



Economie Informelle et Emploi au Bénin : Cadre et Pratiques de l'Economie Informelle dans 03 secteurs d'activités à Cotonou

Consultant : Dr Agbachi ALE



**Programme Commerce et Emploi
du Bureau International du Travail**

Table des matières

1 - Introduction.....	4
2 - Profil des unités informelles enquêtées	5
3 - Situation socio-économique et l'emploi au Bénin	6
3.1 Situation socio-économique du Bénin et place de l'économie informelle	6
3.2. Dynamisme de l'économie informelle et l'emploi au Bénin.....	8
3.3 La main-d'œuvre et l'emploi au Bénin	10
4 - Politiques de développement et institutions de promotion de l'emploi au Bénin.....	11
4.1- L'environnement institutionnel et la promotion de l'emploi au Bénin.....	11
4.2 - L'impact des initiatives de promotion de l'emploi et l'économie informelle : l'exemple du FNPEEJ.....	15
5 - L'économie informelle au Bénin vue à travers trois secteurs d'activités: la transformation agro-alimentaires, la restauration et les produits pétroliers.....	17
5.1 Les unités informelles de transformation agro-alimentaire dans l'économie informelle au Bénin	18
5.1.1. - Histoire des unités économiques et principaux déterminants de l'informalisation	18
5.1.2 - Production de biens et services et liens avec l'économie formelle.....	20
5.1.3 – Les liens des unités de transformation avec l'économie mondiale	22
5.1.4 - L'emploi, les compétences et la santé au sein de l'unité	24
5.1.5 - Répartition des gains, des pertes et rémunération au sein de l'unité.....	25
5.1.6 - Structure de gouvernance et nature des ressources mobilisées	26
5.1.7 - Dynamique associative, gestion des risques et autres mécanismes de protection sociale.....	28
5.1.8 - La vision des unités de transformation de l'avenir.....	29
5.2 - Les unités informelles de restauration dans l'économie informelle.....	29
5.2.1 Histoire de l'unité économique informelle et principaux déterminants de l'informalisation	30
5.2.3 Les unités informelles de restauration et leur liens avec l'économie mondiale	32
5.2.4 L'emploi, les compétences et la santé au sein de l'unité.....	33
5.2.5 Répartition des gains, des pertes et les rémunérations au sein de l'unité	34
5.2.6 Structure de gouvernance et nature des ressources mobilisées par les unités	36
5.2.7 Dynamique associative, gestion des risques et autres mécanismes de protection sociale .	36
5.2.8 Les unités informelles de restauration et leur vision de l'avenir.....	36
5.3 - Organisation, fonctionnement et rémunérations au sein des unités de vente des produits pétroliers (essence et lubrifiants)	37
5.3.1 Organisation et fonctionnement des chefs d'unités grossistes	38
5.3.2 Organisation et fonctionnement des chefs d'unités semi-grossistes.....	40
5.3.4 Organisation et fonctionnement des revendeurs ou détaillants	41
5.3.5 Emplois et rémunérations au sein des unités informelles.....	43
6 Dimension commerciale/échanges internationaux des trois secteurs (agro-transformation, restauration et marché pétrolier)	46
6.1- Le cas du secteur agro-alimentaire informel.....	47
6.2 - Le cas des unités informelles de restauration.....	48
6.3 Le cas des produits pétroliers	48
7 - Constats, analyses et perspectives en termes de transition vers le travail décent par les acteurs informels eux-mêmes	50
7.1 Les unités de transformation de l'arachide en galettes et pate d'arachide	50
7.1.1 Historique	50
7.1.2 Principaux déterminants	51
7.1.3 Gestion de risque et organisation du travail	51
7.1.4 Lien avec l'économie formelle	51
7.1.5 Répartition de gain et de pertes au sein de l'unité.....	52
7.1.6 Structure de gouvernance	52
7.1.7 Vision de l'avenir	52
7.2 Secteur d'activité : transformation d'ananas en jus.....	52
7.2.1 Historique	52

7.2.2	Les obstacles dans la production	53
7.2.3	Liens avec l'économie mondiale	53
7.2.4	Souhais de l'acteur :	54
7.2.5	Défis	54
8.	Quelques pistes d'analyses :	54
9.	Conclusion générale	58
	Liste des acronymes	60
	Bibliographie.....	62

1 - Introduction

L'analyse du paysage socio-économique du Bénin à l'instar de beaucoup d'autres pays en Afrique, laisse apparaître une prédominance de l'économie informelle en termes d'emploi et de création de revenus pour la masse des travailleurs. Si l'on s'en tient aux caractéristiques des entreprises qui sont les principales sources de création de richesses et d'emplois dans une économie, il faut constater que plus de 9 entreprises sur 10 relèvent de l'informel soit 97,2% (INSAE, 2010, p.8) avec une disparité spatiale peu marquée entre l'urbain et le rural soit respectivement 96 % et 99%.

Il convient aussi de signaler la croissance constante du nombre des micros, petites et moyennes entreprises (MPMEs) pour la plupart informelles comme le montrent les résultats du premier recensement général des entreprises (RGE1) où on note une croissance annuelle moyenne de 10,2% du nombre d'unités économiques depuis le recensement de 1980 où 9 380 unités avaient été dénombrées (INSAE, 2010).

Des observateurs s'interrogent sur les raisons profondes de cette progression de l'informel non agricole surtout lorsqu'on sait que la plus grande partie des entreprises appartiennent aux secteurs de l'artisanat et du commerce évalués par le RGE2 à respectivement 49,4% et 43,1% des entreprises informelles. Cette prédominance des entreprises commerciales et artisanales semble reposer sur leurs origines, leurs conditions de création ainsi que sur les facilités et stratégies d'approvisionnement des acteurs sur les différents marchés locaux et internationaux.

En examinant la situation des relations commerciales du Bénin avec le reste du monde, les résultats d'une étude du LARES (1998) sur l'estimation des importations de produits nigériens au Bénin faisaient du Nigeria le premier partenaire commercial du pays au regard de l'importance des flux commerciaux officiels et informels en provenance de ce pays et du reste du monde. Avec la mondialisation accélérée des échanges commerciaux et la présence de nouveaux acteurs tels que la Chine, Dubaï, etc., on peut s'attendre à une contribution multi-acteurs dans le développement de l'informel, notamment, par la facilitation de la création d'emploi et des unités de production. Ainsi, il est probable que le développement des activités informelles soient alimentés à la fois par l'ampleur des échanges commerciaux informels avec le Nigeria et la présence remarquable des produits chinois (et Dubaï, etc.) dans les circuits d'approvisionnement des unités informelles.

Face à ces tendances nouvelles qui affectent l'économie informelle et les processus d'informalisation, il est nécessaire d'améliorer notre compréhension des pratiques de l'économie informelle et de l'influence des aspects commerciaux transfrontaliers dans son

développement. C'est ce qui justifie la réalisation de la présente étude, qui sur la base des réalités du paysage des entreprises au Bénin et de leur propension à créer l'emploi, portera sur trois secteurs d'activités que sont la restauration, la transformation agro-alimentaire et le commerce des hydrocarbures. Celles-ci appartiennent à la famille des activités artisanales et commerciales (INSAE, 2010).

Les villes étant considérées comme les centres économiques les plus dynamiques des pays, du moins en Afrique, le lieu d'observation de cette étude est la plus grande ville du Bénin Cotonou, la capitale économique. A partir d'un échantillon assez diversifié de 71 unités économiques informelles choisies de façon raisonnée nous présenterons différents paramètres qui permettent de mieux appréhender les facteurs d'informalisation notamment la place du commerce local, régional et international. Il conviendra d'examiner, entre autres paramètres les formes d'organisation des acteurs face aux marchés (approvisionnement et commercialisation) et leur réaction face à l'évolution du commerce international et la libéralisation des échanges. Ceux-ci seront précédés de la méthodologie et des conditions d'enquête, du profil des unités ainsi que d'un aperçu des politiques et pratiques de promotion de l'emploi au Bénin.

2 - Profil des unités informelles enquêtées

L'échantillon de notre étude est constitué de 71 unités économiques choisies sur la base de leur localisation à Cotonou. Nous avons privilégié les unités économiques qui disposent de lieux précis pour exercer leurs activités afin d'éviter les vendeurs ambulants qui sont souvent dans le micro-détail. Nous avons aussi décidé de choisir des unités de tailles différentes afin d'avoir une vue d'ensemble des conditions de travail des acteurs. Celles qui n'ont pas une expérience d'au moins un an dans l'exercice de leurs activités nous ont semblé moins intéressantes.

Sur la base de ces différents éléments nous sommes allés à la rencontre des unités économiques sur l'ensemble du territoire de la ville de Cotonou. Mais certaines unités ayant leurs sièges ou leur lieu de production dans les localités satellites de la ville de Cotonou (Akassato, Abomey-Calavi, Godomey, etc.) nous avons été obligé de les prendre en compte.

Au total, les enquêtes ont couvert,

- 28 unités de transformation agro-alimentaires,
- 23 unités de restauration et
- 20 unités de vente non officielle des produits pétroliers,

Les tableaux ci-dessous donnent des informations plus détaillées sur le profil des unités de notre échantillon que nous analyserons beaucoup plus en profondeur dans les sections où nous exposerons les résultats enquêtes.

Tableau 1 : description de l'échantillon des unités de restauration informelles

Unités de restauration	Nombre d'unité	Types de repas proposés
Cafétéria	08	Café, omelette, pâte alimentaires
Restaurants	13	Pâte d'igname pilé, pâte de maïs, pâte d'igname séché, riz
Brochettes de viande	2	Viande de bœuf, viande de porc, akassa, pâte de gari
Total	23	

Source : enquête de terrain, août, 2011

Tableau 2: description des unités informelles de transformation agroalimentaire

Unités de transformation	Nombre d'unité	Types de produits proposés
Manioc et maïs	5	Agbéli mawè
	6	Gari, amidon
	1	Pâtisserie
Ananas	6	Jus
Noix de palme	5	Huile de palme
Noix de palmiste	3	Huile de palmiste
Vin de palme	2	Alcool de bouche
Total	28	

Source : enquête de terrain, août, 2011

3 - Situation socio-économique et l'emploi au Bénin

3.1 Situation socio-économique du Bénin et place de l'économie informelle

Le Bénin est l'un des pays d'Afrique noire qui à la fin des années 80 a connu de façon pacifique de profondes mutations socio-politiques. A la faveur de ces changements, le pays a amorcé une ère nouvelle caractérisée par le libéralisme économique et l'abandon de la politique économique où l'Etat avait la main mise sur l'appareil économique. Cette situation a accru la confiance des partenaires au développement qui ont massivement apporté leur soutien au Bénin. Le pays a de ce fait enregistré des progrès macro-économiques significatifs que d'aucuns ont apprécié comme les effets de la prime à la démocratisation du pouvoir politique. Pourtant, c'est bien à la suite des Programmes d'Ajustements Structurels (PAS) successifs mis en œuvre depuis le début des années 1990 que le Bénin est parvenu au rétablissement des équilibres macro-économiques notamment la réorganisation des finances publiques et du système bancaire, et l'amélioration de l'environnement du secteur privé.

Au même moment des progrès réels ont été enregistrés en ce qui concerne les indicateurs sociaux (éducation, santé, accès à l'eau potable...). La croissance économique s'est raffermie avec un taux réel moyen annuel passant de 2% dans les années 1980 à 4% sur la période 1991-1996 puis à 5% entre 1996 et 2001. Les performances économiques ont été modestes. Après avoir enregistré une croissance de 6,2% en 2001, l'activité économique a poursuivi une tendance baissière avant de chuter à moins de 3% en 2005. Cette contre-performance serait imputable à la chute prononcée de la production de coton. Elle est également liée à l'évolution défavorable des cours des matières premières, notamment la hausse significative des cours du pétrole brut. De même, la lenteur dans la mise en œuvre des réformes structurelles a retardé l'accélération de la croissance. Cependant, l'année 2006 marque une reprise de l'activité économique avec un taux de croissance de 3,6%. Cette reprise des activités économiques s'est produite dans un contexte marqué par la bonne tenue des élections présidentielles de mars 2006 (CCA 2009-2013).

Malgré ces performances économiques, il convient de signaler que la pauvreté s'est aggravée: en 2006, 37,4% des béninois vivaient en dessous du seuil de pauvreté contre 28,5% en 2002, la notion de seuil de pauvreté étant une catégorisation utilisée par le PNUD dans son appréciation de la situation socioéconomique des pays pauvres et l'INSAE dans ses études. Au Bénin cette pauvreté est plus accentuée en milieu rural, où elle est passée de 31,6% en 2002 à 40,6% en 2006. La profondeur de la pauvreté s'est accrue, passant de 10,9% en 2002 à 13,8% en 2006 avec un écart plus marqué en milieu rural (11% en 2002 et 14% en 2006). Cette situation résulte en grande partie de la croissance économique modeste, de la répartition inégale des revenus et du manque de diversification économique caractérisé par la part prépondérante du coton. Elle découle enfin du difficile accès aux ressources productives et énergétiques, notamment en milieu rural. (PNUD, DCP/BEN/1, 2008)

L'analyse des indicateurs sociaux dépeint encore une situation plus déplorable dont voici quelques éléments frappants : le taux brut de scolarisation dans le primaire est de 96% en 2005/2006 mais avec un écart de 18,7 points entre filles et garçons au détriment des filles ; plus de la moitié des béninois n'ont pas accès à l'eau potable et deux tiers d'entre eux ne disposent pas de toilettes. Le marché du travail se caractérise par un important sous-emploi tandis que 95% de la population active ont un emploi précaire dans le secteur informel ; les jeunes constituent le segment le plus touché par ce sous-emploi.

Ce contexte socio-économique difficile semble être un terrain fertile à l'informalisation de l'économie dont l'évolution reste constante depuis le début des années 1990 comme l'atteste les données de l'Institut Nationale des Statistiques et de l'Analyse Economique (INSAE) dont nous présentons ici une partie qui fait état de la situation en milieu urbain. (Voir tableau n°3)

Les principaux acteurs de la vie économique en milieu urbain sont donc des unités économiques informelles dont l'étude de quelques-unes nous permettra de mieux comprendre les facteurs d'informalisation et les politiques mises en œuvre pour favoriser la transition vers un travail décent.

Tableau 3: Degré d'informalité des entreprises en milieu urbain en 1991 et 2008 (%)

Critères d'informalités	1991	2008
Registre de commerce	98,0%	92,5%
Affiliation la CNSS	99,3%	97,9%
N° INSAE/IFU	-	97,1%
Tenue de comptabilité	99,3%	95,2%
Selon le statut	99,8%	97,6%
Selon la taille	99,5%	90,2%
Total informel	99,6%	95,7%

Source : INSAE – PEESI (1991) et RGE2 (2008)

Mais avant de procéder à une analyse des unités économiques informelles à travers leur fonctionnement, il convient de mieux préciser dans le contexte du Bénin, ce qui est considéré comme informel/formel et quelle est son ampleur selon les données du Recensement Général des Entreprises réalisé par l'INSAE. Nous expliciterons par la même occasion, le contenu des critères utilisés dans le tableau ci-dessus

3.2. Dynamisme de l'économie informelle et l'emploi au Bénin

Afin d'harmoniser les points de vues sur la conception de l'informalité dans le contexte du Bénin, nous allons nous appuyer sur la vision de l'INSAE diffusée par le biais du rapport du Recensement Général des Entreprises (RGE 2) de 2010 que nous avons jugé claire et accessible pour tous.

