). 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 ajout-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 mis 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 taque. Plusieurs acteurs sont mêlés au secteur, et ce à des niveaux bien différents. Des moyens de déplacements bien spécifique 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 dans 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. Il fonctionne 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 frontalières. Il se distingue des autres acteurs de par l'importance de leurs stocks, un stock souvent supérieur à (1000) milles 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 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 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 environ en produits pétroliers.

### **2.3- Les problèmes liés au secteur pétrolier au Bénin**

#### La contrebande des produits pétroliers au Bénin

La contrebande des produits pétroliers est le commerce illicite des dits 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-service modernes de Cotonou où les pompes servent rarement et où le personnel a toujours l'air désœuvré.

Sur les présentoirs de fortune installés aux abords des routes de Cotonou, 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 Cotonou, des incendies causées par ces produits, entrainer des dégâts matériels et des pertes en vies humaines.

- Les tentatives de lutte contre l'essence de la contrebande

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.

#### **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 composé 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 dépensent 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).

## **Section 2.: Méthodologie de l'étude**

Cette section se présente en deux paragraphes : la première fera la présentation de la structure de stage et le second le modèle d'analyse.

### **Paragraphe 1 : Présentation de la zone d'étude (CVEF / DGAE)**

Ce paragraphe est divisé en deux parties ; la première présente la structure d'accueil et la deuxième, le déroulement du stage.

#### **1.1-Structure organisationnelle du stage DGAE**

Nous aborderont dans un premier temps la localisation et l'organisation de la DGAE, et dans un second temps ses missions.

##### **1.1.1- Localisation et organisation**

La DGAE qui est une structure administrative du ministère de l'économie et des finances, cohabite dans même immeuble que la Direction Générale des Impôts et des domaines.

Conformément aux dispositions de l'article 56 du décret n2005-110 mars 2005 portant Attribution, Organisation et Fonctionnement du Ministère des Finance et de l'économie, la Direction Générale de l'Economie(DGE), l'actuelle Direction Générale des Affaires Economiques(DGAE) du Ministère de l'Economie et des Finances(MEF) est chargée de :

- de proposer des mesures de politiques économiques et financière à court, moyen et long terme au Gouvernement, évaluer leurs effets sur les principales variables macro-économiques et monétaires et suivre leur mise en œuvre ;

- d'élaborer des informations prévisionnelles sur l'évolution économique et financière du Bénin ;
- d'assurer le contrôle de l'Etat sur les opérations d'assurances, sur la production du marché national d'assurances et veiller à la sauvegarde des intérêts des assurés et bénéficiaires de contrat d'assurances ;
- de proposer et suivre l'exécution de la politique d'intégration économique régionale du Gouvernement et de veiller à la mise en œuvre des mécanismes de la surveillance multilatérale des politiques économiques dans le cadre de l'intégration régionale ;
- de préparer et conduire en collaboration avec les structures concernées les programmes de suivi, de restructuration ou de privatisation des entreprises semi-publiques, de même que les programmes de promotion des investissements privés ;
- de suivre la gestion des entreprises publiques, semi-publiques ou entités assimilées. Elle comporte :
  - la Direction de la Prévision et de la Conjoncture(DPC) ;
  - la Direction des Assurances(DA) ;
  - la Direction de l'Intégration Régionale(DIR) ;
  - la Direction de la Gestion et du Portefeuille de l'Etat(DGPE) ;
  - la Direction de la Promotion Economique(DPE).

Deux autres structures, à savoir le Secrétariat Permanent du Comité National de Politique Economique(CNPE) et la cellule de Veille Economique et Financière(CVEF), sont rattachées à la Direction Générale des Affaires Economiques.

La DGAE dispose d'un secrétariat particulier, d'un secrétariat administratif et du service administratif et financier rattaché directement au Directeur Général.

Le Directeur Général des Affaires Economiques est nommé par décret pris en conseil des Ministres sur proposition du Ministre de l'Economie et des finances. Il est assisté d'adjoint.

Les Directeurs techniques et les responsables du Secrétariat Permanent du Comité National de Politique Economique et de la Cellule de Veille Economique et Financière sont nommés par arrêté du Ministre de l'économie et des Finances.

### **1.1.2- Missions**

Sous la supervision du Directeur Général, les Directeurs techniques, le SP/CNPE

Et la CVEF ont chargé de mettre en œuvre leurs respectives, qui se résument comme suit :

• **Direction de Prévision de la Conjoncture**

Elle est chargée, entre autres :

- de proposer et de mettre en œuvre une stratégie économique national ;
- de faire le diagnostic régulier de l'économie et d'en déterminer les implications à court, moyen et long termes sur les agrégats macro-économiques et monétaires ;
- de participer à l'évaluation, à l'analyse et à la prévision des agrégats macro-économiques et monétaires ;
- d'établir les prévisions financières et les objectifs budgétaires compatibles avec les contraintes économiques.

• **Direction des assurances**

Elle est chargée entre autres :

- de la conception, de la surveillance, de l'application et de la réglementation nationale en matière d'assurance ;
- de l'étude et de la proposition du Gouvernement de toutes mesures susceptibles d'assurer et de parfaire la promotion du marché national des assurances ;
- du suivi du déroulement du règlement à l'amiable des litiges nés sur le marché entre assureurs et/ou intermédiaires d'une part, et entre assureurs, assurés et bénéficiaires des contrats d'autre part, qui lui sont soumis ;
- de la mise en œuvre de la tutelle du ministre chargé des finances sur le secteur des assurances en exerçant le contrôle de 'Etat sur les compagnies d'assurances, sur les intermédiaires et autres experts opérant sur le territoire national.

