



# DEDICACE



A mon père **Gaspard KEMAVO** et ma mère **Denise KITI**

## REMERCIEMENTS



La réalisation de ce travail de recherche a été possible grâce à la collaboration de plusieurs personnes et institutions.

C'est ici l'occasion de leur témoigner notre profonde gratitude.

Nos remerciements s'adressent particulièrement à :

- \* Tout le **corps professoral de l'Ecole Nationale d'Economie Appliquée et de Management (ENEAM)** pour la qualité de la formation reçue.
- \* Tout le **personnel administratif de l'ENEAM**.
- \* Docteur **Bonaventure BOYI**, Consultant Formateur en Marketing Management, Expert OMC, Professeur à l'ENEAM et maître de ce mémoire pour sa disponibilité et les critiques positives apportées à sa réalisation.
- \* Monsieur **Joseph PRINCE-AGBODJAN**, Directeur de l'ENEAM pour la qualité de la formation reçue.
- \* **Tout le personnel du Ministère de l'Industrie et du Commerce** et principalement à **ceux de la Direction Générale du Commerce Extérieur** pour la bonne ambiance de travail dans laquelle j'ai pu confronter mes connaissances théoriques à leur savoir-faire pratique.
- \* Monsieur **Stéphane BERIA**, Administrateur de Commerce en service au MIC et notre maître de stage pour ses judicieux conseils.
- \* Monsieur **C. Ségnon QUENUM**, Directeur Général du Commerce Extérieur par intérim pour ses judicieux conseils.
- \* Monsieur **Adam AHANCHEDE**, Directeur de Cabinet pour nous avoir permis d'effectuer ce stage au sein du Ministère de l'Industrie et du Commerce.

## LISTE DES SIGLES



*ACP-UE* : Afrique Caraïbe Pacifique-Union Européenne.

*AGOA* : African Growth and Opportunity Act.

*CEDEAO* : Communauté Economique des Etas de l'Afrique de l'Ouest.

*CFA* : Communauté Financière Africaine.

*CNUCED* : Conférence des Nations Unies sur le Commerce et le Développement.

*DGCE* : Direction Générale du Commerce Extérieur.

*MIC* : Ministère de l'Industrie et du Commerce.

*ONG* : Organisation Non Gouvernementale.

*OMC* : Organisation Mondiale du Commerce.

*PMA* : Pays les Moins Avancés.

*TEC* : Tarif Extérieur Commun.

*UEMOA* : Union Economique et Monétaire Ouest Africaine.

## **LISTE DES TABLEAUX**



- Tableau n°1* : Structure des exportations du Bénin vers les Etats de la CEDEAO (jusqu'en 2010 provisoirement).....P. 19
- Tableau n°2* : Structure des importations du Bénin en provenance des Etats de la CEDEAO (jusqu'en 2010 provisoirement).....P. 20
- Tableau n°3* : Structure du commerce extérieur du Bénin en 2010...P. 20
- Tableau n°4* : Les problématiques identifiées .....P. 24
- Tableau n°5*: Evolution du commerce extérieur du Bénin (valeur en milliards de CFA) de 2007 à 2011.....P. 27
- Tableau n°6* : Composition du commerce intracommunautaire du Bénin durant la période 2007-2010.....P. 27
- Tableau n°7* : Tableau de bord .....P. 34
- Tableau n°8* : Répartition des avis des enquêtés sur les causes de la faible base exportable des produits béninois.....P. 55
- Tableau n°9* : Opinion des enquêtés sur les entraves à la libéralisation des échanges dans l'espace intracommunautaire CEDEAO .....P. 57
- Tableau n°10* : Répartition des avis sur les causes du manque de compétitivité des entreprises béninoises dans la sous-région.....P. 60
- Tableau n°11* : Synthèse de l'étude.....P. 65

## **LISTE DES FIGURES**



*Schéma n°1* : Les déterminants de la compétitivité .....P. 44

*Schéma n°2*: Représentation graphique relative au tableau n°8.....P. 56

*Schéma n°3* : Représentation graphique relative au tableau n°9.....P. 57

*Schéma n°4* : Représentation graphique relative au tableau n°10.....P. 58

## GLOSSAIRE DE L'ETUDE



*Intégration sous régionale* : Ensemble de procédé par lesquels deux ou plusieurs Etats créent un espace économique commun. (Elle peut prendre plusieurs formes : zone de libre-échange, union douanière, marché commun, union économique, etc.)