Selon l'INSAE, (2010) de façon générale, il est possible d'appréhender la situation des entreprises par rapport à leur mode d'organisation et gestion et les caractériser de formel ou du moins apprécier leur « degré d'informalité ». En effet, il retient quatre variables utilisées comme des proxys pour apprécier le degré d'informalité des entreprises. Ce sont notamment :

- L'enregistrement auprès des institutions ;
- La tenue de comptabilité sous une forme établie ;
- Le statut de l'entreprise ;
- La taille de l'unité de production

L'enregistrement auprès des institutions semble être l'une des premières obligations pour exercer au Bénin comme entreprise. Celui-ci concerne plusieurs institutions que sont : le registre de commerce, l'immatriculation à l'INSAE ou à l'IFU (Identifiant Fiscal Unique) et la Caisse Nationale de Sécurité Sociale (CNSS).

En considérant la première obligation, 94,2% des entreprises recensées dans le cadre du RGE2 (de 1998 effectué par l'INSAE) sont du secteur informel. Selon la même source, l'analyse selon le milieu, révèle que 93,2% de ces unités économiques ne disposent pas de registre de commerce en milieu urbain et 97,5% en milieu rural.

Par contre lorsqu'on considère l'enregistrement auprès de la seconde institution c'est-à-dire l'obtention du numéro INSAE ou l'IFU, 97,1% des entreprises sont dans l'informel.

L'affiliation à la CNSS est aussi l'une des obligations pour toute entreprise ayant engagé au moins un employé dans son unité de production. Le non respect de cette règle par une unité économique est considéré comme un état d'informalité. Au vue des résultats du recensement, on constate que quel que soit le milieu, plus de 9 entreprises sur 10 sont dans l'informel (98,3% en milieu urbain et 98,0% pour le milieu rural).

La seconde obligation faite aux entreprises au Bénin afin de ne pas tomber dans l'informalité à trait à la tenue d'une comptabilité régulière conformément aux textes en vigueur. Si l'on tient compte de ce paramètre, les résultats du RGE2 permettent de conclure que 96,2% des entreprises sont dans l'informel. Il y a une disparité selon le milieu d'installation des entreprises et de ce fait le poids de l'informalité est de 95,7% en milieu urbain et de 98,0% en milieu rural.

Le statut juridique d'une entreprise permet d'indiquer s'il s'agit d'une société, avec des parts du capital (SA; ou Sarl) ou des sociétés de personnes que certains appellent des entreprises non sociétaires. Celles-ci semblent être les plus enclines à l'informalité. Selon les résultats du RGE2, 97,6% des unités économiques recensées sont dans le secteur informel. On en dénombre 97,3% en milieu urbain et 98,6% en milieu rural.

Le dernier élément pris en compte pour apprécier le degré d'informalité est la taille de l'unité économique permettant de déterminer l'effectif des employés et leur composition suivant la profession exercée. On distingue ainsi des entreprises familiales et celles n'ayant aucun salarié permanent souvent réfugiées dans l'informel.

Considérant ce critère, l'INSAE déclare que ce sont 9 entreprises sur 10 (90,2%) qui sont dans l'informel.

En croisant les différents paramètres énumérés, on constate que 97% des entreprises recensées au Bénin sont dans l'informel avec 99% localisés en milieu rural et 96 % en milieu urbain.

Ces résultats permettent aussi de constater que selon le type d'entreprise, ce sont l'artisanat et le commerce qui regroupent 91,5% des unités du secteur informel tandis que celles des BTP, les sociétés de transports, l'industrie et les TIC sont celles qui sont les plus formalisées. Elles le sont respectivement à 88,8%, 62,1%, 43,6% et 37,2%.

Il est alors incontestable que le dynamisme de la vie économique béninoise repose largement sur les unités informelles qui sans aucun doute génèrent des emplois informels. Ces emplois sont considérés pour la plupart comme très vulnérables et parfois précaires pendant qu'une demande forte s'exprime au regard de l'évolution sociodémographique du pays et de la formation de la population.

3.3 *La main-d'œuvre et l'emploi au Bénin*

Sur une population potentiellement active estimée à 4.885.338 personnes¹ en 2007, le Bénin présente un taux d'activité global de 53%, soit une baisse remarquable par rapport à 2006 où ce taux était de 62 %. Les actifs du sexe masculin sont un peu plus nombreux que ceux du sexe féminin². Si l'on se réfère au recensement de 2002, la population active du Bénin comporte 50,7% d'hommes contre 49,3% de femmes. Avant 30 ans, les femmes sont plus actives que les hommes (52% contre 45% des hommes).

En milieu rural, le taux d'activité est relativement plus élevé qu'en milieu urbain (55% en milieu rural contre 45 % en milieu urbain.)

La population active s'est accrue de 4,9% entre 1992 et 2002 mais à un rythme moins important qu'entre 1979 et 1992 (6,3%). Le recensement de 2002 a révélé que 99,3% des personnes actives sont occupées avec un taux moyen d'accroissement annuel de 3,2% entre 1992 et 2002. Au-delà de 60 ans (âge théorique d'admission à la retraite dans le secteur moderne), 4 béninois sur 39 sont sur le marché du travail (soit comme actif ou demandeur d'emploi). Ils sont plus de 5 béninois sur 9 en milieu rural³.

On note une précocité d'entrée des enfants sur le marché du travail, même si la tendance est en baisse en raison de la politique de gratuité de la scolarité de l'école primaire. Les enfants en activité sont en majorité des aides familiaux (83%) mais 10% travaillent à leur propre compte dans le secteur informel notamment dans l'agriculture et le commerce.

La structure par groupe d'âge se caractérise par un fort pourcentage de personnes jeunes ; plus de la moitié des actifs béninois (61 %) ont moins de 35 ans. (PNE, 2010)

La population active est concentrée à plus de 95% dans le secteur institutionnel des entreprises privées non formelles (agricoles et non agricoles).

Les études réalisées par l'INSAE (EMICoV, 2006- 2007) permettent d'apprécier l'évolution de la structure de la population active occupée selon le sexe et le secteur institutionnel.

¹ Rapport de synthèse EMICOV 2007

² Rapport de synthèse EMICOV 2007

³ Rapport de synthèse EMICOV 2007

Tableau 4 : l'évolution de la structure de la population active occupée selon le sexe et le secteur institutionnel

Secteurs institutionnels	2006 (%)			2007 (%)		
	Masculin	Féminin	Ens.	Masculin	Féminin	Ens.
Administration publique	1,92	1,55	1,86	4,34	1,5	2,94
Entreprise publique	1,14	0,95	1,12	1,27	0,78	1,03
Entreprise privée formelle	1,09	1,11	1,09	0,26	0,09	0,17
Entreprise privée non formelle	95,49	96,03	95,57	93,1	97,26	95,15
Entreprise associative	0,36	0,35	0,36	1,03	0,38	0,71
Ensemble	100	100	100	100	100	100

Source : EMICoV, 2006-2007

Cette situation rappelle l'enjeu que représente l'économie informelle dans la mise en œuvre de politique de développement au niveau national. Celle-ci semble être considérée par les créateurs d'emploi ou les demandeurs d'emploi comme un secteur refuge. Car au Bénin, le taux de chômage semble être faible (2,2% en 2006 et 0,7% en 2007). Mais celui-ci cache cependant un sous-emploi massif. En effet, le sous-emploi « visible » oscille autour de 70,53%. Les femmes subissent plus le chômage et le sous-emploi que les hommes⁴. Au Bénin, il est difficile de disposer d'un dénombrement exhaustif des demandeurs d'emploi malgré l'existence d'importantes structures de promotion de l'emploi au point où toute quantification du chômage au Bénin est à notre avis une pure estimation.

La multiplicité des structures engagées dans la promotion et la création de l'emploi montre l'intérêt que lui accordent les autorités politiques béninoises dans les politiques de développement bien que les actions menées soient peu coordonnées avec une absence évidente de synergie.

4 - Politiques de développement et institutions de promotion de l'emploi au Bénin

4.1- L'environnement institutionnel et la promotion de l'emploi au Bénin

Le Bénin en ratifiant des conventions au niveau international et en adoptant des lois au niveau national dispose d'un cadre juridique et institutionnel sur lesquels il s'appuie pour promouvoir l'emploi.

Le document de Politique Nationale de l'Emploi élaboré par le ministère des micro-finances, de l'emploi des jeunes et des femmes et encore en cours de discussion entre les acteurs du secteur de l'emploi permet d'en prendre connaissance. Même s'il est difficile à ce jour d'affirmer que le Bénin dispose d'une politique de l'emploi clairement énoncée, le document auquel nous nous référons stipule que :

⁴ Rapport de synthèse EMICOV 2007

«La Politique Nationale de l'Emploi (PNE) trouve ses fondements dans les référentiels essentiels suivants:

- les Objectifs du Millénaire pour le Développement et ceux de l'OIT.
- le Pacte mondial pour l'emploi adopté par la Conférence Internationale du Travail ;
- la déclaration du sommet de l'Union Africaine sur l'emploi et la lutte contre la pauvreté ;
- le document « Alafia Bénin 2025 » ;
- les « Orientations Stratégiques de Développement » 2006 - 2011;
- la « Stratégie de Croissance pour la Réduction de la Pauvreté », notamment dans la mise en œuvre du Programme d'Action Prioritaires du Gouvernement ;
- l'« Agenda pour un Bénin Emergent » ;
- les « Actes du forum national sur l'emploi des jeunes » au Bénin;
- le Programme Pays pour un travail décent au Bénin. (...) » (PNE, p.33)

Le même document décline sans énoncer cette politique ses objectifs en ces termes : « L'objectif global de la politique nationale de l'emploi étant de maintenir durablement les emplois existants en assurant le relèvement de leur niveau qualitatif d'une part, et de favoriser la création de nouveaux emplois susceptibles d'occuper les personnes en âge de travailler d'autre part, les objectifs stratégiques qui en découlent sont au nombre de quatre (...) » p. 38

Toutefois, le cadre institutionnel est facilement perceptible ainsi que les acteurs impliqués.

On pourrait citer :

- la Constitution de la République du Bénin du 11 décembre 1990 ;
- la loi 90-004 du 15 mai 1990 portant déclaration de la main d'œuvre, les embauches et les résiliations des contrats de travail ;
- la loi n°98-004 du 27 janvier 1998 portant code du travail en République du Bénin
- le décret n° 2008-377 du 24 juin 2008 portant régime juridique d'emploi des agents contractuels de l'Etat ;
- les textes relatifs à la lutte contre le travail des enfants ;
- la convention collective générale du travail révisée le 30 décembre 2005 applicable aux entreprises et établissements relevant du secteur privé ;
- l'arrêté interministériel N°132/MFPTRA/MSP/DC/SGM/DT/SST du 7 novembre 2000, du Ministre de la Fonction Publique et du Ministre de la Santé, fixant la nature des travaux et catégories d'entreprises interdites, aux femmes enceintes et aux jeunes gens, et l'âge limite auquel s'applique l'interdiction ;

- les Actes du forum national sur l'emploi des jeunes ;
- le document de Politique Nationale de l'Emploi au Bénin ;
- le document de Politique de Communication Sociale pour la Promotion de l'Emploi au Bénin ;
- la Charte Nationale pour l'Emploi actuellement validée, pour combler un vide au plan législatif et poser les bases d'un engagement politique national nécessaire à la mise en œuvre correcte de mesures fortes et conséquentes en faveur de l'emploi au Bénin ;
- le document de la politique national de la jeunesse ;
- la charte africaine de la femme adoptée en 2006 ;
- l'Agenda pour un travail décent ;
- la Convention 150 de l'OIT de 1978 sur l'administration du travail ;
- la Recommandation 158 de l'OIT de 1978 sur l'administration du travail ;
- la Convention 168 de l'OIT de 1988 sur la promotion de l'emploi et la protection contre le chômage ;
- le pacte mondial pour l'emploi adopté en juin 2009 ;
- le programme pays pour un travail décent 2010 – 2015 ;

C'est le Ministère de la Micro-Finance, des Petites et Moyennes Entreprises et de l'Emploi des Jeunes et des Femmes qui a pour mission de proposer et de mettre en œuvre la politique du Gouvernement dans les domaines de la micro-finance, de la promotion des petites et moyennes entreprises et de l'emploi.

Le Ministère exerce sa mission sur le volet emploi par l'intermédiaire de la Direction de la Promotion de l'Emploi (DPE) et des organismes, projets et entreprises sous tutelles ci-après :

- l'Agence Nationale Pour l'Emploi (ANPE) ;
- le Fonds National de Promotion de l'Entreprise et de l'Emploi des Jeunes (FNPEEJ);
- l'Observatoire de l'Emploi et de la Formation (OEF) ;
- le Fonds National de la Micro finance (FNM) ;
- le Projet National de Développement Conduit par les Communautés (PNDCC) ;

- l'Agence de Financement des Initiatives de Base (AGeFIB) ;
- le Cadre Général de Gestion des lignes de Crédit (CGGC) ;
- le Projet d'Appui à la Promotion de l'Emploi des Jeunes (PAPEJ) ;
- l'association pour la Promotion et l'Appui au Développement des Micro Entreprises (PADME) ;
- l'association pour la Promotion et l'Appui à la Promotion des Petites et Moyennes Entreprises (PAPME) ;
- la Fédération des Caisses d'Epargne et de Crédit Agricole Mutuel du Bénin (FECECAM) ;
- l'Union Nationale des Caisses Rurales d'Epargne et de Prêt (UNACREP).

En dehors des organismes, projets ou entreprises cités ci-dessus, des structures relevant d'autres ministères, de même que des structures privées, interviennent aussi dans les activités concourant à la promotion de l'emploi. Nous ne nous intéresserons pas à ces structures dans le cadre de ce travail.

Cependant il convient de faire remarquer que dans l'optique de favoriser une synergie des actions des différents organismes précités dans la mise en œuvre de la Politique Nationale de l'Emploi au Bénin, le Gouvernement a créé par décret N°2003-224 du 07 Juillet 2003, l'Agence Nationale Pour l'Emploi (ANPE), en tant qu'instrument de lutte contre le sous emploi et le chômage.

L'ANPE développe ses activités dans les domaines de l'appui à :

- la pré insertion à l'emploi ;
- l'emploi salarié ;
- l'emploi indépendant ;
- le renforcement des capacités des chercheurs d'emploi.

Plusieurs années après l'ANPE, la création du Fonds National pour la Promotion de l'Entreprise et l'Emploi des Jeunes (FNPEEJ) par décret N° 207-652 du 31 décembre 2007 est intervenue à la suite des recommandations du Forum National sur l'Emploi des Jeunes (Mars 2007). Sa mission consiste à faciliter l'accès des projets des jeunes aux moyens et outils de production par le biais du crédit. Le FNPEEJ a démarré ses activités avec un fonds de six (06) milliards de francs CFA (soit environ 9.230.770 €) financé par le budget national.

La création de l'ANPE et du FNPEEJ et la mise en œuvre de leurs programmes devraient constituer un levier important pour la résolution des questions du chômage et du sous emploi.

Pourtant, de l'avis des différents acteurs en charge de la promotion de l'emploi, il n'existe aucune coordination des initiatives au point où les résultats obtenus à ce jour semblent très controversés.

Néanmoins notre appréciation des résultats du FNPEEJ, nous permet de dire qu'il a contribué largement à accroître l'effectif des travailleurs et donc créé l'emploi (voir paragraphe suivant) dont la majorité est plus encline à l'économie informelle ce qui semble soulever d'importantes interrogations au regard des objectifs de formalisation de l'emploi au niveau national.

4.2 - L'impact des initiatives de promotion de l'emploi et l'économie informelle : l'exemple du FNPEEJ

La mission attribuée au FNPEEJ est la « facilitation de l'accès des jeunes et des petites et moyennes entreprises aux outils de production par le biais du crédit ».

Les actions du FNPEEJ visent deux (02) groupes-cibles, à savoir :

- Les jeunes béninoises et béninois ayant fait l'option de l'auto-emploi, puis ;
- Les Petites et Moyennes Entreprises qui éprouvent la nécessité d'un appui financier pour se développer et créer de nouveaux emplois.