• **Direction de l'intégration régionale**

Elle est chargée, entre autre

- ✓ De la proposition et de l'exécution de la stratégie du gouvernement en matière d'intégration régionale,
- ✓ Des fonctions d'antenne nationale de la Communauté Economique des Etats de l'Afrique de l'ouest (CEDEAO), de l'Union Economique et Monétaire Ouest Africaine (UEMOA) et de tous les autre organismes d'intégration régionale d'une part, et de celles de courroie

de transmission entre leurs organes exécutifs et les administrations de la République du Bénin d'autre part,

- ✓ De réflexion sur les voies et moyens pour accélérer le processus d'intégration économique,
- ✓ De la définition et de la mise en œuvre des actions requises en vue de tirer les avantages liés à l'appartenance du Bénin aux organismes d'intégration économique régionale,

• **Direction de la gestion et du contrôle du portefeuille de l'Etat**

Elle est chargée, entre autres :

- ✓ D'apprécier l'efficacité de la gestion des entreprises publiques et semi-publiques par rapport aux normes de gestion arrêtées à l'échelon national ou international,
- ✓ De formuler toutes propositions ou recommandations de nature à améliorer la gestion administrative, financière et comptable des Sociétés d'Etat et officiels,
- ✓ De faire procéder par les ministères et autorités de tutelle aux redressements et corrections découlant des résultats de contrôle de gestion,
- ✓ D'assurer une assistance aux Entreprises Publiques pour le compte de l'Etat et du gouvernement.

• **Direction de la Promotion Economique (DPE)**

Elle est chargée, entre autre :

- ✓ D'analyser l'évolution de l'environnement des entreprises sur le territoire national et proposer des solutions y relatives,
- ✓ De procéder à l'étude des doléances formulées par les opérateurs économiques à l'endroit du Ministre de l'Economie et des Finances et de formuler des propositions à lui soumettre,
- ✓ De contribuer à la diffusion des décisions et actions ayant des implications sur l'activité des entreprises,
- ✓ D'appeler l'attention du Ministre de l'Economie et des Finances sur les faits susceptibles de perturber l'activité économique ou de ralentir l'investissement privé.

• **Secrétariat Permanent du Comité Nationale de Politique Economique**

Il est chargé, entre autre :

- ✓ Du suivi de la collecte, de la centralisation et de la mise en cohérence des données statistiques devant servir dans le cadre de la surveillance multilatérale,
- ✓ D'assurer l'élaboration des rapports périodiques de la surveillance multilatérale,
- ✓ D'assurer l'élaboration des programmes pluriannuels de convergences.

• **Cellule de Veille Economique et financière**

Notre stage s'est effectué dans l'une des directions de la **DGAE**, précisément au niveau de la Cellule de Veille Economique et Financière (CVEF) sur une période de trois mois à compter du 12/01/2015 au 12/03/2015. La CVEF est chargée, entre autre :

- ✓ D'analyser les politiques économiques, budgétaires et financière qui sont menées dans les pays de sous-région,
- ✓ D'examiner l'évolution de l'environnement national, régional et international,
- ✓ De mettre en exergue les menaces stratégiques pour le Bénin,
- ✓ De procéder aux études spécifiques permettant de proposer des actions propres à endiguer ces menaces.

Les objectifs pour le bon fonctionnement de la CVEF sont résumé et présentées dans les articles suivent :

**Article 2 :** Dans le cadre de l'objet du présent arrêté, la cellule de Veille Economiques et financière (CVEF) a pour mission en particulier :

- De collecter et d'analyser les données relatives aux politiques économiques, budgétaires et financières qui sont menées dans les pays de sous-région notamment le Nigéria, le Ghana, le Togo, la Cote d'Ivoire, le Sénégal et les pays de l'Hinterland,
- D'examiner l'évolution de l'environnement national, régional et international,
- De mettre en exergue les menaces pour le Bénin,
- De procéder aux études spécifiques permettant de proposer des actions pour éviter ou atténuer les externalités négatives,
- D'identifier les opportunités qu'offre l'environnement et de proposer des mesures ou actions permettant de les saisir aux fins du développement du pays,
- De rendre compte des résultats de ses travaux à un Comité Technique créé à cet effet.

**Article 3 :** sont membres du Comité Technique de la Cellule de Veille Economique et Financière (CEVF), les membres du cabinet et responsables des structure ci-après :

- Conseiller Technique aux finances du Ministre des Finances et de l'Economie (CTF/MFE),
- Conseiller Technique à l'Economie du Ministre des Finances et de l'Economie (CTE/MFE),
- Secrétariat Technique de la Commission Nationale pour le Développement de la lutte contre la Pauvreté (ST/CNDLP) ;
- Direction Générale du Trésor et de la Comptabilité Publique (DGTCP) ;
- Direction Générale des Impôts et des domaines (DGID) ;
- Direction Générale des Douanes et Droits Indirects (DGDDI) ;
- Direction Générale du Budget (DGB) ;
- Direction Générale de la Caisse Autonome d'Amortissement (DG/CAA) ;
- Direction Nationale de la Banque Centrale Des Etats de l'Afrique de l'Ouest (DN/BCEAO) ;
- Direction Générale de l'Economie (DGE) ;
- Direction Générale de l'Institut National de la Statistique et de l'Analyse Economique du Ministère chargé de la Planification et du Développement (DG/INSAE) ;
- Direction de la Planification Stratégique (DPS) du Ministère chargé de la Planification et du développement ;
- Direction Afrique et Moyen Orient (DAMO) du Ministère des Affaires Etrangères et de l'Intégration Africaine (MAEIA) ;
- Patronat ;
- Chambre de Commerce et de l'Industrie du Bénin (CCIB).