*Exportation* : C'est l'action de vendre à l'étranger une partie de la production de biens ou de services d'un ensemble économique, pays ou région.

*Importation* : C'est une entrée dans un pays de biens ou services provenant d'un autre pays.

*Echanges Commerciaux* : Le terme d'échanges commerciaux est généralement associé aux échanges qui ont lieu entre différentes cultures ou aux échanges transfrontaliers (frontières qui peuvent être nationales ou régionales).

*Pouvoir d'achat* : En économie, le pouvoir d'achat d'un revenu (salaire ou autre) est la capacité d'achat en termes de biens et services que permet ce revenu. Le pouvoir d'achat d'un ménage (personnes vivant sous un même toit) est la capacité d'achat permise par la disposition de moyens de paiement qui résultent des revenus qu'il a pu encaisser.

*Balance commerciale*: La balance commerciale est la différence, en termes de valeur monétaire, entre les exportations et les importations de biens ou de biens et services (dépend du pays) dans une économie sur une période donnée. On parle aussi de solde commercial.

*Déclaration en douane* : Activité exercée par un professionnel et consistant à fournir à l'administration douanière toutes les informations relatives aux biens importés afin que cette dernière puisse définir pour lesdits biens les taxes applicables.

*Bakchich* : C'est un terme utilisé pour décrire à la fois un don charitable ainsi que certaines formes de corruption par pot-de-vin.

# SOMMAIRE

## **INTRODUCTION GENERALE**

**Chapitre I** : Cadre institutionnel de l'étude, observations de stage et ciblage de la problématique.....P. 3

Section 1 : Cadre institutionnel de l'étude et observations de stage....P. 3

Section 2 : Ciblage de la problématique.....P. 21

**Chapitre II** : Cadre théorique et méthodologique de l'étude.....P. 30

Section 1 : Objectifs de l'étude et revue de littérature liée à la problématique retenue.....P. 30

Section 2 : Méthodologie adoptée.....P.47

**Chapitre III** : Enquêtes de vérification des hypothèses et les conditions de mise en œuvre des solutions pour l'amélioration des échanges commerciaux entre le Bénin et les Etats de l'espace CEDEAO.....P. 53

Section 1 : Réalisation des enquêtes et présentation des données.....P. 53

Section 2 : Vérification des hypothèses et les conditions de mise en œuvre des Solutions.....P. 59

**Conclusion Générale**

**Bibliographie**

**Annexes**

**Table des matières**



**ANNEXES**

### Résultats de l'enquête quantitative

1) Quelle est votre activité commerciale ?

Items	Nombre de réponses	Fréquences relatives %
Importation	80	89
Commerce général	40	44
Import-Export	85	94

Taille de l'échantillon 90

2) Quelle est votre activité dominante à l'international ?

Items	Nombre de réponses	Fréquences relatives %
Importation	50	56
Exportation	30	33
Réexportation	10	11

Taille de l'échantillon 90

3) Parmi ces produits béninois, dites-nous ceux dont la demande est forte dans l'espace intracommunautaire CEDEAO?

Items	Nombre de réponses	Fréquences relatives %
Coton	32	36
Anacarde	57	63
Ananas	64	71
Manioc	60	67
Huile	31	34

Taille de l'échantillon 90

4) Précisez votre mode de commercialisation à l'international

Items	Nombre de réponses	Fréquences relatives %
Vous assurez vous-même la vente	79	88
Vous confiez les produits à des représentants résidents à l'étranger	28	31
Vous utilisez les services d'un agent importateur agréé dans le pays visé	9	10
Autre-précisez	0	0

Taille de l'échantillon 90

5) Avez-vous une base exportable mensuelle répondant?