Ces actions sont structurées à travers trois programmes que le Fonds mets en œuvre. Il s'agit notamment du :

- Programme des jeunes et PME

C'est le premier programme conçu et mis en œuvre par le Fonds.

Le Programme des Jeunes et PME s'appuie sur trois (03) principaux piliers, à savoir :

- L'Agence Nationale Pour l'Emploi (ANPE) qui est la principale porte d'entrée ;
- Le Centre de Promotion et d'Encadrement des Petites et Moyennes Entreprises (CePEPE) qui, initialement, est le partenaire technique chargé du coaching et du suivi des promoteurs;
- Le Fonds National de Garantie des Petites et Moyennes Entreprises (FONAGA) prévu comme levier pour faciliter l'accès des jeunes mais surtout des PME au financement par les institutions financières classiques.

En 2008, la mise en œuvre du Programme des Jeunes et PME a permis de faire approuver par le comité de crédit, 602 projets alors que seuls 575 ont pu remplir les formalités pour mobiliser les crédits qui leur ont été alloués. Ainsi, le montant total de crédit mobilisé par les

Jeunes et les PME sur ce programme entre 2008 et 2009 est de 4.976.000.000 FCFA (soit 7.655.385 €).

La réalisation de ces différents projets devrait permettre de créer *3.500 emplois* mais une étude du suivi des actions a permis de constater que **2.537 emplois** ont été réellement créés.

- Programme de Diversification Agricole par la Valorisation des Vallées

C'est le programme n°2 du FNPEEJ qui est en réalité le volet crédit du Programme de Diversification Agricole par la Valorisation des Vallées (PDAVV), placé sous la tutelle du Ministère de l'Agriculture, de l'Elevage et de la Pêche. L'enveloppe disponible pour ce programme est de 6.489.305.000 FCFA (soit environ 9.983.546 €)

La phase pilote de ce programme qui s'étale sur 3 ans a prévu d'installer 1.500 jeunes dans les cinq (05) vallées ci-après : Ouémé, Niger, Pendjari, Mono, Couffo.

Ce programme a effectivement démarré en 2009 dans la basse et moyenne vallée de l'Ouémé qui prend en compte dix (10) communes : Akpro-Misséréte, Dangbo, Bonou, Adjohoun, Ouinhi, Zagnanado, Covè, Zogbodomè, Sô-Ava, Aguégues. Pour cette vallée et en 2009, 322 projets ont été approuvés pour un montant de 1.143.356.749 FCFA (soit 1.759.010 €). La mise en place du crédit est progressive

Au cours de cette année 2010, les activités du programme ont touché les vallées du Niger, de la Pendjari, du Mono et du Couffo, prenant en compte onze (11) communes. Au total 367 projets ont été approuvés pour un montant de 1.278.148.500 FCFA. Les bénéficiaires ont récemment obtenu leurs lettres de notification d'accord de crédits et les formalités de décaissement ont déjà démarré.

Les communes concernées sont Malanville et Kari-Mama pour la vallée du Niger, Tanguiéte Matéri, Cobli pour la vallée de la Pendjari, Athiéme, Grand-Popo pour la vallée du Mono et, enfin, Aplahoué, Klouékanmè, Dogbo et Lalo pour la vallée du Couffo.

Au total, 21 communes sont prises en compte par le PDAVV à travers les différentes vallées ; 689 projets ont été approuvés pour un montant de 2.421.505.249 FCFA (soit 3.725.393€); plus *de 4.000 emplois* sont prévus.

- Programme Spécial de Réinsertion des employés des Ex Société Défi Emploi Jeunes et SAED-BENIN

C'est le 3^e programme qui vise la réinsertion des employés des Ex Société Défi Emploi Jeunes et SAED-BENIN dans la vie active, pour lequel le Gouvernement a mis à la disposition du FNPEEJ une enveloppe de 2.000.000.000 FCFA (soit 3076923€). Ce programme spécial est géré en collaboration avec l'Agence de Financement des Initiatives de

Base (AGeFIB). 800 jeunes sont concernés par ce programme mais à la date d'aujourd'hui 323 projets transmis par l'ANPE sont actuellement en étude à l'AGeFIB.

Toutefois 170 bénéficiaires sont déjà lancés depuis décembre 2010.

Comme nous le soulignons un peu plus tôt, les instruments de promotion de l'emploi à l'instar du FNPEEJ, peuvent contribuer à créer de l'emploi comme c'est le cas au regard des milliers d'emplois générés. Mais l'objectif étant l'auto-emploi, très enclin à l'informalité même s'il ne peut y être assimilé, la majorité des emplois s'oriente vers l'emploi agricole ou le non agricole informel, ce qui alimente le cercle vicieux des emplois précaires et vulnérables faiblement productifs souvent rencontrés dans l'économie informelle. Il serait de ce point de vue, important de s'interroger sur le type d'emploi que doivent viser les politiques de promotion de l'emploi dans les pays du Sud en général, et au Bénin en particulier. Car l'emploi informel offre souvent des conditions indécentes aux employés et le BIT s'attèle ces dernières années à comprendre les facteurs pouvant faciliter une transition vers le travail décent.

Dans le cas du Bénin, comment comprendre les facteurs d'informalisation et que peut –on dire des pratiques et politiques pouvant faciliter cette transition souhaitée par le BIT ?

5 - L'économie informelle au Bénin vue à travers trois secteurs d'activités: la transformation agro-alimentaires, la restauration et les produits pétroliers

La littérature sur l'économie informelle au Bénin ainsi que les connaissances empiriques que nous avons des réalités de terrain sur le sujet nous avaient dicté le choix des trois secteurs ci-dessus cités. Ces secteurs d'activités se prêtent mieux à l'identification des facteurs d'informalisation et surtout offrent plus de facilité à la compréhension des conditions de création d'emploi, sujet auquel le BIT accorde une attention particulière.

Ainsi, nous avons examiné tour à tour :

- L'histoire de ces unités et les principaux déterminants de leur informalisation
- Leurs organisations et leur fonctionnement, les principaux biens et services fournis,.
- Leurs liens avec l'économie formelle
- Leurs liens avec l'économie mondiale
- Leurs stratégies face aux marchés et à la concurrence des acteurs de l'économie formelle.
- Leur vision d'avenir dans le secteur et par rapport aux actions des politiques publiques en leur faveur.

Cette partie du travail restitue les informations collectées auprès des acteurs et les analyse.

5.1 Les unités informelles de transformation agro-alimentaire dans l'économie informelle au Bénin

A la place d'un tissu industriel bien développé ou des usines de transformation sophistiquées, le Bénin regorge d'un nombre considérable de structures de transformations artisanales de produits agroalimentaires qui se modernisent de plus en plus. Ces structures essaient nos villes et campagnes et contribuent à l'offre de produits alimentaires et à l'accès des populations à l'emploi ainsi qu'à des revenus. Ces structures sont des unités informelles de transformations dont certaines ont fait l'objet de notre étude.

Sur la base des informations collectées au niveau de 28 unités économiques informelles ayant fait l'objet de nos enquêtes de terrain, les caractéristiques générales suivantes peuvent être dégagées :

5.1.1. - Histoire des unités économiques et principaux déterminants de l'informalisation

Comme nous l'avions présenté dans le tableau n°2, il s'agit des unités de transformation d'ananas en jus (6), de manioc en gari (6), en agbéli mawè (5), en pâtisserie (1), de noix de palme en huile (5), de noix de palmiste en huile (3) et de vin de palme en alcool de bouche (2). S'il est difficile d'analyser de façon homogène l'historique de ces unités actives sur des produits très divers, on constate cependant qu'il s'agit d'unités dont l'âge varie entre 1 et 30 ans. Les raisons de création avancées par les initiateurs sont généralement les mêmes et concernent la recherche d'une occupation ou activité génératrice de revenus face aux besoins de la vie.

Ces unités sont généralement montées suite à des formations informelles auprès des parents (héritage) ou structures identiques (apprentissage), ou dans des universités (agronomie ou technologie alimentaire) comme ce fût le cas de la plupart des structures de production de jus d'ananas ou de pâtisserie à partir du manioc qui sont des pratiques plus modernes non encrées dans la tradition du milieu au Bénin.

En effet, si la consommation de l'ananas est ancienne, la commercialisation du jus d'ananas et du manioc en produits de pâtisserie est assez récente (environ 20 ans). C'est ce qui explique que les structures de transformation les plus anciennes (plus de 20 ans) sont les unités de transformations du manioc, de noix de palme ou palmiste ou de vin de palme. Celles-là sont des pratiques anciennes faites à l'aide d'outils rudimentaires à la base. Ces dernières années la modernisation des techniques de transformation ont permis aux unités de disposer de

broyeuses, de presse. Si non au départ le matériel de transformation se résumait aux couteaux, bassines, marmites, foyers et râpeuses manuelles comme l'évoquent les acteurs interviewés.

Les initiateurs de ces unités de transformation sont généralement de sexe féminin surtout pour les unités de transformation du manioc, des noix de palme et de palmiste. Par contre, les unités de production de jus d'ananas, d'alcool de bouche ou de pâtisserie à partir du manioc sont plus masculinisées. Ceci confirme dans une certaine mesure l'encrage de l'activité de transformation dans les terroirs où des activités de type ménagère incombent plus aux femmes dans la culture africaine (production d'huile de palme, de palmiste, farine de manioc, mawè, etc.)

Si l'ensemble des unités sur lesquelles portent l'enquête sont totalement informelles, on constate que celles tenues majoritairement par les femmes emploient essentiellement du personnel occasionnels en fonction de l'importance des tâches à accomplir tandis que celles tenues par les hommes c'est-à-dire produisant du jus d'ananas et des produits de pâtisserie à base du manioc utilisent à la fois du personnel permanents et occasionnels. L'effectif de ce personnel permanent varie généralement entre un et trois tandis que celui occasionnel varie entre 2 et 14 selon l'importance des tâches à accomplir. Les employés de ces structures sont recrutés par personnes interposées ou «*de bouche à oreilles*» comme le déclarent les initiateurs.

Aucune des structures de transformation que nous avons enquêtées n'a accès au service de sécurité sociale et ne paye l'impôt direct sauf des taxes locales dont la valeur varie entre 100 FCFA et 500 FCFA par colis les jours de marché ce qui témoigne aussi du niveau d'informalité des unités. En effet, les collectivités locales perçoivent périodiquement, soit mensuellement, soit de façon hebdomadaire des droits de place ou des taxes sur activités commerciales auprès des unités informelles que d'aucuns assimilent à des charges souvent considérées comme injustes par propriétaire des unités informelles.

Lorsqu'on fait référence à la façon dont les ressources ont été mobilisées pour le démarrage, ainsi que leur importance, on arrive aussi à distinguer deux groupes d'unités grossièrement identifiables à ceux précédemment décrits.

Les unités de transformation d'ananas en jus ou de manioc en pâtisserie exigent plus de fonds propres et de matériels modernes (plus de 300 000 FCFA) alors que les autres restent des activités modestes nécessitant parfois même moins de 5000 FCFA pour démarrer.

Devrait-on y voir une corrélation entre type d'activité, sexe et importance de l'unité dans ce secteur de la transformation ? Il n'est pas possible d'y répondre à ce niveau de notre analyse.

Cependant, il est évident que toutes ces unités sont totalement informelles et connaissent peu ou pas du tout la réglementation du travail. La plupart a peur d'elle et pense

qu'elle ne peut les aider à se formaliser car pour elles, la formalisation suppose l'assujettissement des unités à des charges fiscales alors qu'elles ne disposent d'aucune assurance de réalisation de chiffre d'affaire équivalent. Elles ont collectivement une faible connaissance des politiques publiques et estiment qu'elles ne favorisent que ceux qui ont des parrains ou des relations avec le pouvoir politique en place. Comme le déclare l'un des enquêtés :

«Il faut connaître des gens dans les sphères de décisions pour bénéficier des choses publiques».

Un autre après avoir reconnu l'importance de ces initiatives déclarait :

«(...) Mais il y a trop de clientélisme dans l'application de ces politiques.»

Par contre ces structures reconnaissent toutes l'impact des crises sur leurs activités à travers l'amenuisement de leur marge bénéficiaire et la cherté des matières premières sans faire le lien avec la crise financière de ces dernières années.

Si environ 7% reconnaissent avoir fait des démarrages de formalisation de leur structure afin d'avoir accès aux échanges avec les structures formelles (répondre à des appels d'offre, obtenir de l'appui financier ou matériels, etc.), la majorité n'y trouve aucun intérêt et avance comme argument le manque de moyens.

5.1.2 - Production de biens et services et liens avec l'économie formelle

Sur la base des informations que nous avons collectées, les produits de transformation offerts par les unités enquêtées peuvent être considérés comme des produits du terroir. Ce sont, la farine du manioc appelé Gari, l'amidon et le agbéli mawè ; le jus d'ananas, l'huile des noix de palme, de palmiste ou l'alcool de bouche. Certains produits de la pâtisserie (pain, gâteaux, etc.) sont aussi offerts à partir de la transformation du manioc. Il faut mentionner qu'il existe des sous produits des noix de palmes à savoir, les tourteaux et autres déchets qui servent de combustibles pour la cuisine.

En dehors de cette production de biens, certaines structures notamment celles qui produisent du jus d'ananas et de la pâtisserie offrent des opportunités d'accueil de stagiaires aux étudiants en formation dans les universités et institutions en nutrition et agro-alimentation de la place. Ces services ne sont pas payés mais permettent aux unités de diffuser leurs savoir-faire et de se faire connaître d'avantage. L'unité de pâtisserie arrive quelque fois à faire des prestations de services traiteurs des manifestations (mariages, baptêmes, etc.)

De façon générale, tous les produits des unités informelles sont commercialisés sur les marchés locaux de la ville de Cotonou et ses environs (Abomey Calavi, Godomey, Porto-

Novo, etc.). Cependant, grâce à la participation de certaines unités de production de gari à des foires expositions à Paris en France, leur production accède au marché européen par la France. Cette exportation est relativement très faible et ne représente pas un flux régulier quantifiable à ce jour. Il s'agit d'initiative singulière qui repose sur des démarches personnelles d'acteur à la recherche de nouveaux débouchés. Peut-être qu'un appui aux transformateurs pour prendre part collectivement à ces genres de rencontre pourrait ouvrir des perspectives à l'exportation des produits de terroirs du Bénin.

Cependant, toutes les unités de transformation de produits agro-alimentaires sont informées de l'existence du Centre Label Bénin qui se veut une structure de promotion des produits « made in Bénin ». En réalité c'est une initiative très jeune héritière des semaines de la préférence nationale démarrées en 1998 pour encourager la consommation des produits locaux. Chaque semaine comprenait entre autres activités : une exposition-vente de produits « made in Bénin », une campagne médiatique de sensibilisation à consommer béninois, des conférences publiques sur la problématique de « consommons local », la sélection et la récompense par des trophées dits « les Recardes » et des lots en numéraire, pour les meilleurs produits « made in Bénin » de l'année au cours d'une soirée dite « NUIT DES RECARDES ». La Semaine du Label Bénin était soutenue par plusieurs institutions telles que : le Programme des Nations Unies pour le Développement (PNUD-Bénin), le Ministère des PME (MICPE), la Chambre de Commerce et Industrie du Bénin (CCIB), etc. Après sept éditions annuelles, elle revendique avoir fait révéler et promu plusieurs promoteurs et promotrices dont les produits sont bien connus et appréciés aujourd'hui sur le marché national et à l'extérieur. Au fil du temps, ses activités se sont développées et sa mission s'est précisée. Les activités du Centre Label Bénin sont :

- Rechercher, développer, valoriser et promouvoir les produits du savoir-faire traditionnel de nos terroirs ;
- Appuyer et accompagner les groupements de transformateurs/ transformatrices, les artisans, les PMI/PME etc. dans la définition d'itinéraires techniques efficaces de production, le relookage, le marketing et la distribution de leurs produits ;
- Promouvoir, commercialiser et distribuer au Bénin et à l'étranger les produits et services à valeur ajoutée du Bénin.