**Article4** : La cellule est animée par une équipe technique composée de quatre experts à savoir :

- Deux macro-économistes ayant des expériences avérées dans le domaine de la gestion de la politique ;
- un micro-économiste ayant une bonne maîtrise des questions relatives à la conjoncture nationale, régionale et internationale ;
- un sociologue ayant une expérience avérée des caractéristiques socioéconomiques des pays de l'Afrique de l'Ouest.

**Article5** : La cellule est logée à la Direction Générale de l'Economie et le Directeur Général en assure la Coordination.

**Article6** : La cellule peut faire appel à toute personne dont la compétence lui paraît utile à la réalisation de sa mission.

**Article7** : Le chef de la cellule est normé arrêté du Ministre des Finances et de l'Economie.

**Article8** : Des moyens matériels et financiers adéquats sont mis à la disposition de la cellule pour l'accomplissement de sa mission

## **PARAGRAPHE 2 : Méthodologie de recherche adoptée**

Dans l'objectif de mieux cerner les résultats de cette recherche et d'identifier de façon succincte l'analyse comparative de la vente de l'essence par les structures formelle et informelle dans la ville de Cotonou, 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 technique de collecte.

### **A- Objectif de la collecte des données**

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 interviewés. La collecte des données a pour objectif de recueillir les informations permettant de vérifier les altitudes des hypothèses de recherches ci-dessus formulées.

### **B- Population mère et échantillon de l'enquête**

La population mère est constituée de tous les vendeurs de l'essence frelatée et ceux des stations-services. Ne pouvant pas les consulter tous 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 adopté la méthode aléatoire parce que nous n'avons pas connaissances de nombre exacts de vendeurs dans la commune. Cette méthode permet de choisir au hasard les personnes interrogées parmi les vendeurs de l'essence frelatée et quelques stations dans la principale ville de Cotonou. Notre échantillon est donc constitué de vendeurs de l'essence frelatée et ceux de stations.

Nous avons questionnés 95 vendeurs dont 10 stations et 85 pour la rue dans cette ville et presque dans tous les arrondissements et quartier de ville de Cotonou.

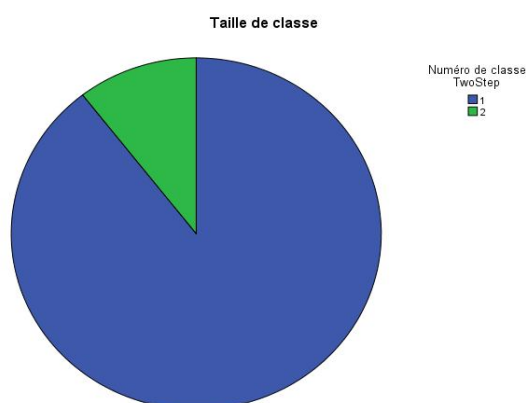
**Tableau 1** : Distribution de classe

	Nombre	% des combinés	% de Total
Classe 1	85	89,5%	89,5%
Classe 2	10	10,5%	10,5%
Combiné	95	100,0%	100,0%
Total	95		100,0%

**Classe** : 1- informelle  
2- formelle

**Source** : Tableau réalisé par nous même

**Graphe 1** : distribution de classe



**Source** Enquête de terrain, 2015

## 2.2-Méthode de la collecte des données

En tenant compte de la nature du thème de la présente étude, nous avons opté pour les méthodes qualitatives que sont : l'observation directe, les entretiens et l'enquêtes documentaires. L'enquête d'un questionnaire révèle quant à elle à la méthode quantitative.

### ✓ Les observations directes

L'observation directe nous a permis de toucher du doigt les réalités, de constater les problèmes spécifiques évoqués plus haut et d'en débattre avec quelques vendeurs de l'essence frelatée et ceux de stations.

### ✓ Les entretiens

L'entretien a été fait sur la base d'un guide d'entretien (voir annexe) qui nous a permis d'avoir des entretiens directs, structurés et orientés avec des vendeurs de l'essence frelatée et ceux de stations.

✓ **Enquêtes documentaires**

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

**2.4-Spécification des données**

Les questions posées ainsi que les données recueillies permettent de vérifier les hypothèses émises 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.

**2.5- Dépouillement et présentation des données**

Les résultats de cette enquête par questionnaire complétés avec les informations recueillies à l'aide du guide d'entretien sont traités manuellement et présentés sous forme de tableaux et graphiques grâce au tableur Excel, et SPSS (two step : deux degrés impliquent analyse comparative).