Items	Nombre de réponses	Fréquences relatives %
10 000 tonnes	35	39

20 000 tonnes	30	33
30 000 tonnes	15	17
Plus de 30 000 tonnes	10	11

Taille de l'échantillon 90

- 6) Dans la liste des produits ci-après, indiquez ceux pour lesquels le Bénin dispose d'un avantage comparatif le plus élevé : veuillez accompagner vos choix par une note allant de 6 à 1

Items Notes	Coton		Anacarde		Ananas		Manioc		Huile	
	Nombre de réponses	Fréquences relatives %	Nombre de réponses	Fréquences relatives %	Nombre de réponses	Fréquences relatives %	Nombre de réponses	Fréquences relatives %	Nombre de réponses	Fréquences relatives %
1	22	24	11	12	18	20	9	10	20	22
2	36	40	20	22	10	11	3	3	19	21
3	8	9	18	20	20	22	19	21	25	28
4	20	22	33	37	30	33	3	3	4	4
5	17	19	25	28	27	30	11	12	10	11
6	7	8	37	41	32	36	8	9	5	6

Taille de l'échantillon 90

- 7) Quelles sont selon-vous, les causes de la faible base exportable des produits béninois?

Items	Nombre de réponses	Fréquences relatives %
La faiblesse du tissu industriel	58	64
Le coût élevé de la commercialisation	28	31
La non diversification des produits	66	73
Autre-précisez	17	19

Taille de l'échantillon 90

- 8) Précisez selon vous les entraves à la libéralisation des échanges dans l'espace intracommunautaire CEDEAO

Items	Nombre de réponses	Fréquences relatives %
Tracasserie douanière	48	53
Réticence des Etats	51	57
Autres	03	03

Taille de l'échantillon 90

9) Pourquoi il y a-t-il un manque de compétitivité des entreprises béninoises dans la sous-région?

Items	Nombre de réponses	Fréquences relatives %
Manque d'infrastructures d'accompagnement	67	74
Non-respect des normes techniques et des mesures sanitaires et phytosanitaires	51	57
Autres	11	12

Taille de l'échantillon 90

10) Quel est le profil du personnel de votre entreprise : veuillez préciser le nombre

Items Nbre	Cadres supérieurs		Cadres moyens		Ouvriers ou tacherons	
	Nombre de réponses	Fréquences relatives %	Nombre de réponses	Fréquences relatives %	Nombre de réponses	Fréquences relatives %
5-30	22	24	32	36	55	61
30-50	10	11	53	59	50	56
50-70	18	20	20	22	19	21
70-100	15	17	11	12	53	59
100-150	5	6	18	20	23	26
150 à +	0	0	0	0	28	31

Taille de l'échantillon 90

11) Trouvez-vous porteur le marché communautaire ?

Items	Nombre de réponses	Fréquences relatives %
Oui	68	76
Non	22	24

Taille de l'échantillon 90

**DEFINITION DES SIGLES**

MIC	Ministère de l'Industrie et du Commerce
DGCE	Direction Générale du Commerce Extérieur
DPCE	Direction de la Promotion du Commerce Extérieur
DRCRI	Direction des Relations et des Organisations Commerciales, Régionales et Internationales
SAF	Service Administratif et Financier
SECSR	Service des Echanges Commerciaux et de la Réglementation
SSAPC	Service de la Statistique et de l'Analyse des Politiques Commerciales
SRBCR	Service des Relations Bilatérales et de la coopération Régionale
SRCI	Service des Relations Commerciales Internationales
ABePEC	Agence Béninoise de Promotion des Echanges Commerciaux
CCIB	Chambre de Commerce et d'Industrie du Bénin
ADEx	Association de Développement des Exportations

## GUIDE D'ENTRETIEN

Bonjour Madame, Mademoiselle, Monsieur.