L'intérêt du Centre Label pour les transformateurs est incontestable. Il vise à donner de la visibilité aux activités des promoteurs, transformateurs, artisans et PMI/PME. Il les aide à promouvoir et distribuer leurs produits. Il facilite leur travail en les déchargeant des soucis de commercialisation et l'accroissement de leurs chiffres d'affaires et de leurs revenus.

Ces objectifs tels que énumérés restent encore au niveau des ambitions des promoteurs car beaucoup d'unité de transformation se plaignent de la mévente et les capacités d'achats témoins du centre Label du Bénin sont très limitées. Il n'a pas pour vocation d'effectuer des achats groupées ni d'organiser des réseaux de distribution.

La pratique la plus courante du Centre est l'organisation de la publicité gratuite à la télévision, à la radio pour des produits acceptés par lui. Les étiquettes de ces produits doivent porter les coordonnées des transformateurs afin que les éventuels consommateurs ou acheteurs puissent les repérer pour d'éventuelles commandes.

Mais le point fâcheux des rapports entre les transformateurs et le centre est le processus de fixation des prix des produits vendus par le centre dans ses boutiques. En effet, le centre s'arroge le droit de fixer seul les prix des produits. Ces prix sont généralement supérieurs aux prix de cession souhaités par les transformateurs qui ne bénéficient pas des recettes supplémentaires sur les ventes de leurs produits quant le centre parvenait à les vendre.

Probablement, les activités du centre s'amélioreront au fil du temps et elles s'ajusteront au besoin des transformateurs car le centre n'est rentré formellement en activité qu'en février 2011.

Pour l'instant on peut affirmer que la majorité des unités de transformation œuvrent avec les moyens personnels à la conquête des marchés locaux. La plupart des unités enquêtées n'ont pas de relations avec des institutions formelles ni des clients privilégiés.

Elles ne séparent presque pas les responsabilités commerciales des responsabilités de production mais les employeurs sont généralement responsables du volet commercialisation en ce sens qu'ils contrôlent la caisse de leurs unités. Elles gèrent les risques de pénuries de matière première en faisant des stocks lorsque cela est possible ou dépensent un peu plus pour accéder à la matière quelque soit le prix. Les problèmes de trésorerie sont résolus soit en ayant recours au tontinier privé, soit en s'appuyant sur des parents, amis, maris ou en puisant dans les épargnes et réserves lorsqu'ils existent.

5.1.3 – Les liens des unités de transformation avec l'économie mondiale

En dehors de quelques unités de production de gari qui ont déclaré avoir conquis grâce à leur participation à des foires expositions en France une partie du marché européen plus précisément français, les liens des unités de transformation avec l'économie mondiale ne peuvent se mesurer qu'à travers l'accès à des matières premières ou outils de travail.

De façon quasi générale, les matières premières qu'elles utilisent sont achetées soit directement au niveau des champs auprès des producteurs, soit directement sur les marchés

locaux auprès des revendeuses. Dans le cadre de la demande nigériane en produits agricoles sur les marchés béninois, ces unités affrontent parfois la concurrence des acheteurs nigériens qui montent les enchères et deviennent les clients préférés des vendeurs ou des producteurs, surtout en ce qui concerne les noix de palme ou de palmiste. En réalité il s'agit d'acheteurs beaucoup plus puissants qui travaillent comme courtiers ou intermédiaires pour mobiliser la matière première insuffisante au niveau local sur la demande de certaines usines ou industries nigérianes. Cette situation complique parfois l'accès des transformateurs au marché d'approvisionnement de matières premières.

Ces marchés d'approvisionnement sont souvent préférés par les unités à cause de leurs proximités, de la fiabilité des fournisseurs, de la qualité des produits. Les liens de parenté, les relations sociales ou linguistiques viennent bien en dernière position.

Cependant, pour l'emballage et le conditionnement de certains produits, le marché régional du Ghana et du Nigéria sont généralement les sources d'approvisionnement. A titre indicatif, pour un exercice le coût des emballages s'élève à 3.250.000 FCFA pour 10 tonnes de production agro alimentaire dérivée du manioc (mawè, gari, aklui) et le nombre de sachets peut être estimé à environ 10.000. Pour mieux apprécier l'essentiel des conditions de production, l'origine des facteurs de production, une esquisse de comptabilité analytique permettrait d'affiner les données dans une étude de filière qui n'est pas la nôtre.

Les bouteilles et les autres matériels (capsuleurs, broyeurs, presses, concasseurs, etc.) sont des produits d'importation du marché mondial. Aujourd'hui l'emballage utilisé par les producteurs de jus est la bouteille recyclée de la bière allemande « Heinken » de 25 ou 33cl achetée à 50 Fcfa l'unité. Ces bouteilles étant consignées par les acheteurs, elles restent donc la propriété du vendeur sauf avis contraire de l'acheteur.

De ce point de vue, il semble que ces unités soient moins exposées directement aux différentes mesures de libéralisation ou aux crises de l'économie mondiale.

Le niveau de concurrence entre les produits importés et ceux issus des produits de transformations est très élevés. Si les produits de terroirs, gari, mawè, huile de palme, etc. sont facilement substituables au riz, café, lait, pâtes alimentaires et autres farines importés du Nigéria et du reste du monde (Chine, UE, etc.) les jus d'ananas doivent affronter la concurrence déloyale des brasseries locales qui définissent leurs territoires desquels sont interdit d'accès les produits de terroirs locaux.

En effet, contre des aménagements intérieurs et extérieurs (offres de parasols, décoration, peinture, chaises, etc.) les firms Coca-cola et autres distributeurs de boissons sucrées s'arrogent le monopole d'une grande part du marché que sont les restaurants, bars et buvettes de la ville de Cotonou et ses environs. Les propriétaires de ces lieux de consommation

s'engagent à ne pas commercialiser les produits de terroirs locaux. La compétitivité prix de ces produits par rapport au jus d'ananas ou autres fruits de terroirs facilite aussi le succès de cette concurrence car avec une contenance de 0,50 cl ces produits coût 300 FCFA contre environ 500 FCFA pour l'ananas pour la même quantité.

Malgré cette situation, les producteurs de jus parviennent tout de même à conquérir des consommateurs plus nantis et sensibles à la qualité des produits de terroirs considérés comme plus sains pour la santé.

Cependant, des travaux plus approfondies méritent d'être faits sur ces difficultés du secteur de la transformation si l'on veut promouvoir ces unités et encourager leur formalisation à terme.

5.1.4 - L'emploi, les compétences et la santé au sein de l'unité

Les unités informelles de transformation sont pour la plupart nées de la volonté des promoteurs de s'investir dans l'auto-emploi et c'est dans ce sens qu'elles sont des initiatives privées. Sur les 28 structures enquêtées, une seule avait démarrée sous forme d'association entre deux personnes qui ont fini par se séparer. Elles créent rarement de l'emploi permanent sauf dans le cas des unités de transformation d'ananas ou de pâtisseries à base de manioc où l'on rencontre en moyenne 2 à 3 employés permanents.

L'ensemble des unités de transformation emploie du personnel occasionnel à temps plein ou partiel selon l'importance des tâches à exécuter. Comme nous l'avons énoncé plus tôt l'effectif des employés occasionnels varie entre 2 et 14 selon le type de transformation. Très peu d'unité de transformation (moins de 2%) emploie de la main-d'œuvre familiale dans laquelle les enfants sont très rares, certainement à cause de la délicatesse des opérations de transformation.

Les employés sont généralement recrutés par personnes interposées ou «*de bouche à oreilles*» comme l'a déclaré l'ensemble des transformateurs. Ils sont payés à la tâche après une description à l'embauche des travaux à accomplir. Leur salaire varie entre 1000 et 1500 FCFA par jour et couvre le plus souvent la période des activités de production qui dure en moyenne 5 jours ou quelques semaines selon le type d'activité de transformation. Ce salaire représente la moyenne payée aux employés dans le secteur.

Le niveau d'instruction des employés est généralement très faible sauf pour les structures de production de jus d'ananas et de pâtisserie à base de manioc. Ceux-ci sortent ou des universités ou de hautes écoles de technologies alimentaires. Les employés occasionnels sont souvent sans instruction, ni qualification mais bénéficient d'une formation informelle dans le domaine.

La création de l'emploi dans les structures est fortement liée à la demande du marché dans le sens où la fréquence et l'importance de la demande implique une production abondante ou irrégulière. Si les unités de transformation doivent produire elles embauchent autant qu'elles ont du travail à offrir. Cette situation déresponsabilise parfois les employeurs qui prennent rarement en charge la santé de leurs employés et pas du tout ceux des ménages de leurs employés. Comme les employés sont des occasionnels ils se prennent en charges et ceux qui interviennent dans la prise en charge de leurs employés le font sur des règles floues en fonction du choix individuels des employeurs. Certains déclarent faire une prise en charge à 50% d'autres disent qu'ils le font à 100%. Il est difficile sur la base d'un échantillon aussi réduit de procéder à une généralisation de la règle de la prise en charge sanitaire dans les unités de transformation agro-alimentaire. Mais il est évident que plus 90% des unités déclarent n'avoir aucune participation dans la prise en charge sanitaire des employés.

D'ailleurs la question de la santé et de la sécurité au travail semble moins les préoccuper au point où de façon quasi unanime aucune des unités enquêtées n'a déclaré des cas d'accident ou de maladie ces 12 derniers mois pendant qu'elles confirment qu'il n'existe aucun dispositif de prévention au niveau de leur structure. A la question «*Comment l'unité gère-t-elle les problèmes de sécurité au travail de ses membres*» des employeurs ont répondu «*Dieu seul nous protège*». Les questions de santé/sécurité du travailleur dans le secteur informel sont occultées par la nécessité de sécuriser une source minimum de revenu pour la famille dans un contexte de fortes vulnérabilités.

5.1.5 - Répartition des gains, des pertes et rémunération au sein de l'unité

Les structures de transformation agro-alimentaires étant des propriétés individuelles ayant fait le choix d'utiliser des employés payés à la tâche, il est indiscutable que les gains et pertes soient exclusivement l'affaire du promoteur. En effet, lorsque les employés sont recrutés, il est déterminé sur la base de l'offre faite par l'employeur, les tâches à exécuter et le salaire correspondant. Ainsi, tous les gains ou pertes occasionnés par l'activité de transformation reviennent à l'employeur. De ce point de vue l'utilisation qu'il en fait ne dépend pas de son employé. Avant de parler de l'affectation des revenus, il convient de dire que les pertes sont très rares dans les unités de transformation même si aucun des promoteurs n'a déclaré réaliser d'importants bénéfices.

Toutefois, les revenus tirés de ces activités de transformation sont les principales sources de revenus des promoteurs qui déclarent qu'elles représentent 100% de leur revenu. Environ 5 à 10% de l'échantillon estime à 60% de leurs revenus ceux tirés des activités de transformation. Ceci montre que malgré les conditions de précarité parfois décrites, les unités informelles restent des soutiens incontournables et principales sources de revenus des promoteurs. Ceux-ci travaillent à des régimes différents en fonction du cycle de production des unités de transformation. Selon les déclarations des promoteurs des unités, au cours d'une semaine, selon la demande du marché, ils parviennent à répéter une fois le cycle de production dans la semaine (cas de la production du mawè) car cela couvre 3 jours. Pour le gari, l'huile ou l'alcool de bouche, les producteurs travaillent entre 5 et 9 jours pour finir leur production. La production de jus d'ananas semble plus contraignante et sa fréquence serait d'une à deux fois par mois.

Les revenus tirés des activités de transformation sont répartis entre trois principaux pôles que sont l'investissement, l'épargne et la consommation familiale.

La plupart des unités de transformation affirme réinvestir dans leur unité pour améliorer les conditions de production et/ou agrandir l'unité. Le plus souvent, les promoteurs maintiennent à travers cette initiative, l'existence de leur unité car n'ayant pas encore des marges bénéficiaires suffisamment importantes les revenus servent à supporter les charges familiales et maintenir le fonds de roulement initial au point où l'unité n'évolue en réalité que très difficilement. D'aucuns estiment que cela tient au fait que les promoteurs des unités n'ont pas de logiques entrepreneuriales, pourtant ces unités jouent pleinement leur rôle car elles ont été créées pour subvenir aux besoins de leur promoteur.

Toutefois, certaines unités de transformation arrivent à faire de l'épargne mais rarement dans les structures formelles. Moins de 1% dépose leur épargne à la caisse locale de crédit agricole mutuelle ou dans les banques de la place. Les autres participent à un système d'épargne traditionnel à travers les tontines privées selon l'importance de leur marge bénéficiaire.

Les régimes retenus varient entre 400 et 1000 FCFA tous les 5 jours à 2000 FCFA toutes les deux semaines. Ce système d'épargne rend difficile l'estimation du niveau d'épargne de chaque acteur en l'absence des déclarations des auteurs eux-mêmes. Mais il est possible en faisant un suivi de quelques acteurs dans le cadre d'un travail de recherche sur une plus longue durée, d'apprécier le pouvoir de mobilisation de l'épargne informel de quelques unités de transformation.

5.1.6 - Structure de gouvernance et nature des ressources mobilisées

La plupart des unités de transformation étant des structures informelles, elles sont directement gérées par les promoteurs sans aucune séparation des responsabilités ou une mise en place d'organe de gestion bien élaborée. Sur les 28 unités seules deux ont déclaré avoir une structure de gouvernance. Celles-ci se retrouvent parmi celles qui transforment l'ananas et que nous avons identifiées comme utilisant des technologies plus modernisées. Ces unités sont aussi les seules à faire attention au rapport homme/femme du moins ce qu'elles déclarent. Dans cette configuration, il n'est pas étonnant de constater que la quasi-totalité des unités de transformation ne séparent pas leurs fonds propres des revenus de l'unité.

Les ressources qu'elles mobilisent proviennent presque exclusivement de la commercialisation des produits obtenus de la transformation. Ainsi les ressources sont variables en fonction de la valeur des produits vendus.

Le litre d'huile de palme est vendu entre 500 et 600 Fcfa le litre et des transformateurs vendent entre 150 et 200 litres par marché. Le jus d'ananas coûte entre 4000 Fcfa (le casier de 24 bouteilles) et 4500 Fcfa (le casier de 24 bouteilles de 25 cl). L'alcool de bouche coûte 700 Fcfa (le litre) tandis que l'huile de palmiste varie entre 700 et 1000 Fcfa (le litre) selon les saisons (saison des pluies moins chère que saison sèche.) Quant à Agbéli Mawè le prix varie entre 80 et 120 FCFA le kg pendant que le Gari coûte 400fcfa le kg. Selon les déclarations des transformateurs de Gari, ils parviennent à écouler 200 kg de gari en 3 mois ce qui permet d'estimer le revenu trimestriel à 80000 Fcfa.

Il est difficile de disposer des données intéressantes sur les revenus et marges bénéficiaires des producteurs en dehors d'une étude minutieuse sur les différentes activités de transformation. Même dans ce cas, il faudrait compter avec l'adhésion de ceux –ci à l'initiative. A titre indicatif, nous avons essayé d'obtenir les informations suivantes qui reposent sur de simples déclarations des responsables d'unité. Par exemple, pour un producteur de mawè et de tapioca, sur un exercice, le bénéfice est estimé à 300.000 FCFA, avec un niveau de dépense de 6.000.000 FCFA environ. Il s'agit ici d'une unité assez élaborée qui sollicite parfois les services d'autres transformatrices pour constituer son stock à commercialiser. Les responsables des unités de jus d'ananas déclarent par contre que sur une production de 16 casiers de 24 bouteilles, le bénéfice est de 720.000 FCFA après une dépense de 400.000 FCFA y compris la main d'œuvre, l'emballage.