❖ *Les variables de l'étude*

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

## CHAPITRE II

### 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 structures.

#### **Section 1 : Analyse descriptive de la vente de l'essence par les deux structures**

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

#### **PARAGRAPHE 1 : 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.

**Tableau 2 : Secteur d'activité**

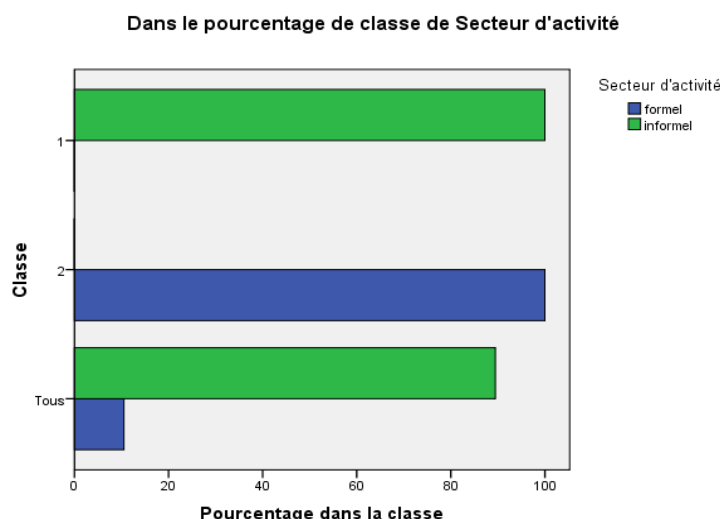
	Formel		Informel	
	Fréquence	Pourcentage	Fréquence	Pourcentage
Classe 1	0	,0%	85	100,0%
2	10	100,0%	0	,0%
Combiné	10	100,0%	85	100,0%

**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 informelle au Bénin domine le formelle en général et en particulier dans la ville de Cotonou pour la vente de l'essence.

**Graphe : 2** secteurs d'activité



Source : Enquête de terrain, 2015

**Tableau 3** : l'âge des enquêtés et la quantité

	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
Classe 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 moyenne de ceux qui sont impliqué dans la vente de l'essence frelatée et 30,70 est l'âge moyenne 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 formelle est supérieur à celui de l'informelle car ceux de informelle font des ajustements par rapport au prix qui n'est pas fixe.

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

	quel est le prix unitaire de votre unité d'achat		prix de vente en moyenne demande	
	Moyenne	Ecart-type	Moyenne	Ecart-type
Classe 1	339,55	27,707	364,55	11,725
2	450,50	4,378	465,00	,000
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 339 ,55f . Cela dépend de 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 de l'informelle, il est en moyenne 364,55f et cela varie d'un vendeur a un autre, mais dans le formelle le prix est fixe et en moyenne de 465f.

**Tableau 5** : Quantité vendue en moyenne et le gain

	Quantité vendue en moyenne demande		Combien gagnez-vous sur chaque produit par unité de vente	
	Moyenne	Ecart-type	Moyenne	Ecart-type
Classe 1	626,89	874,024	43,95	21,340
2	717,00	332,334	14,00	3,162
Combiné	636,38	833,065	40,80	22,211

**Source** : Tableau réalisé par nous même

Du tableau 5 nous constatons que la quantité vendue par le secteur informelle est de 626,89 litre inférieur à celle du formelle qui est 717 litre en moyenne. On remarque aussi que ceux qui sont dans l'informelle, 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 réalise un bénéfice de 14f en moyenne sur le litre ce qui pourrait expliquer par le fait que dans ce secteur c'est l'Etat qui fixe le prix du produit aux acteurs.

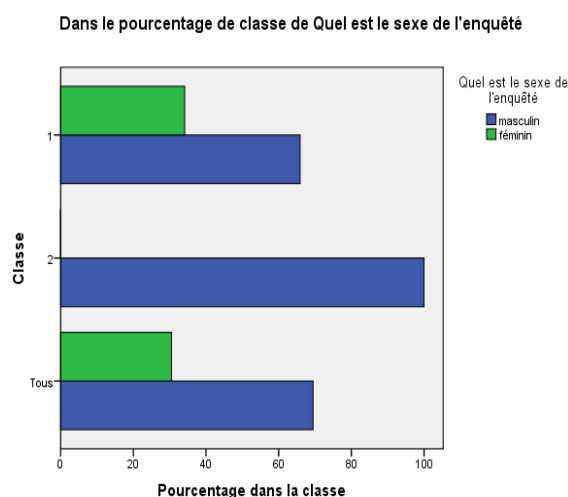
**Tableau 6** : le sexe de l'enquêté

	Masculin		Féminin	
	Fréquence	Pourcentage	Fréquence	Pourcentage
Classe 1	56	84,8%	29	100,0%
2	10	15,2%	0	,0%
Combiné	66	100,0%	29	100,0%

**Source** : tableau réalisé par nous même

Du tableau 6 on remarque que 84 ,8% des hommes occupent le secteur informel et 15.2% 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, 2015

**Tableau 7** : Niveau d'inscription de l'enquêté

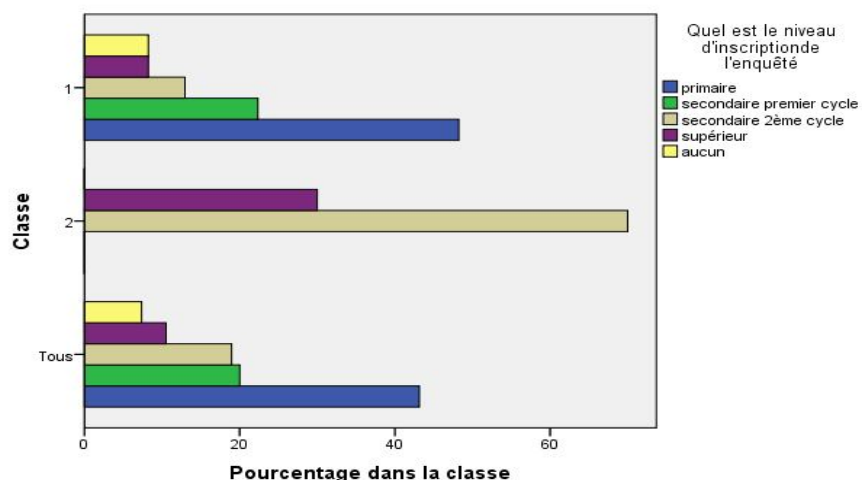
		PRIMAIRE		SECONDAIRE				SUPERIEUR		AUCUN	
				Premier cycle		2 <sup>nd</sup> cycle					
		Fréquence	Pourcentage	Fréquence	Pourcentage	Fréquence	Pourcentage	Fréquence	Pourcentage	Fréquence	Pourcentage
Classe	1	41	100,0 %	19	100,0 %	11	61,1 %	7	70,0 %	7	100,0 %
	2	0	0 %	0	0 %	7	38,9 %	3	30,0 %	0	0 %
	Combiné	41	100,0 %	19	100,0 %	18	100,0 %	10	100 ;0 %	7	100,0 %