Dans le cadre de la rédaction de notre mémoire de fin de formation en Master dans la spécialité Commerce International à l'ENEAM ex INE, nous nous sommes donnés au cours de notre stage au Ministère de l'Industrie et du Commerce d'élaborer le présent guide d'entretien adressé aux cadres de la DGCE et de l'ABEPEC en vue de recueillir les données qualitatives qui feront l'objet d'une appréciation comparative orientée dans le sens de la vérification des hypothèses formulées.

Pour cela, nous vous prions de nous accorder quelques minutes de votre précieux temps.

- 1- Quelles sont selon vous les activités que recouvre la promotion du commerce extérieur ?
- 2- Quelles sont les raisons fondamentales qui bloquent le développement du commerce extérieur du Bénin dans l'espace communautaire CEDEAO ?
- 3- Quelles sont les efforts faits pour la promotion des produits béninois dans les pays de la CEDEAO ?
- 4- Indiquez les difficultés actuelles auxquelles vous êtes confrontés dans l'exécution de votre mission
- 5- Montrez la place de responsabilité que vous occupez ainsi que la structure du MIC dans laquelle vous êtes

Nous vous remercions pour votre disponibilité

## Questionnaire

### **(Adressé aux entreprises représentatives de sociétés d'import-export)**

Bonjour Madame, Mademoiselle, Monsieur.

Nous avons élaboré pour les besoins d'une enquête d'étude de satisfaction, le présent questionnaire en vue de recueillir certaines de vos appréciations que nous jugeons d'avance très utiles pour nous et pour l'amélioration de la qualité des échanges commerciaux du Bénin au sein de l'espace intracommunautaire CEDEAO.

Pour cela, nous vous prions de nous accorder quelques minutes de votre précieux temps.

1- Quelles est votre activité commerciale ?

Importation

Commerce général

Import- Export

2-Quelle est votre activité dominante à l'international ?

Importation

Exportation

Réexportation

3- Parmi ces produits béninois, dites-nous ceux dont la demande est forte dans l'espace intracommunautaire CEDEAO ?

Coton

Anacarde

Ananas

Manioc

Huile

4-Précisez votre mode de commercialisation à l'international

Vous assurez vous-même la vente ?

Vous confiez les produits à des représentants résidents à l'étranger ?

Vous utilisez les services d'un agent importateur agréé dans le pays visé ?

Autre-précisez

5- Avez-vous une base exportable mensuelle répondant ?

10 0000 tonnes

20 0000 tonnes

30 0000 tonnes

Plus de 30 000 tonnes

6- Dans la liste des produits ci-après, indiquez ceux pour lesquels le Bénin dispose d'un avantage comparatif le plus élevé : veuillez accompagner vos choix par une note allant de 6 à 1 ?

Coton

Anacarde

Ananas

Manioc

Huile

7-Quelles sont selon-vous, les causes de la faible base exportable des produits béninois ?

La faiblesse du tissu industriel

Le coût élevé de la commercialisation

La non diversification des produits

Autre-précisez

8-Précisez selon vous les entraves à la libéralisation des échanges dans l'espace intracommunautaire CEDEAO?

Tracasserie douanière

Réticence des Etats

Autre-précisez

9-Pourquoi il y a-t-il un manque de compétitivité des entreprises béninoises dans la sous-région ?

Le manque d'infrastructure d'accompagnement

Non-respect des normes techniques et des mesures sanitaires et phytosanitaires

Autre-précisez

10-Quel est le profil du personnel de votre entreprise : veuillez préciser le nombre ?

Cadres supérieurs

Cadres moyens

Ouvriers ou tacherons

11- Trouvez-vous porteur le marché communautaire ?

Oui

Non

Si non, précisez les raisons

.....  
.....

12-Précisez la raison sociale de votre entreprise

.....

Nous vous remercions pour la franchise de vos appréciations.