Toutes ces données méritent d'être affinées pour permettre une analyse rigoureuse du seuil de rentabilité d'une unité de transformation informelle au-delà de tout préjugé ou estimation simpliste.

5.1.7 - Dynamique associative, gestion des risques et autres mécanismes de protection sociale

Contrairement à ce à quoi nous nous attendions en abordant la corporation des transformateurs, il est curieux de constater que sur les 28, seules deux unités appartiennent à une association. Parmi ces deux, une seule appartient à une association corporatiste, la deuxième est membre d'une association récréative. Toutefois les autres non membres d'une association pensent que les associations ne sont plus utiles mais prennent trop de temps, ou d'argent à cause des cotisations. Ainsi la réponse à la question pourquoi vous n'êtes pas membre d'une association, une responsable a répondu « *A cause des cotisations incessantes et du temps à disposer* »

Certains pensent qu'on n'y trouve pas l'assistance mutuelle recherchée dans les associations et ont répondu « *Parce que l'esprit d'association n'existe plus tellement dans notre milieu. C'est beaucoup l'individualisme et le chacun pour soi* »

Pire encore d'autres pensent que la confiance a déserté les associations et qu'elles sont moins utiles que par le passée. Ainsi leurs réponses ont été : « *Parce que souvent ce sont des problèmes* », « *Je n'aime pas les associations à cause des problèmes* », « *Parce qu'il n'y a plus rien de bon dans les associations* »

Cette utilité marginale reconnue à l'association en milieu urbain vient de l'esprit d'individualisme des acteurs qui ne semblent pas avoir besoin de ces formes de sécurisation ou de protection sociale passant par le milieu associatif.

Les transformateurs qui sont membres associations ont tous déclaré y aller à la recherche d'une vie de solidarité et d'assistance mutuelle. Ils y consacrent du temps une fois toutes les deux semaines et cotisent environ 1000 à 2000 Fcfa par mois ou toutes les deux semaines.

Si l'association de type corporatiste vise essentiellement l'assistance mutuelle en cas de décès de proche, de maladie ou autres cérémonie, l'autre association récréative, organise des tontines et la danse et est fortement féminisée (15 hommes et 60 femmes) et dirigée par une femme. Elle assiste aussi ses membres dans les problèmes de la vie quotidienne (décès, naissance, cérémonie, maladie, etc.)

Mais le constat est qu'au sein des différents types d'unité de transformation (huiles, jus d'ananas, mawè, etc.), les associations de transformateurs n'existent pas comme on pourrait les retrouver en milieu rural et ceci peut donner des indications pour le rôle limité des associations comme structures de protection et de sécurité sociales

5.1.8 - La vision des unités de transformation de l'avenir

Il est très difficile de faire une synthèse de la vision d'avenir des différentes unités de transformation à cause de la diversité des activités et de leurs attentes.

Cependant ce qui ressort de l'ensemble des propos des promoteurs de ces unités est le besoin de moderniser l'unité afin d'accroître leur production et la conquête de nouveaux marchés. Mais de façon unanime, il identifie le manque de moyens financiers comme premier handicap pour aller vers cet objectif.

Il y a aussi un important problème de raréfaction des matières premières en particulier les produits du palmier à huile qui hypothèquent la production et les activités des unités de transformation. L'alcool de bouche, l'huile de palme et de palmiste seraient de ce fait menacés. Les acteurs estiment que si rien n'est fait, il est probable que le manque de matière première compromette l'avenir des unités de transformation des produits du palmier à huile et dérivés. Cependant, les transformateurs du manioc frais en Mawè sont plus optimistes et pensent plutôt que la demande va en grandissant. Leur produit est de plus en plus demandé en ville avec la modification des habitudes alimentaires. En effet Agbeli Mawè est un produit de terroir largement consommé en milieu fon ou mina au Sud Bénin. Mais de plus en plus les populations urbaines du Sud Bénin ont adopté le produit à cause de son adaptation aux contraintes urbaines (facilité, rapidité de cuisson, etc.). Les producteurs de gari par contre sont moins optimistes et semblent perdre quelques membres qui s'intéressent de plus en plus au Mawè plus demandé.

Toutefois, lorsqu'on leur demande de proposer une action pouvant contribuer à la promotion des activités, très peu ont pu répondre efficacement. Ceux-ci se retrouvent parmi les producteurs de jus d'ananas qui veulent que l'on fasse connaître les bienfaits de la consommation des produits du terroir et généraliser l'étiquetage afin favoriser la traçabilité des produits.

Les autres producteurs restent vagues ou muets par rapport à la question.

5.2 - Les unités informelles de restauration dans l'économie informelle

La croissance démographique de nos villes et les besoins d'alimentation des populations citadines entraînent une floraison des unités informelles de restauration. Celles-ci sont de standing variés et de tailles différentes appréciables sur la base du nombre de personne employé, la superficie des lieux ou le prix du menu.

Dans le cadre de ce travail, notre enquête a porté sur 23 restaurants informels qui nous permettent de comprendre les problèmes qui se posent au secteur ainsi que leur importance dans la vie des populations.

5.2.1 Histoire de l'unité économique informelle et principaux déterminants de l'informalisation

L'échantillon des unités informelles de restauration est composé de 8 cafétéria, 13 restaurants de pâtes de maïs, igname, riz, etc ; et des 2 restaurants de brochettes de bœufs, de porc comme nous l'avions signalé plus tôt dans l'un des tableaux précédents.

Ces unités informelles ont été créées pour des raisons similaires, le besoin de disposer d'une activité génératrice de revenus et de répondre à un besoin d'auto-emploi. Certaines unités ont répondu à la demande d'une clientèle solvable (présence d'ouvrier ou de travailleurs) et d'autres ont simplement trouvé le secteur porteur et s'y sont lancés.

Ce sont des unités entièrement informelles qui payent cependant les taxes locales à la mairie de Cotonou. Le montant de cette taxe varie entre 3000 Fcfa et 100 000 Fcfa par an ou par mois.

Le nombre d'employé varie entre 2 et 14 avec des statuts différents de ceux des unités de transformations. Ceux –ci sont moins des employés occasionnels mais des employés dits permanents. Ils viennent pour la plupart du secteur de la restauration même si ce sont des employés formés dans le système informel. De façon générale, il faut remarquer que les unités informelles de la restauration sont dans leur quasi-totalité des entreprises individuelles dont le plus grand nombre des chefs sont des femmes. On y retrouve cependant quelques hommes. Dans notre échantillon moins de 5 % sont des hommes alors qu'au niveau national les statistiques de l'INSAE (2010) estiment une forte féminisation des chefs d'entreprises du secteur de l'artisanat et du commerce à 96,6%.

Les formes d'obstacles de démarrage énumérées par les promoteurs sont, le manque de moyens financiers suffisants, des pertes à répétition dues au manque d'expérience, la difficulté de localisation de l'unité à cause des exigences d'installation de la cuisine.

Au démarrage, les unités de restauration déclarent toutes avoir mobilisé des fonds propres issus soit des tontines privées, soit des dons de parents et/ou mari. Ces fonds propres varient entre 7000 FCFA et 1000 000 FCFA.

Les matériels et équipements des restaurants sont souvent des ustensiles sommaires comme des glacières, assiettes, couteaux, foyers marmites, réfrigérateurs ou postes téléviseurs surtout dans les cafétérias qui tentent de se moderniser. Ces restaurants disposent aussi de tables et

chaises que les promoteurs déclarent comme des biens acquis à la création. Les responsables des unités les plus démunies déclarent qu'ils ont dû même emprunter certains matériels afin de pouvoir démarrer leurs activités.

Malheureusement, ces unités informelles de restauration semblent être en dehors de l'emprise des différentes formes d'appui des institutions internationales ou étatiques puisqu'elles déclarent n'avoir reçu aucune forme d'assistance de leur part.

Les raisons souvent avancées sont ; la sous information ce qui se remarque aussi sur la connaissance des politiques de formalisation développées au Bénin. La plupart des acteurs (99%) déclarent n'avoir aucune connaissance de la réglementation du travail ou ne veulent pas savoir, ou en ont peur.

Quant à la répercussion de la crise sur leurs activités, les responsables d'unité déclarent les remarquer à travers la diminution du nombre de clients, la réduction des bénéfices ou l'augmentation des charges de production due à la hausse des prix de matières premières, ce qui porte préjudices à la production des biens et services.

5.2.2 - Production de biens et services et liens avec l'économie formelle

Comme nous l'avons présenté au début de cette section, les restaurants informels fonctionnent en réponse aux besoins alimentaires des populations de la ville de Cotonou. Les différents biens offerts sont des plats cuisinés déjà énumérés (pâtes de maïs, riz, ignames pilés, brochettes de viande de porc, etc.). Certains restaurants offrent aussi du service traiteur pour des manifestations ou cérémonies diverses lorsque les organisateurs désirent servir de la cuisine du terroir.

Les moyens de production de ces restaurants restent assez traditionnels et classiques. Ce sont les foyers marmites et ustensiles de cuisines, auxquels s'ajoutent au niveau des cafétérias des glacières et autres. Il nous a été difficile d'apprécier la technologie utilisée au risque de la qualifier de traditionnelle aussi. Cependant, il est très facile de constater qu'il n'y pas de séparation de responsabilités entre les employés et leurs employeurs au niveau de la production et de la commercialisation. Tous interviennent de la même manière dans l'unité avec la différence que l'employeur propriétaire est toujours le caissier et garde le contrôle sur les recettes de l'unité.

De ce point de vue, c'est l'employeur qui effectue les dépenses pour acquérir les intrants sur les marchés locaux de la ville de Cotonou et de ses environs (Glodjigbé, Calavi, Tori, etc.). Sur ces marchés les promoteurs des unités entretiennent aussi des relations sociales, de confiance et d'amitié avec les fournisseurs.

Les restaurants étant installés dans la ville de Cotonou, les clients qui fréquentent les restaurants sont les populations de la ville de Cotonou et des localités proches. Les recettes effectuées par les promoteurs alimentent leur trésorerie et permettent de gérer les risques.

Ceux-ci sont de plusieurs ordres dont notamment, les risques de pénuries d'intrants, de baisses des ventes et manque de trésorerie.

Les responsables des unités de restauration face aux risques de pénurie d'intrants agissent comme les transformateurs. Ils achètent et stockent les aliments non périssables afin de jouer sur les prix dans un avenir proche. Mais cette stratégie a moins d'impact car il y a plus de matières périssables. De ce fait, les restaurants sont obligés d'acheter chers les intrants qui accroissent le prix de production. Face à la baisse des ventes les restaurants réduisent l'offre pour être sûr de tout vendre mais font recours au tontinier ou aux achats à crédit pour des difficultés de trésorerie liées à la crise.

De façon générale, les unités informelles de restauration ont déclaré avoir été secoué ses 12 derniers mois par des problèmes sociaux tels que décès du père ou de la mère, des maladies, qu'elles surmontent en fermant purement et simplement le restaurant pendant un temps, Quelques personnes déclarent contracter du crédit pour pouvoir poursuivre les activités.

On constate donc que le fonctionnement des unités repose exclusivement sur le responsable dont l'absence reste un handicap sérieux pour la poursuite des activités de l'unité.

Le niveau d'organisation des unités informelles du secteur de la restauration est encore très faible ce qui justifie d'ailleurs leur très faible lien avec l'économie formelle à travers leurs activités. Elles ne font aucune sous-traitance ni service avec le secteur formelle si ce n'est à travers l'acquisition d'intrants ou l'achat de matériels.

Elles déclarent pour la plupart souhaiter une modernisation de leurs unités afin de mieux s'insérer dans l'économie et attirer le plus de clients.

5.2.3 *Les unités informelles de restauration et leur liens avec l'économie mondiale*

Bien que la production des plats cuisinés repose à la fois sur les produits agricoles et manufacturés, il n'est pas aisé d'apprécier la part du commerce international dans le fonctionnement des unités informelle de restauration. Ceci aurait pu aider dans une certaine mesure à mieux apprécier leur lien avec l'économie mondiale. Cependant, on peut déjà dire avec certitude que selon le type de plats offerts, la dépendance vis-à-vis de l'économie mondiale varie. Ainsi, les cafétérias semblent plus fortement reliées à l'économie mondiale que les unités vendeuses de brochettes. Selon les estimations faites lors de nos enquêtes, elles

utilisent plus de 60 à 70 % d'intrants importés (spaghetti, œufs, café, beurre, pain, etc.) pendant que les autres unités tournent autour de 20 à 30% d'intrants importés. Cette estimation se base sur la consommation journalière des unités et ne représente pas une évaluation systématique.

Certaines unités informelles de restauration utilisent aussi les intrants importés de l'Afrique de l'Ouest, notamment du Burkina Faso (animaux sur pied). Mais ces importations ne sont pas importantes et proviennent aussi du secteur informel.

De façon générale il faut noter que les unités informelles de restauration s'approvisionnent sur le marché local auprès des revendeurs à cause de la proximité des marchés, de la fiabilité des fournisseurs. Les produits importés sont parfois inexistantes au niveau national.

Une étude minutieuse de l'origine des intrants consommés par ces unités de restauration permettrait de mieux apprécier la part du marché international dans le fonctionnement des restaurants informels. A titre indicatif une unité de vente d'igname pilé nous a informé à propos de sa consommation mensuelle de trois intrants à savoir, l'huile importée, le cube Maggi et la tomate en boîte. La quantité d'huile utilisée est estimée à 20 litres pour un coût de 250.000 F.cfa, le Cube Maggi utilisé est de 4 paquets par mois pour un coût de 1800 cfa, la tomate en boîtes 4 pour un montant de 2000Fcfa.

Ces indications si elles permettent de savoir l'origine de quelques intrants utilisés dans la restauration informelle, elles ne nous semblent pas suffisantes pour bien apprécier leurs liens avec l'économie mondiale.

5.2.4 L'emploi, les compétences et la santé au sein de l'unité

Comme nous l'avons mentionné un peu plus tôt, le secteur de la restauration est fortement dominé par les femmes tant au niveau des employeurs que des employés. C'est une activité qui nécessite de l'aide pour les diverses tâches liées à la cuisine et au service. De ce point de vue la création d'emploi y est un peu élevée car le nombre d'employés varie entre 2 et 14.

Selon le type de produits proposés, leur recrutement se fait au niveau des terroirs puisque certains mets font recours à des habitudes culinaires de terroir. C'est le cas de l'igname pilé et de la pâte noire originaires du Nord du pays, de la pâte de maïs et de la viande de porc originaires du Sud Bénin. Par personnes interposées, les employés arrivent soit par les parents ou connaissances du village d'origine des propriétaires d'unités, soit de la ville de Cotonou ou de ses environs. Les employeurs sont rassurés de la maîtrise de l'art culinaire des employés et surtout qu'ils jouissent d'une bonne moralité et sont travailleurs. C'est une pratique de recrutement généralisée au niveau des unités et cela alimente aussi les flux migratoires de jeunes filles ou dames des villages vers les villes notamment Cotonou.

Les employeurs ne se préoccupent le plus souvent pas des compétences des employés en termes de qualification car le plus important est qu'ils puissent accomplir les tâches confiées à eux, qui se résument à la cuisine, la plonge, l'accueil en salle et l'approvisionnement de l'unité.

De façon générale, les chefs d'unité informelle de restauration déclarent ne pas avoir des problèmes de gestion du personnel en dehors de quelques comportements d'insubordination. Mais le fait qu'ils n'ont pas d'engagement formel, les employés exposés à des menaces de licenciements faciles sont vite maîtrisés.

La même situation ambivalente se pose quant à la gestion de santé des employés. Celle-ci semble ne répondre à aucune règle. Trois cas de figures se présentent dans le secteur.