Source : tableau réalisé par nous même

Il ressort du tableau 7 que les distributeurs informels ayant un niveau de formation secondaire premier cycle constituent 19% et 0% pour les formels donc au total 100% .Pour le niveau secondaire deuxième cycle 61,1% sont dans l'informel et 38,9% dans le formel soit au total 100%. 100% ont un niveau primaire dans l'informel et 0% dans le formel soit 100% au total. En ce qui concerne le niveau supérieur, 70% sont dans informelle et 30% 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. La situation de ces derniers s'explique par le fait qu'il est très difficile de trouver un emploi au Bénin si on n'a pas un parrain dans la fonction publique ou dans le privé. 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

Dans le pourcentage de classe de Quel est le niveau d'inscription de l'enquêté



Source : Enquête de terrain, 2015

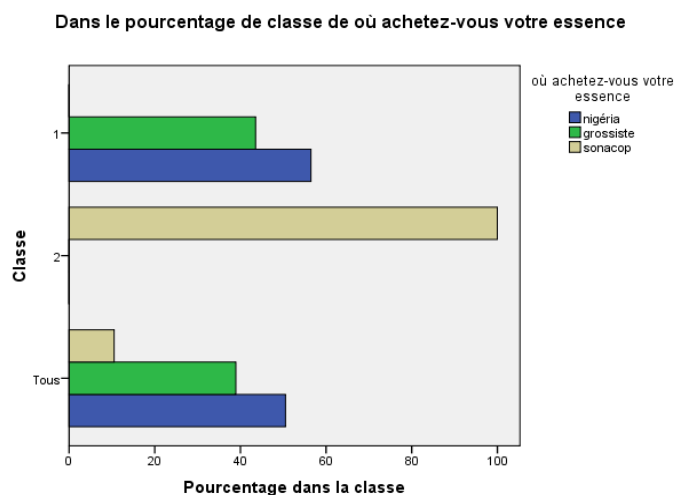
**Tableau 08** : lieu d'approvisionnement du produit

	NIGERIA		GROSSISTE		SONACOP	
	Fréquence	Pourcentage	Fréquence	Pourcentage	Fréquence	Pourcentage
Classe 1	48	100,0%	37	100,0%	0	,0%
2	0	,0%	0	,0%	10	100,0%
Combiné	48	100,0%	37	100,0%	10	100,0%

**Source** : tableau réalisé par nous même

Du tableau 08 on constat 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 de 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 structures.

**Graphe 5** : lieu d'approvisionnement du produit



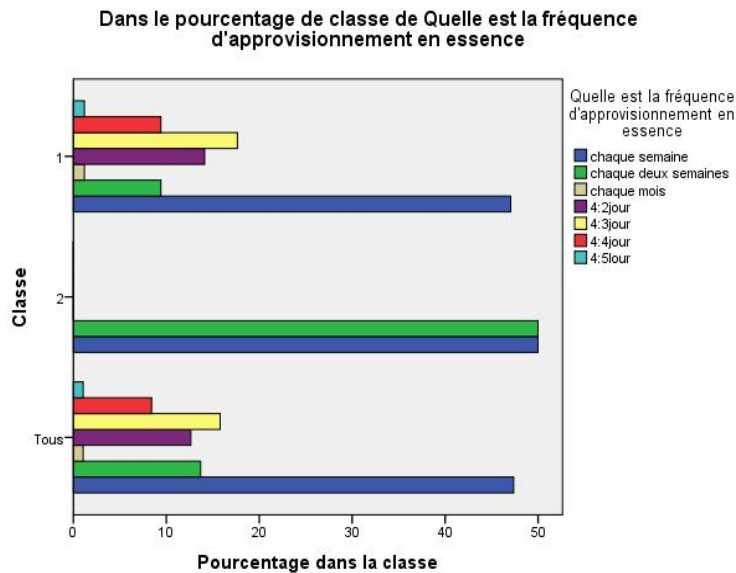
Source : Enquête de terrain, 2015

**Tableau 09** : fréquence d'approvisionnement en essence

		Chaque deux semaines	Chaque mois		4 : 2jours		4 : 3jours		4 : 4jours		4 : 5jours	
		Pourcentage	Fréquence	Pourcentage	Fréquence	Pourcentage	Fréquence	Pourcentage	Fréquence	Pourcentage	Fréquence	Pourcentage
Classe	1	61,5%	1	100,0%	12	100,0%	15	100,0%	8	100,0%	1	100,0%
	2	38,5%	0	,0%	0	,0%	0	,0%	0	,0%	0	,0%
	Combiné	100,0%	1	100,0%	12	100,0%	15	100,0%	8	100,0%	1	100,0%

Des tableaux 9, on constate que dans chaque deux semaines 61,5% des acteurs de l'informel et 38,5% de ceux du formel s'approvisionnent dans leurs lieu respectif. Chaque mois, 2 ; 3 ; 4 ; 5 jours ... c'est uniquement les acteurs de l'informel qui s'approvisionnent. 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, 2015

## **1.2- validation des hypothèses**

Des tableaux 4 et 8 de nos résultats, la concurrence pure et parfait explique les différences cout entre les stations- services et la vente de l'essence frelaté. Par conséquent l'hypothèse une est validée.