Une partie des employeurs déclarent prendre en charge entièrement la santé de ses employés sans tenir compte de celle de leur famille. C'est le cas le plus courant que l'on pourrait estimer à environ 60% des employeurs. Le second groupe, concerne ceux qui déclarent participer au frais de soins de leurs employés à 50%. Les employeurs de ce groupe représentent environ 20 à 30% de notre échantillon tandis qu'un dernier groupe laisse les employés se prendre en charge eux-mêmes. C'est la catégorie qui compte le moins de responsable d'unité.

La situation de la sécurité au travail est presque occultée dans ces unités informelles dans la mesure où aucune disposition sécuritaire n'est prise dans la quasi-totalité des unités ayant fait l'objet de notre enquête. Il n'y a non plus pas de prévention et les responsables d'unité estiment que « c'est Dieu qui protège » des accidents de travail.

Au total, les employés ne semblent pas protégés contre les maladies et accidents de travail. Même les employeurs eux-mêmes n'ont pas un système de protection contre la maladie et les accidents de travail qui sont heureusement rares car aucune des unités ne déclare avoir enregistré ces 12 derniers mois des cas.

5.2.5 Répartition des gains, des pertes et les rémunérations au sein de l'unité

Les unités informelles de restauration sont des propriétés privées d'individus ayant eu l'initiative de créer une structure qui emploie du personnel. Ayant fait le choix de payer un salaire fixe aux employés, les ressources issues de la restauration ainsi que les pertes incombent au propriétaire.

En effet, les employés des unités informelles sont payés à la tâche en fonction d'un salaire convenu avec l'employeur. Le salaire sont fixés à l'avance et varie dans le secteur entre 500 et 1000 FCFA /jour soit environ 14000 à 20000-25000 FCFA par mois selon le niveau de

responsabilité et le standing de l'unité. Ces salaires payés par jour de travail pour les travailleurs occasionnels qui sont les plus fréquents et par mois pour les permanents. Un tel dispositif semble être adopté pour le contrôle de la marge salariale des structures qui estiment travailler dans un environnement incertain.

Le fait de faire reposer l'emploi dans l'unité informel sur le temps limité, la rémunération à la tâche et le salaire à la journée, semblerait être une façon pour l'unité de contrôler « *la plus-value* » au jour le jour en positionnant l'employé dans la dépendance permanente vis-à-vis de l'employeur et dans l'effort continu pour garder son emploi dans la mesure où il y a une grande demande.

L'employeur réalise ainsi la garantie de la main-d'œuvre tandis que l'employé s'efforce dans un contexte d'insécurité de travail à garder son emploi. Chacun dans sa logique contribue à la stabilité de l'emploi précaire et vulnérable dans l'économie informel.

Cette stratégie sécurise économiquement l'unité informelle et son chef (l'entrepreneur) tant qu'il est disposé à acheter, produire et vendre. Il est difficile d'estimer cependant les revenus des employeurs. Toutefois, ils déclarent à plus 85% avoir comme revenu principal celui provenant de la restaurant et représentant 100% de leur revenu. Aussi déclarent-ils que la restauration informelle leur procure des ressources suffisantes.

De ce point de vue, l'activité semble assez rentable même si les initiateurs se plaignent trop souvent de la faiblesse des ressources qu'on peut y tirer. Les bénéfices tirés de la restauration sont affectés sur trois principaux pôles que sont, le réinvestissement, la consommation familiale et l'épargne.

Si la plupart des acteurs déclarent réinvestir pour augmenter le fonds de roulement de son unité, améliorer le cadre d'accueil des clients, ceux qui parviennent à dégager des revenus assurent une épargne journalière de 1000 à 3000 FCFA auprès des tontiniers. Quelques-uns déclarent par contre déposer leurs épargnes à la caisse locale de crédit agricole mutuel (CLCAM) qui bien qu'étant une structure formelle n'est pas une banque. Ce dernier groupe d'acteurs représente moins de 1%. Selon les propos des acteurs, il est très difficile de donner avec exactitude les proportions des bénéfices affectés aux différents pôles. Cependant ils déclarent que le plus important pour eux c'est d'arriver à répondre au besoin quotidien de leur ménage. Pour se faire dans les unités les employés travaillent en moyenne 6 jours sur 7. Il existe quelques exceptions qui travaillent 7 jours sur 7. Pour donner une idée grossière des revenus tirés en un mois d'une unité de restauration d'igname pilée, nous avons recueilli les informations suivantes. Sur une dépense de 350.000Fcfa (igname et condiments) et une main de d'œuvre de 168.000Fcfa par mois le bénéfice réalisé est de 150.000 Fcfa selon la déclaration de l'enquêtée.

5.2.6 *Structure de gouvernance et nature des ressources mobilisées par les unités*

Comme dans la plus part des unités informelles, il n'existe pas de structure à part entière de gestion ou de direction. Le fondateur et l'un de ses collaborateurs plus proches décident du fonctionnement de la structure (création d'emploi, investissement, commercialisation).

Les ressources mobilisées passent exclusivement par le marché et sont constituées de recettes des unités. Les autres formes de mobilisation de ressources sont quasiment inexistantes. Ce sont notamment les subventions et autres aides publiques, les ressources de solidarité communautaire ou autres aides mutuelles. Ces formes de ressources sont soit inconnues par les unités, soit non désirées car ils n'adhèrent à aucune formes d'association.

Dans ces conditions, il n'est pas surprenant que ces unités n'opèrent aucune séparation entre leur bien propre et ceux de leurs unités car à 100% ils le reconnaissent dans le secteur.

5.2.7 *Dynamique associative, gestion des risques et autres mécanismes de protection sociale*

La corporation des chefs d'unités de restauration informelle semble se tenir à l'écart du mouvement associatif en évoquant souvent, le manque de temps et de moyens à y consacrer. D'aucuns estiment d'ailleurs qu'on n'y trouve plus la solidarité et la confiance entre les membres. Ainsi en l'absence des formes de protection sociale formelle, les unités informelles de restauration ne s'organisent pas autour des formes traditionnelles générées par les associations diverses. Au risque de répéter les réponses faites par les enquêtés du secteur de la transformation, nous n'allons pas citer leurs propos à ce niveau.

En effet, aucune des unités étudiées ne disposent de système de sécurité sociale, de caisse de pension ni d'assistance sociale.

Elles n'ont aucune connaissance des politiques publiques mises en œuvre récemment au Bénin en dehors du programme de micro-finance auquel aucune unité de notre échantillon n'a d'ailleurs accédé.

Leur appréciation malgré l'utilité reconnue à ces politiques est qu'elles fonctionnent sur la base du clientélisme et ne sont accessibles qu'à des personnes proches des pouvoirs politiques.

5.2.8 *Les unités informelles de restauration et leur vision de l'avenir*

De l'entretien effectué avec les acteurs du secteur informel de la restauration, il ressort une vision très contrastée de l'avenir selon eux. Pendant que la majorité des acteurs refusent de se prononcer et estiment devoir se concentrer sur la modernisation de leurs unités, d'autres estiment que les choses ne vont pas s'améliorer.

On note par contre, une très nette appréciation des appuis des pouvoirs publics qui ne semblent pas rassurer. Les acteurs croient qu'ils n'aideront pas effectivement les groupes cibles. *« C'est une affaire de favoritisme entre les gens qui se connaissent. Il faut rien attendre d'eux »* pensent certains responsables d'unités

Ils répondent tous avoir besoin d'aides pour moderniser et rendre visibles leur structure, mais certains redoutent les charges fiscales qui risqueraient d'annihiler les effets de l'aide contre la formalisation. Et à la question de savoir s'ils accepteraient l'aide contre la formalisation, certains répondent *« Oui à condition de ne pas être trop taxé après »*, d'autres *«oui si on m'explique les avantages et les inconvénients car il y a toujours des inconvénients»*

Il y a cependant des responsables qui sont catégoriques et rejettent cette alternative en répondant : *«Non parce que si après je n'arrive pas à faire du chiffre d'affaire je ne pourrai pas payer l'impôt.»*

Il est intéressant de voir l'ouverture des uns à la démarche de formalisation via une aide publique et le rejet des autres pour crainte d'imposition lourde dans le futur. Cette situation permet d'envisager une intervention possible dans le secteur à condition d'y adapter les réformes et un plaidoyer conséquent.

Enfin, le manque de perspective d'avenir sur leur unité ne leur a pas permis de répondre convenablement à la question qui porte sur l'action primordiale pour promouvoir les activités de leur secteur.

5.3 - Organisation, fonctionnement et rémunérations au sein des unités de vente des produits pétroliers (essence et lubrifiants)

La commercialisation informelle des produits pétroliers au bord des rues ou voies publiques présentent deux enjeux majeurs en dehors de son caractère informel.

Il s'agit d'une activité illicite fortement réprimée par l'Etat depuis plusieurs années. C'est aussi une activité dangereuse portant sur un produit hautement inflammable capable de provoquer de graves incendies. Sa commercialisation serait nocive pour la santé des vendeurs et des populations à cause du gaz qui se dégage du produit lorsqu'il est exposé à l'air libre.

Si ces différents éléments le présente comme un produit à haut risque, sa disponibilité, son accessibilité et les niveaux de prix pratiqués sur le marché du Nigeria voisin par rapport au

prix à la pompe sur le marché béninois le rendent extrêmement rentable et très attrayant pour les vendeurs potentiels. De plus, entreprendre le commerce informel des produits pétroliers, notamment l'essence nécessite des moyens financiers et matériels très limités ce qui encourage la vente du produit.

C'est bien ce que déclarent la majorité des chefs d'entreprises ou du moins des vendeurs que nous avons interrogé lors des enquêtes.

Malgré l'interdiction qui frappe la commercialisation des hydrocarbures, nous avons rencontré des vendeurs qui exercent cette activité depuis 26 ans. Ce qui témoigne de sa rentabilité et/ou de sa contribution à la vie des populations qui s'y adonnent.

De façon générale, les chefs des unités qui commercialisent les produits pétroliers sont de sexe masculin. On y retrouve parfois des femmes qui peuvent être estimées à moins de 2 % des vendeurs. Le plus souvent, il s'agit d'épouses ou de sœurs de vendeurs qui reprennent des activités de leurs maris ou frères qui s'installent ailleurs soient comme grossistes ou revendeurs.

Comment sont-ils organisés :

On distingue trois types de vendeurs :

- les grossistes importateurs ayant de gros moyens financiers. Ils fréquentent le marché nigérian et redistribuent les produits en gros.
- Les semi-grossistes qui achètent auprès des importateurs ou dans les zones de ruptures de charges à la frontière (Porto-Novo, Dantokpa Cotonou, etc.) où au bord des lagunes. Ils vendent le plus souvent par bidon de 20 ou 50 litres aux détaillants
- Les détaillants sont des revendeurs qui distribuent directement aux consommateurs que sont les vélomoteurs, les automobilistes et autres (meunier, etc.)

Sur toute la chaîne, les vendeurs sont généralement des béninois et bénéficient d'une grande complicité des populations locales dans les régions frontalières s'ils sont grossistes. Très souvent les importateurs sont originaires des régions frontalières mais domiciliés à Cotonou. Ceci facilite la connaissance du circuit d'importation.

5.3.1 Organisation et fonctionnement des chefs d'unités grossistes

Ils ne sont généralement pas très nombreux dans le secteur car c'est une position exigeante du point de vue financier, organisationnelle et matériel. Dans notre échantillon ce sont des acteurs qui ont entre 9 et 26 ans d'ancienneté dans le secteur. Ils connaissent très bien le circuit depuis le Nigeria jusqu'au Bénin. Ils disposent d'un important réseau de revendeurs, détaillants ou semi-grossistes qui assurent la redistribution vers les consommateurs.

A l'intérieur du groupe des grossistes importateurs, on distingue deux catégories. Il y a une première catégorie d'importateurs qui disposent de gros moyens et procèdent au recrutement de plusieurs employés qui assurent l'achat, le transport et la distribution des produits à l'intérieur de la ville de Cotonou.

Parmi les employés, il y a un premier groupe qui est recruté dans les villages frontaliers du Nigeria ou dans le village d'origine de l'importateur. Ceux-ci sont ceux qui connaissent bien le marché nigérian et qui vont s'approvisionner dans les stations services ou auprès des grossistes nigériens et organisent la contrebande. L'effectif de ces employés varie entre 2 et 5. Ils sont chargés d'acheter et d'acheminer jusqu'aux abords des cours d'eau, lagunes ou mer, les produits pétroliers. Au niveau de ces cours d'eaux, (mer ou lagunes) un autre groupe d'employés récupère les produits qu'ils convoient par voie d'eau jusqu'à Cotonou aux abords du marché Dantokpa.

A ce niveau, un système de transport est organisé avec l'aide d'un chauffeur qui est chargé de livrer à des semi-grossistes les produits destinés à la vente. Ce dernier transporteur n'est pas un employé du grossiste mais loue ses services pour la circonstance.

C'est alors un système de distribution bien organisé où le grossiste dispose déjà d'une clientèle fidèle à qui il livre à crédit ou au comptant les produits pétroliers importés.

Il convient de signaler que la vente des produits pétroliers au Nigeria respecte aussi certaines lois et sa commercialisation en grande quantité à des personnes non agréées dans des moyens de conditionnements non appropriés posent aussi de sérieux problèmes. Les importateurs sont alors exposés à des risques de répression.

La deuxième catégorie d'importateurs grossistes est constituée de ceux qui vont eux-mêmes sur le marché nigérian, sur le terrain de la contrebande et assurent leurs achats auprès des mêmes types de fournisseurs que les premiers. Afin de transporter dans la discrétion les bidons, ils les acheminent par voie d'eau (mer ou lagune) pendant qu'ils rejoignent le Nigeria par voies terrestres. Les bidons sont récupérés au Nigéria pour le conditionnement des produits achetés afin que ceux-ci puissent être acheminés vers Porto-Novo au bord du Lac gbonhèvié ou Dantokpa à Cotonou. Le transport se fait le plus souvent par des riverains des cours d'eaux recrutés comme employés. Ceux-ci sont des habitués des traversées marines ou lagunaires, ce qui assure la sécurité des transports car il y a parfois des risques de naufrages. Quelques rares importateurs sont aussi des riverains de ces cours d'eaux et participent à la traversée avec leurs employés chargés de convoier les produits jusqu'à Cotonou. Cette dernière catégorie de grossistes importateurs parfois moins nantis que ceux du premier groupe sont souvent assistés d'un employé secrétaire. Celui-ci fait aussi office de responsable en l'absence du propriétaire dans la commercialisation et l'encaissement de l'argent lors de la

distribution des produits. Ce sont les employés du grossiste qui acheminent les produits depuis la mer jusqu'aux semi-grossistes ou détaillants.

Les deux catégories de grossistes sont les maillons importants de la distribution informelle des produits pétroliers au Bénin particulièrement à Cotonou. Ils organisent à la fois la fraude ou la contrebande et l'importation «officielle» des hydrocarbures, situation paradoxale et complètement inimaginable puis que l'interdiction du produit suppose son absence du cordon douanier et l'impossibilité d'en faire un trafic officiel. Cependant, comme le déclarent certains importateurs, il y a une acceptation tacite de l'importation du produit par les douaniers qui prélèvent malgré l'interdiction d'importation des taxes douanières sur le produit. Les douaniers disent fermer les yeux sur le caractère illicite de l'importation pour sortir les importateurs de la pauvreté et aider les consommateurs pauvres à résoudre leur problème de mobilité.

A titre indicatif, selon les propos de l'un des chefs d'unité interrogé l'importation de 5000.000 FCFA de produits pétroliers implique le paiement de 500.000 FCFA de frais de douane.