Au vue des analyses des résultats, les facteurs socio démographiques (sexe, l'âge, 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 rencontrée par la structure informelle**

Les difficultés rencontrées par les distributeurs informels sont liées à leurs activités. Ils déclarent que cette activité les rende 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 la structure formelle 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 Limite**

### **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 permettant 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 pour les vendeurs de l'essence dans les deux secteurs sont caractérisées par le niveau d'instruction, l'âge, le sexe qui sont les facteurs sociodémographiques et économiques (le gain,) expliquent la vente de l'essence par les deux structures. Ainsi donc, pour arriver à l'éradication des vendeurs de l'essence frelatée, l'Etat doit procéder au vote des lois, permettant l'interdiction des enfants de moins de 18ans 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 formelle 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, (ACTUALITES SCIENTIFIQUE), Ed. AUPELF-UREF-J.L. EUROTEXT, Paris, pp. 201-215
- ATTIN (S. Joseph), 1990, Perspectives de passage du secteur informel au secteur formel au Bénin (Coût de la légalité), BIT, 30p
- AUTISSIER (David), BENSEBAA (Faouzi), BOUDIER (Fabienne), 2010, L'atlas du Management, Editions d'Organisation, Groupe EYROLLES, 530p
- 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

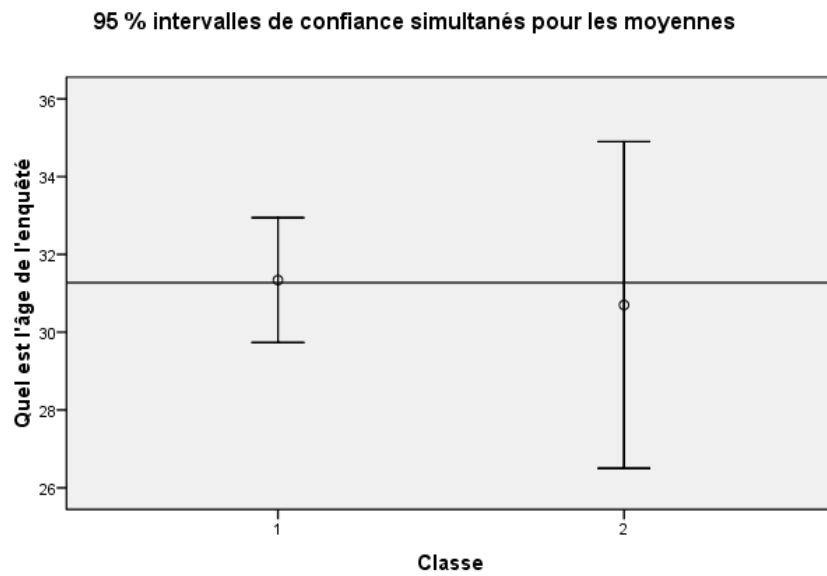
### MEMOIRE

- « Contribution au renforcement des capacités des financement d'une société de commercialisation des produits pétroliers : cas de la SONACOP » sous la direction de GOTOHOSSOU Martin et BIAOU Abdoulaye B.A .
- « 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.
- « Contribution des activités informelle dans l'économie dans la commune de Tchaorou : Cas des produits pétroliers de la contrebande » sous la direction de OLIHIDE Ômôlegbé Nicolas, 2010.

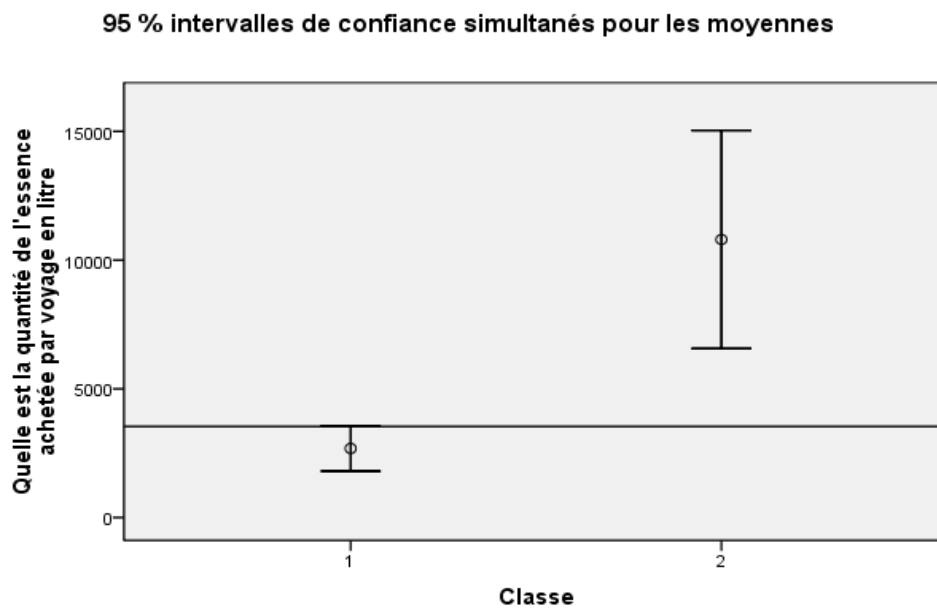
# ANNEXES

## Annexe 1

### Dans la variation de classe

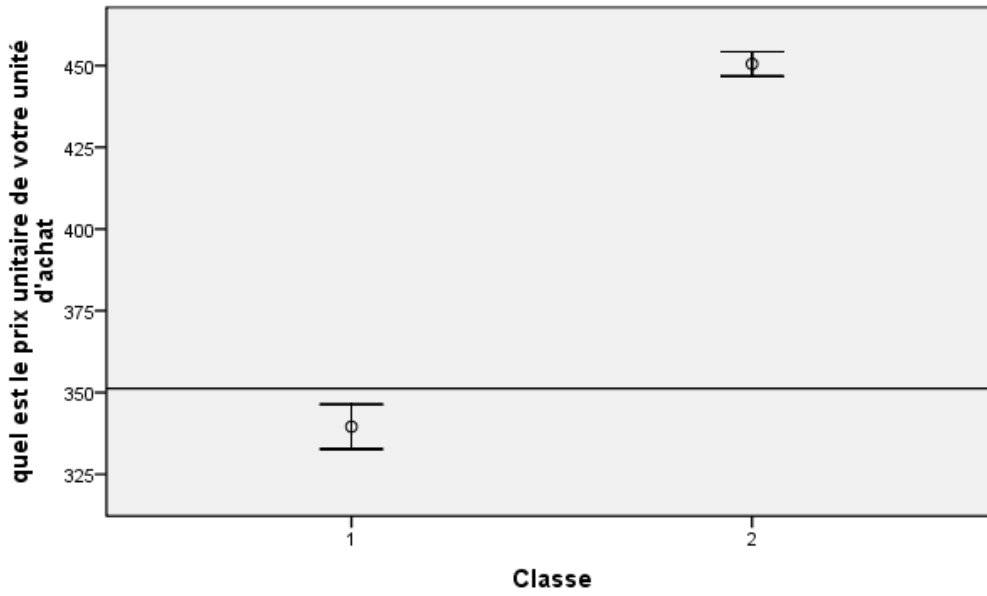


La courbe de référence est la moyenne globale = 31



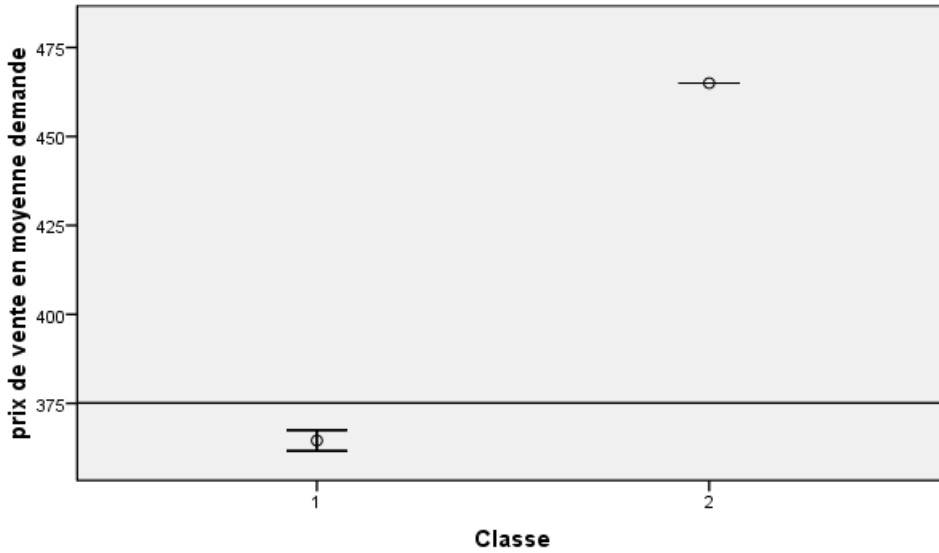
La courbe de référence est la moyenne globale = 3536

**95 % intervalles de confiance simultanés pour les moyennes**



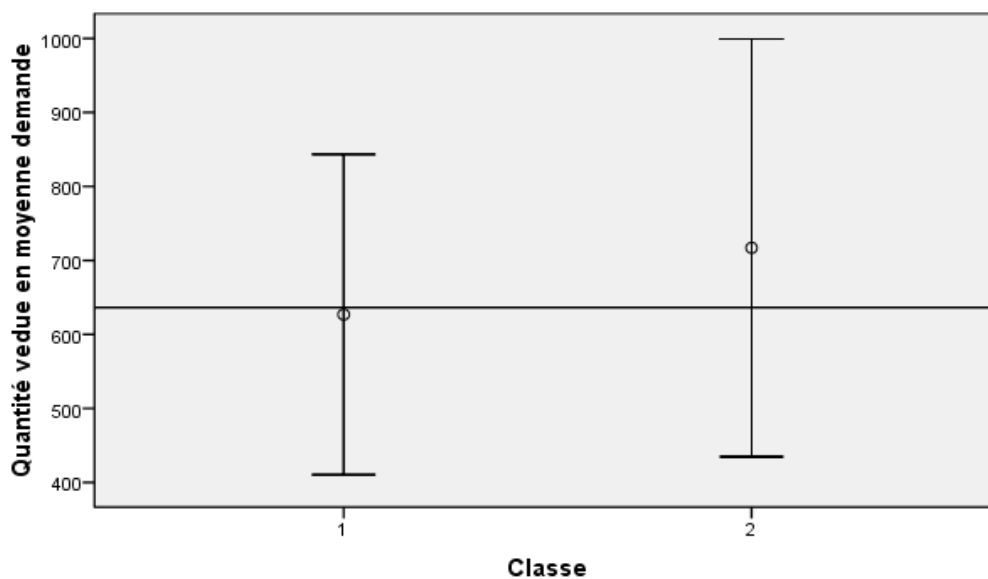
La courbe de référence est la moyenne globale = 351