L'importation des produits pétroliers expose les acteurs à des difficultés parfois énormes liées à l'interdiction de commercialisation des produits ou aux modes de transport par mer ou lagune.

La police et la douane sont les premiers obstacles à contourner durant le transport et le stockage. Il existe le plus souvent des interventions policières douanières menées contre les trafiquants de produits pétroliers et les chefs d'entreprise sont obligés de mettre en œuvre leur réseaux sociales pour soudoyer les agents de répression afin d'éviter les grandes pertes. Il existe à cet effet des associations d'importateurs des produits pétroliers qui s'organisent à cet effet. Lorsqu'elles sont informées des interventions elles les anticipent ou le cas échéant essayent de dénouer la situation. Tous les importateurs ne sont pas systématiquement membres de cette association. Selon l'association, les cotisations varient entre 2000 FCFA et 5000 FCFA par mois. Parfois, les cotisations se font sur le moment de l'évènement sous la gestion d'un bureau. Généralement les associations regroupent moins de 20 personnes qui comptent parfois des demi-grossistes dans la mesure où il s'agit de protéger la vente des hydrocarbures.

5.3.2 Organisation et fonctionnement des chefs d'unités semi-grossistes

Ceux-ci constituent le second maillon de la chaîne de distribution des produits pétroliers au Bénin notamment dans la ville de Cotonou et aussi vers la frontière togolaise. Ils constituent les clients privilégiés des premiers et reçoivent soit à leur lieu de vente soit à leur domicile des

bidons d'essence ou de lubrifiants. Ils payent directement les employés des grossistes ou obtiennent d'eux des marchandises à crédit.

L'avantage pour ces revendeurs dans leur position est qu'ils ne connaissent que les tracasseries policières au niveau national et ont plus de facilité dans l'acquisition des produits. Ils sont cependant soumis à la loi des grossistes qui leurs imposent les prix que eux à leurs tours répercutent naturellement sur les maillons inférieurs de la chaîne, les consommateurs finaux.

A ce niveau de la redistribution (semi-grossiste), il y a quelques femmes contrairement au niveau supérieur des grossistes où les conditions d'approvisionnement semblent plus délicates.

Les demi-grossistes disposent aussi au niveau de la ville de Cotonou et des localités satellites un réseau de distribution constitué de revendeurs manipulant des stocks très limités de produits. Ceux-ci vendent le plus souvent en détail aux consommateurs finaux.

5.3.4 Organisation et fonctionnement des revendeurs ou détaillants

Il s'agit des revendeurs au litre aux consommateurs dans la ville de Cotonou. Ils sont les plus visibles et les plus exposés aux représailles spontanées de la police qui agit plus pour donner l'impression à la population de contrôler et de mettre en application l'interdiction pendant que les dealers si on peut les appeler ainsi sont protégés grâce à une complicité des acteurs regroupés en association.

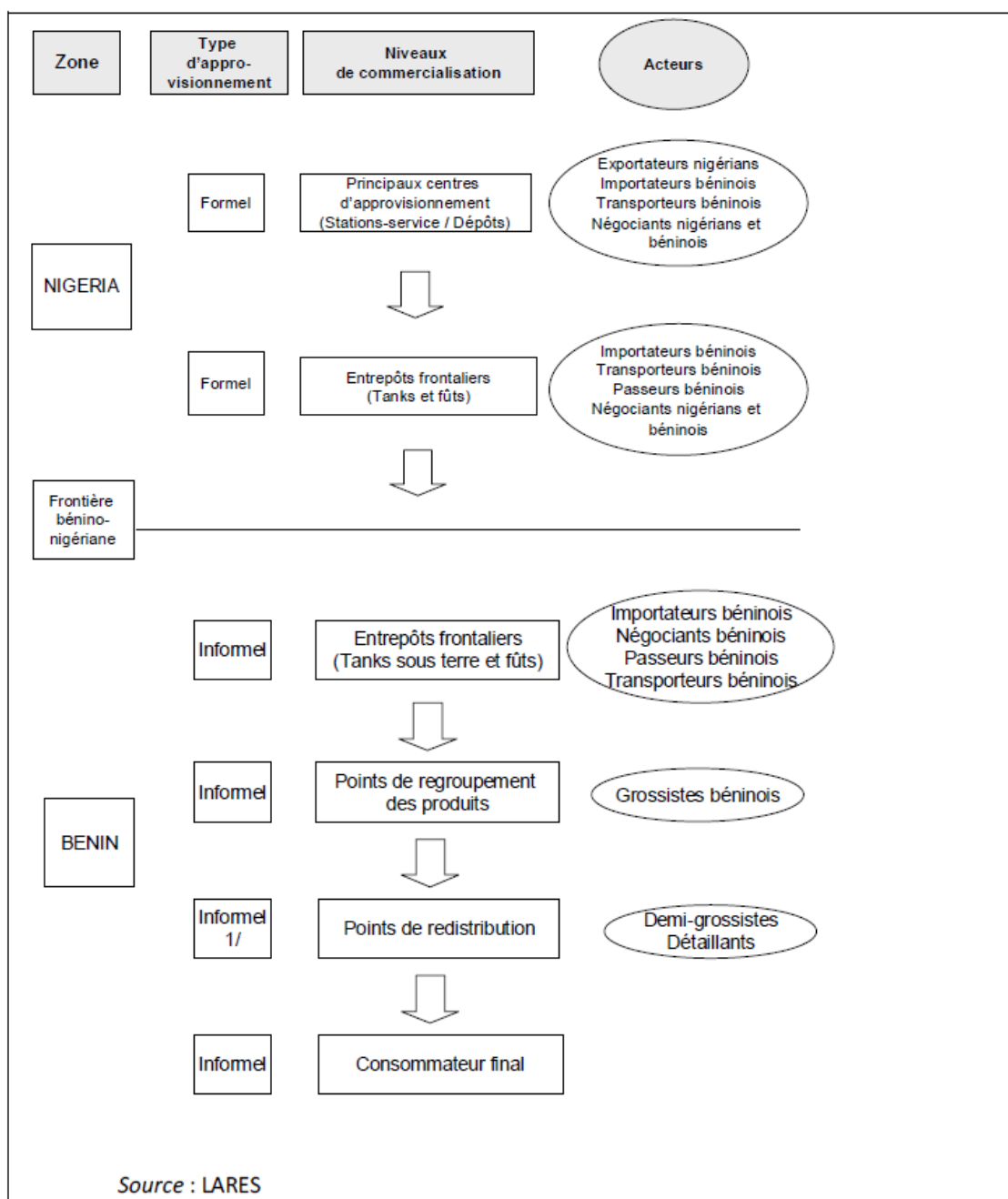
Ces vendeurs sont aussi les plus nombreux et forment les groupes les plus vulnérables et les plus pauvres qui dépendent des demi-grossistes ou grossistes. Ils bénéficient très souvent des crédits fournisseurs au point où ils n'ont pas besoin de capitaux de départ pour vendre le produit. Ils prennent les produits à crédit sans intérêt au prix du marché (c'est-à-dire le prix auquel il achèterait s'ils devaient payer au comptant) et s'engagent à payer à échéance le fournisseur. Ils ne sont pas courtiers mais des revendeurs car tous ne bénéficient pas de ce genre de relations avec leurs fournisseurs. Ils reçoivent souvent des stocks limités de 2 à 5 bidons de 50 litres selon les capacités du distributeur.

Nous avons évité ce type d'acteurs dans notre échantillon non pas parce qu'ils ne sont pas intéressants mais plutôt pour disposer de plus d'information sur la filière. Ils connaissent très mal le marché en amont pour la simple raison qu'ils n'y ont pas accès en tant qu'acteur. Ils sont peu nantis pour affronter les exigences du trafic entre le marché d'approvisionnement et celui de distribution qui est le Bénin. C'est pourtant sur leur dynamisme que repose l'efficacité du circuit de distribution informelle des hydrocarbures.

Il est très difficile de décrire de façon détaillé dans le cadre d'une étude comme la nôtre (car ce n'est pas son objet) l'organisation du commerce des produits pétroliers. Celle-ci change d'ailleurs en fonction des milieux, du moment de l'étude et surtout des changements intervenus dans la mise en œuvre de la politique de répression au Bénin et au Nigeria. Cependant, il existe des invariants que l'on pourrait retrouver à travers les études précédentes comme celle du LARES (2005).

Nous proposons en guise de synthèse une description de la structuration des échanges entre les acteurs extraites de l'étude citée ci-dessus.

FIGURE 16 : COMMERCE PARALLELE DES HYDROCARBURES AU BENIN : STRUCTURE DU RESEAU MARCHAND



Source : LARES (2005) Le trafic illicite des produits pétroliers entre le Bénin et le Nigéria : vice ou vertu pour l'économie béninoise ? p.100

5.3.5 Emplois et rémunérations au sein des unités informelles.

Comme on peut le constater, l'organisation de la vente des produits pétroliers indique qu'il existe deux niveaux distincts d'emplois dans le secteur. Il y a un nombre important de revendeurs qui sont en général à la base de création des structures d'auto-emploi. Ils

fonctionnent souvent seuls et la taille de leurs activités ne nécessite pas qu'ils recrutent du personnel même de façon occasionnelle.

Leur rémunération s'appuie sur l'achat des bidons de 50 litres dont les prix varient entre 12000 et 14000 FCFA pour les revendre à 14000 ou 16000 voire 20000 FCFA selon les cas. Ils s'organisent pour fructifier leurs activités qui leurs permettent d'assumer le quotidien et l'alimentation de la famille. Certains de ces vendeurs déclarent participer à des tontines sous forme d'épargne mais le plus souvent elles reposent sur de petites sommes entre 500 et 1000 FCFA par semaine.

Il est inimaginable dans ce cas que le vendeur ait une sécurité sociale ou de santé formelle de type moderne. Il gère au jour le jour les risques liés à ses activités et s'en remet au « Bon Dieu » comme ils le déclarent très souvent lorsqu'on aborde la question de la sécurité au travail, la santé ou la sécurité sociale. La forme de sécurité économique de leur unité repose sur le fonctionnement des relations d'affaires entre eux et le grossiste ou le semi-grossiste. Il a donc intérêt à respecter les termes de contrat avec son fournisseur afin de se garantir un approvisionnement régulier. Il garde le secret sur les origines de ses produits afin que toute intervention policière ne remonte la filière jusqu'au grossiste.

Les grossistes par contre ainsi que les demi-grossistes sont de gros employeurs gérant seuls leur propriété et ayant besoin d'une forte main-d'œuvre de confiance, recrutée dans leur environnement familial ou leur terroir. Ainsi, selon la taille des unités informelles, 5 à 20 personnes sont employés par les importateurs. On distingue plusieurs catégories d'employés. Il y a ceux qui fréquentent seuls ou accompagnés de leur employeur les marchés d'approvisionnement ; ceux qui assurent la distribution des produits une fois sur le territoire national, et les hommes de main du chef d'entreprise qu'il considère comme secrétaires ou garçons de course.

Si les employés qui sillonnent les marchés d'approvisionnement sont payés entre 10 000 et 20000 FCFA par semaine en fonction du nombre de bidon acheminés par voie d'eau jusqu'à Cotonou ou Porto Novo, les autres qui courent moins de risque sur le territoire national sont payés par jour entre 1000 et 2000 FCFA par jour de travail soit environ 30000 à 60000 FCFA. Il faut signaler que les premiers travaillent en moyenne deux jours/semaines par voyage mais peuvent voyager toutes les semaines selon la demande du marché.

Par rapport aux autres secteurs d'activités de l'économie informelle, la vente des produits pétroliers semble plus rémunératrice. Les employés sembleraient mieux payés même si les conditions de travail ne sont pas meilleures que dans les autres secteurs d'activités. Ils ne sont couverts par aucun système de sécurité sociale pas plus que leur santé n'est prise en charge.

Les relations de travail sont aussi précaires et non formalisées. Les risques et accidents de travail sont nombreux et très élevés bien que banalisés par les travailleurs et les employeurs. Cependant, il est visiblement prouvé que les chefs d'entreprise gagnent beaucoup plus dans ce secteur que dans les autres que nous avons présentés précédemment car les grossistes et les demi-grossistes déclarent qu'ils participent à des tontines de 10000 FCFA/ semaines ou 50000 FCFA par mois selon les cas. Ils ont aussi des réalisations sociales plus significatives telles que des achats ou construction de maisons, de véhicules pendant qu'ils épargnent et s'occupent de l'alimentation de leur famille.

Même s'ils ne font pas une séparation nette entre leurs ressources personnelles et celles de leurs entreprises, ils paraissent plus organisés dans le suivi de leur affaire par rapport aux autres acteurs des autres secteurs de l'économie informelle.

C'est aussi les entrepreneurs qui marquent une nette utilité pour l'appartenance à une association corporatiste dont le rôle est de mutualiser les stratégies non officielles de protection de leurs activités. Afin de contrôler le système répressif ils agissent par le biais de l'association. Grâce à leurs différentes associations, ils représentent une force financière importante qui contrôle en amont le système de répression au niveau national. C'est ce qui explique que malgré l'interdiction et les contrôles réguliers des structures de lutte contre le commerce dit illicite des hydrocarbures l'activité perdure et prospère. Elle est même arrivée à faire échouer toutes les formes de délocalisation des stations services jugées trop agglomérées dans la ville de Cotonou et installées sous forme de pompe isolée aux abords des rues.

Mais lorsqu'on leur pose des questions sur l'avenir de leur entreprise ou pourquoi ne pas se formaliser, ils estiment presque unanimement qu'avec la situation d'interdiction qui frappe le commerce informel des hydrocarbures surtout de l'essence, il n'est pas envisageable que l'Etat accepte la formalisation de ces entreprises. Mieux ceux qui ont manifesté le besoin d'installer des stations services n'ont jamais eu de suite à leur démarche.

Ils déclarent presque collectivement n'avoir aucune relation avec les institutions de l'économie formelle et souvent exclus des actions des politiques de promotions de l'emploi ou des activités du secteur informel.

En dehors du programme de micro crédit vulgarisé par le ministère créée à cet effet, il ne semble avoir aucune connaissance des autres politiques publiques orientées vers l'informel ou l'emploi.

Cependant, ces entreprises informelles de vente des produits pétroliers sont très sensibles à l'actualité économique et politique dans les deux pays notamment au Nigeria et au Bénin.

Au Nigéria, les troubles sociaux liés aux grèves ou revendications des populations riveraines des raffineries pétrolières, les crises affectant la situation économique du Nigeria perturbent

énormément les relations des chefs d'entreprises informelles avec le marché d'approvisionnement. Les produits deviennent rares et les prix peuvent monter à cause de la faiblesse de l'offre. Ainsi entre en jeu les relations de confiance entre eux et leurs fournisseurs. Dans ces conditions seuls ceux qui ont des moyens financiers solides arrivent à trouver des produits et les rares occasions d'achat à crédit sont impossibles.

C'est l'une des principales difficultés de la filière qui influence les revenus des chefs d'entreprises et donc amenuise les rémunérations des employés. Car ils voyagent très moins souvent et travaillent aussi peu.

Les crises internes au Bénin influencent aussi énormément les revenus et l'activité dans le secteur de vente des hydrocarbures.

Quelques fois l'Etat est amené à opérer des contrôles répétés dans le pays pour réduire l'offre sur le marché « noir » de l'essence et accroître la consommation des hydrocarbures vendus dans les stations services.

Ces moments sont aussi des périodes de fortes perturbations des revenus des acteurs de la filière qui redoublent d'imagination pour contourner le dispositif de contrôle et poursuivre leurs activités.

Le cours du pétrole sur le marché international reste un élément important qui associé aux facteurs de crises socio-économiques propres à chaque pays rendent évidents les liens de ces acteurs avec l'économie mondiale et/ou formelle. Il faut signaler que, n'opérant pas directement sur le marché international des hydrocarbures ce sont les effets par ricochet de celui-ci sur les économies nationales (béninoise et nigériane) qui influencent l'activité du commerce informel.