**95 % intervalles de confiance simultanés pour les moyennes**



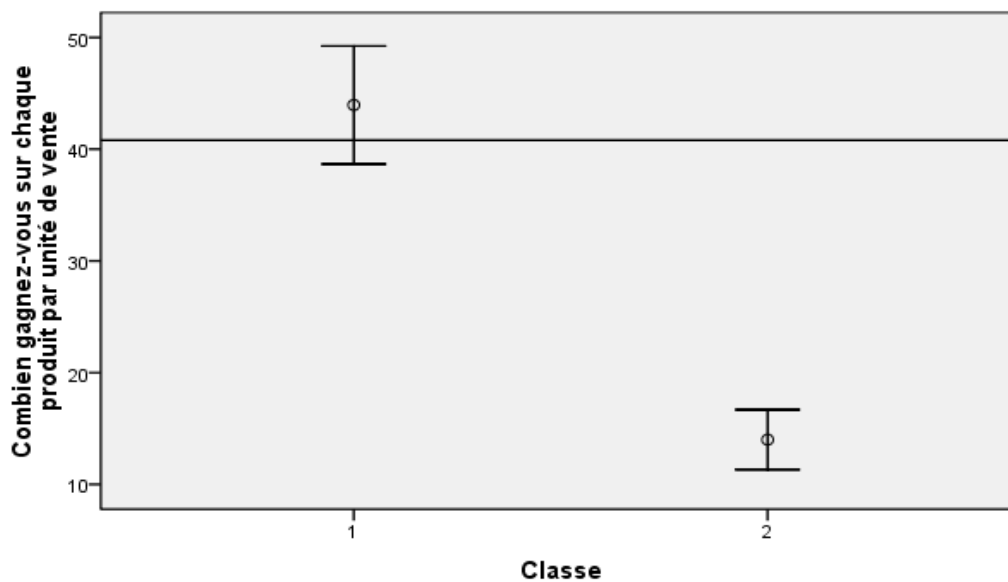
La courbe de référence est la moyenne globale = 375

**95 % intervalles de confiance simultanés pour les moyennes**



La courbe de référence est la moyenne globale = 636

**95 % intervalles de confiance simultanés pour les moyennes**



La courbe de référence est la moyenne globale = 41



Q <sub>2</sub>	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 <sub>3</sub>	Quelle est fréquence d'approvisionnement de vos produits ?							
	Produits							
	Fréquence							
<b>1.= chaque semaine 2.= chaque deux semaines 3.= chaque mois 4.= autre à préciser.....</b>								

Quelles quantités vendez-vous en moyenne par jour et combien gagnez-vous sur chaque unité de vente encas ?

produits	Unité vente	Prix de vente			Quantité vendu		
		Forte demande	Moyenn e demand e	Faible	Forte	Moyen ne deman de	Faible demar

**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





## TABLE DES MATIERES

AVERTISSEMENT .....	i
DEDICACES .....	ii
REMERCIEMENTS .....	iv
SIGLES ET ACRONYMES .....	v
LISTE DES TABLEAUX .....	vi
LISTE DES GRAPHES.....	vi
SOMMAIRE .....	vii
RESUME .....	viii
INTRODUCTION .....	1
CHAPITRE I :.....	2
CADRE THEORIQUE ET METHODOLOGIQUE DE L'ETUDE.....	2
Section 1 : Cadre théorique.....	2
Paragraphe 1 : Problématique, objectifs, hypothèse de l'étude.....	2
1.2-Objectif général.....	4
1.3-Hypothèses travail.....	4
Paragraphe 2 : Revue de littérature.....	4
2.1-Définitions et mesures conceptuelles s.....	4
2.2-Organisation du secteur informel.....	6
2.3- Les problèmes liés au secteur pétrolier au Bénin.....	7
2.4- Les conditions socio-économiques des acteurs de l'informel au Bénin.....	9
Section 2 : Méthodologie de l'étude.....	11
Paragraphe 1 : Présentation de la zone d'étude (CVEF / DGAE).....	11
1.1-Structure organisationnelle du stage DGAE.....	11
1.1.1- Localisation et organisation .....	11
1.1.2- Missions .....	12
PARAGRAPH 2 : Méthodologie de recherche adoptée.....	17
A- Objectif de la collecte des données.....	17
B- Population mère et échantillon de l'enquête .....	17
2.2-Méthode de la collecte des données .....	18
2.4-Spécification des données.....	19
2.5- Dépouillement et présentation des données.....	19

CHAPITRE II.....	20
ANALYSE COMPARATIVE DU CHOIX DE LA VENTE DE L'ESSENCE PAR LES DEUX SECTEURS .....	20
Section 1 : Analyse descriptive de la vente de l'essence par les deux structures .....	20
PARAGRAPHE 1 : Analyse descriptive de la vente de l'essence par les deux secteurs .....	20
1.1- Présentation et analyse des résultats d'enquête .....	20
1.2- validation des hypothèses .....	27
PARAGRAPHE 2 : les difficultés rencontrées par les deux secteurs .....	27
2.1-Difficultés rencontrée par la structure informelle .....	27
2.2-Difficultés rencontrées par la structure formelle.....	27
Section2 : Recommandations et Limite.....	27
2.2.1-RECOMMANDATIONS .....	27
2.2.2- LIMITES .....	28
CONCLUSION.....	29
REFERENCES BIBIOGRAQUES .....	30
ANNEXES .....	a