En effet, l'attrait des consommateurs pour le marché informel des hydrocarbures est dû à la différence de prix à la pompe et les prix sur le marché du commerce informel. Lorsque les prix montent à la pompe, les produits des unités informelles deviennent plus compétitifs car moins chers même lorsque les prix-fournisseurs augmentent aussi au Nigéria. Toute la filière est influencée mais le marché du commerce informel reste toujours attrayant et les couches les plus pauvres le préfèrent même si la qualité du produit semble mauvaise et décriée par les clients du marché officiel. La différence de prix allant parfois de 150 à 300 FCFA entre la station-service et le marché parallèle ou informel, comment pourrait-on envisager autrement l'avenir du commerce informel de l'essence au Bénin ?

6 Dimension commerciale/échanges internationaux des trois secteurs (agro-transformation, restauration et marché pétrolier)

La dimension commerce internationale des trois secteurs se décline assez différemment en fonction du lien des unités avec l'économie mondiale. A cet effet, nous avons déjà effleuré les tendances au niveau de la présentation des différents secteurs étudiés sans les analyser en détail.

6.1- Le cas du secteur agro-alimentaire informel

Les produits agro-alimentaires du secteur informel sont obtenus sur la base des intrants produits au niveau national et pour cela représente des produits du terroir. Cependant, plusieurs outils (presses, broyeurs, capsuleurs, etc.) et autres formes d'intrants tels que les emballages, capsules, étiquettes, sont importés du marché mondial ou régional (Ghana et Nigeria). C'est la première dimension échange et commerce international du secteur. Tous les produits n'y sont pas de la même manière car certaine transformation comme le Agbéli Mawè, le gari sont moins connectés à cause du caractère moins moderne des outils.

Cependant au-delà de toutes ces considérations, c'est à travers la commercialisation de leur produit que l'on pourrait mieux l'apprécier.

Selon les déclarations des responsables des unités de transformation, la totalité de la production des unités est commercialisée au niveau du marché national, notamment ceux de Cotonou et de ses environs. L'effort de certains produits tels que le gari, le jus d'ananas, Agbéli mawè de traverser les frontières nationales du pays reste encore très insignifiant malgré les ambitions du Centre Label Bénin de les rendre visibles. A ce jour les produits de transformation agro-alimentaire qui ont fait l'objet de notre étude alimentent une consommation urbaine locale et de ce fait rentre en concurrence avec les autres produits venant du marché international.

Les produits du terroir sont souvent considérés comme de bonne qualité et à cause de l'échelle de production sont relativement plus chers que les produits importés.

Il est aujourd'hui difficile d'apprécier produits par produits la concurrence qu'affronte les produits de transformation agro-alimentaire qui ont fait l'objet de notre étude. Cependant, les difficultés de commercialisation évoquées par les responsables des unités de production du jus d'ananas, de pâtisseries, gari renseignent sur les problèmes que rencontre ces produits.

Les menaces de ces produits proviennent moins du Nigeria que des pays émergents, notamment la Chine qui offre des produits substituables et moins chers. C'est le cas par exemple du riz face au Mawè. Les quelques informations dont nous disposons ont été présentés au niveau de chaque secteur afin de faciliter les analyses.

Mais les menaces sont aujourd'hui plus grande avec les reformes en cours dans la sous région au niveau de la CEDEAO pour mettre en place un Tarif Extérieur Commun (TEC) qui s'il n'est pas suffisamment bien organisé et protégé favorisera la forte concurrence des produits importés du marché international comme cela se dessine déjà avec la présence des produits venant de pays émergents.

Il y a aussi les implications des Accords de Partenariat Economique (APE) avec l'Union Européenne dont les négociations piétinent encore. En effet, à terme ils devront aboutir à la création d'une zone de libre échange avec une forte dimension commerciale qui entrainera l'offre d'accès au marché pour une catégorie de produits dont ceux du secteur agro-alimentaire.

A la conclusion de ces accords, il est à craindre que le sort des produits de terroir soit complètement scellé face à la concurrence des produits du commerce international.

Actuellement, les préférences de consommation des produits du terroir par une frange de la population favorisent encore le fonctionnement des unités de transformation agroalimentaire et une commercialisation encore rémunératrice de la production.

6.2 - Le cas des unités informelles de restauration

A l'instar des unités de transformation agro-alimentaires, les restaurants sont aussi très peu intégrés dans l'économie mondiale donc dans le commerce international. Comme nous l'avons déjà fait remarquer en dehors de certains produits d'assaisonnement et/ou des ustensiles, il est aujourd'hui très difficile d'apprécier la dimension commerce internationale de ces unités. Au-delà de l'estimation que l'on pourrait faire de la proportion des intrants en provenance du commerce international et des boissons qui y sont consommés, la dimension commerce international des restaurants informels est relativement faible ou même négligeable.

Peut-être un suivi de l'approvisionnement en intrants des restaurants sur une durée relativement longue pourrait mieux informer sur l'importance de cette dimension du commerce international.

6.3 Le cas des produits pétroliers

La raison d'être du secteur informel du commerce des hydrocarbures au Bénin repose sur la disponibilité de l'offre abondante de produits pétroliers au Nigéria voisin, ainsi que le déséquilibre de prix entre le Bénin et ce pays. Ce déséquilibre de prix provient de l'effort des pouvoirs publics nigériens qui subventionnent les produits pétroliers.

En effet la contrebande des produits pétroliers cause un préjudice aux autorités politiques du Nigeria qui ont d'ailleurs longtemps essayé d'enrayer le phénomène car les produits pétroliers sont subventionnés pour les populations nigérianes et non béninoises. Plusieurs interrogations subsistent aujourd'hui quant à l'avenir du commerce informel des hydrocarbures face à la libéralisation en cours de l'économie nigériane.

Si la libéralisation devient effective au Nigeria et qu'un ajustement des prix des hydrocarbures se fait avec les prix sur le marché international, il y aura un véritable bouleversement du niveau des prix : le prix du marché au Nigeria sera identique ou ajusté à celui du marché international ce qui rendra inopportun le commerce des hydrocarbures en provenance Nigeria par la contrebande. Ceci va porter un coup sérieux à la satisfaction de 80% de la consommation en carburant du Bénin alimentée par le marché parallèle. Tout dépendra du niveau d'ajustement des prix au Nigéria pour qu'intervienne un affaiblissement ou une suppression des transactions.

Depuis la fin de l'année 2011 et la première semaine de 2012, les différents changements annoncés par les autorités politiques nigérianes commencent par provoquer des bouleversements au niveau du secteur. La mise en application de la suppression des subventions ayant provoqué le doublement des prix de l'essence à la pompe au Nigéria (65 Naira à 140 Naira, soit 0,30centimes d'euro à 0,66 centimes d'euro) suivi des troubles sociaux, les importateurs béninois des hydrocarbures se trouvent bloqués dans leurs activités. Le marché parallèle des hydrocarbures est donc perturbé et les distributeurs du secteur informel sont privés de produits. Il y a une flambée des prix et l'essence du secteur informel est devenu subitement moins compétitif par rapport au prix à la pompe. Le prix de l'essence du secteur informel est passé de 250-300 FCFA le litre à 750-800 FCFA contre 570 FCFA à la station service, donc sur le marché formel.

Au lieu de provoquer la disparition du commerce informel, il y a un changement momentané des sources d'approvisionnement ou du moins d'une partie car les revendeurs du secteur informel cherchent à s'approvisionner à la pompe afin de récupérer la clientèle qui ne parvient pas à se procurer de l'essence dans les stations services à cause des longues files d'attentes.

Il est quasiment impossible d'envisager les perspectives à long terme du secteur mais la certitude c'est que le marché sera moins florissant que par le passé avec les risques de disparition de certains acteurs de la filière. Cette situation nécessitera des réajustements au niveau national. Si par exemple, la situation conduisait à la disparition de la filière parallèle des hydrocarbures et ses 51 000 distributeurs (estimation du LARES), l'Etat béninois doit s'engager à couvrir toute l'étendue du territoire en renforçant le nombre de distributeurs formels. Ceux-ci avoisinent 2500 distributeurs reconnus par la SONACOP

L'impact sur le commerce informel est évident et il faut craindre la disparition des 51 000 emplois auxquels sont reliés de milliers d'autres. Cette situation aboutira à une véritable crise de l'emploi qui touchera, les couches les plus vulnérables notamment les femmes et les plus pauvres.

Comment le Bénin prépare-t-il l'effectivité de cette libéralisation de l'économie nigériane ? Quel secteur pourrait-il absorber les chômeurs de la filière du commerce informel des hydrocarbures ? Comment devrait-on imaginer le niveau de l'emploi dans le commerce informel au Bénin ?

Voilà autant de questions qui méritent d'être suivies dans le double souci de soutenir les chômeurs et les populations pauvres consommatrices des hydrocarbures ainsi que l'économie informelle dans son ensemble.

7 - Constats, analyses et perspectives en termes de transition vers le travail décent par les acteurs informels eux-mêmes

L'étude que nous avons engagée sur l'économie informelle en essayant d'aborder la diversité et l'enjeu des activités pour les populations et les politiques publiques permet de faire quelques constats et de dégager des perspectives par rapport à la question de l'emploi décent. Mais pour mettre en relief de façon synthétique ces constats et disposer des éléments d'analyses des faits, nous avons donné la parole à un groupe de femmes transformatrices et à un chef d'unité de transformation agro-alimentaire plus moderne.

Ceux-ci nous ont livré des informations sur le secteur en fonction d'un certain nombre de questions que nous leur avons posées. Voici ce qu'ils pensent de leurs activités.

7.1 Les unités de transformation de l'arachide en galettes et pâte d'arachide

L'unité est faite d'une association de femmes transformatrices qui sont venues à la profession par héritage de leur belle mère.

7.1.1 Historique

Nous étions habitués à la transformation depuis le village à Covè. Une fois après le mariage, nous avons rejoint notre époux à Cotonou. Il nous a offert l'occasion de continuer cette activité : c'est une activité culturelle. Nous sommes fournisseurs de LABEL Bénin.

Nous ne disposons d'aucun système de protection sociale ni système fiscal.

Nous payons pour cette activité l'impôt à la mairie chaque année. Les infrastructures sont héritées auprès des belles mères, et améliorées par les belles filles. Elles sont constituées : des mobiliers ; les tables, les foyers traditionnels, les grosses marmites, le moulin etc.

La main d'œuvre est mobilisée par le biais de relations interpersonnelles de bouche à oreille. Depuis trois ans la rareté et la cherté de l'arachide ont affectées les recettes car les coûts de productions sont élevés. L'activité est moins rentable de nos jours.

7.1.2 Principaux déterminants

On n'a bénéficié d'aucun programme pour raison de sous information. Le niveau d'activité est très faible pour être formel. Cependant l'obtention des papiers (se formaliser) peut constituer une opportunité d'accéder aux crédits pour augmenter notre productivité. Les biens produits sont : huiles d'arachides, pâte d'arachides, et galette.

Tous les membres sont impliqués dans la production, quant à la commercialisation le responsable de l'unité s'en charge.

Le circuit d'approvisionnement de l'arachide est Covè (village d'origine des actrices), Topka (grand marché de Cotonou). C'est la parenté qui constitue la caution morale qui nous facilite l'approvisionnement. Parfois en période de pénurie on peut acheter à crédit et payer après vente.

La main d'œuvre est en général recrutée depuis le village d'origine qui est Covè et Cotonou dans certains cas. On choisit Covè parce que là-bas la main d'œuvre est disponible et bien qualifiée, c'est une activité culturelle du milieu.

7.1.3 Gestion de risque et organisation du travail

Un système de relais est mis en place pour éviter tout dysfonctionnement. Le relais est constitué des trois responsables qui ont chacune une équipe de travail. C'est pratiquement un travail en cycle. Lorsqu'on termine la production de quelqu'un du groupe, on se mobilise toutes pour la seconde personne ainsi de suite. Chacune des membres du groupe profite donc du travail de ses co-équipières.

7.1.4 Lien avec l'économie formelle

L'association fait des ventes en gros à des structures formelles c'est le cas de LABEL BENIN qui est une structure de vente et de promotion de tous les produits de transformations agro alimentaire. Son siège est à Apkarka. Il n'y a pas de contrat de vente.

Aucun lien avec l'économie mondiale.

Le recrutement de la main d'œuvre se fait en fonction de la quantité d'arachides à transformer.

7.1.5 Répartition de gain et de pertes au sein de l'unité

C'est un dispositif où chacun s'occupe de la gestion de son produit il n'y a aucun système de répartition de gain. Les employés sont payés en fonction des tâches exécutés. Le critère de recrutement est le savoir faire dans la production et transformation d'arachides. Il y a un calendrier d'activité préétablie au niveau des responsables de l'unité. Les problèmes de santé des employés sont gérés par eux-mêmes, car elles sont payées à la tâche.

7.1.6 Structure de gouvernance

Nous somme organisé en association, on fait des rencontres annuelles, le nombre des membres est 20 et on se rassemble tous les 1^{er} mai. Le principal critère d'adhésion est d'être transformateur d'arachides. On fait des cotisations de 500 f cfa par mois.

Les avantages du groupe c'est qu'il y a une solidarité en cas de décès du parent d'un membre, naissance baptême, on cotise pour soutenir l'intéressé.

7.1.7 Vision de l'avenir

Nous souhaitons que les structures fassent notre promotion afin de taire les discredits jetés sur notre unité de production (les gens disent que notre huile contient de cholestérol).

7.2 Secteur d'activité : transformation d'ananas en jus

7.2.1 Historique

Cela a commencé depuis 1996 après ma formation en agro nutritionniste, j'ai voulu m'installer à mon propre compte afin de mettre en pratique mes acquis de l'université.

J'ai constaté aussi qu'après la production il faut conserver les produits qui sont abondants pendant les récoltes. Je savais que la conservation des jus en plastique doit se faire en 30°C pour éviter d'être cancérigène. Il fallait exploiter ce créneau à ma disposition.

7.2.2 Les obstacles dans la production

Le principal obstacle est lié à l'approvisionnement en bouteille pour la conservation des jus. Celle qui est disponible sur le marché ne correspond pas aux capsules ordinaires. Il faut là un travail de tri des bouteilles.

Lorsque les bouteilles ne sont pas hermétiquement fermées le jus se ferme et cela cause les problèmes de santé. C'est ce qui justifie la recherche afin de respecter les conditions de conservation des jus.

J'ai bénéficié de la formation GERM financé par le BIT ce qui m'a permis d'identifier les entrepreneurs et de les encadrer sur les modalités de gestion et autres.

Je paie l'impôt sur le foncier bâti.

La concurrence s'est fait sentir par l'arrivée des nouveaux producteurs. Alors que nous produisons à grands frais ces derniers qui ne respectent pas les conditionnements le font à moindre coût. Les conditions de transport des fruits jusqu'à la transformation ne sont pas respectées par ces derniers. Il devrait y avoir normalement un traitement approprié pour disposer des jus de bonnes qualités alors que la DANA (Direction de l'Alimentation et de la Nutrition Appliquée) ne fait pas le contrôle sur le terrain par manque de personnel de suivi. Cette situation favorise la production à moindre coût par ces nouveaux venus. Le respect des normes de production nécessite des coûts.

7.2.3 Liens avec l'économie mondiale

L'approvisionnement de l'unité ne dépend pas directement de l'économie mondiale. Cependant les bouteilles que nous utilisons viennent de l'extérieur mais nous les achetons chez la bonne dame ou dans les grands maquis (restaurants informels).

Signalons qu'il faut une technologie appropriée pour leur traitement afin d'éviter les moisissures dans les jus. Le coût du jus est de 4500cfa le casier de 24 bouteilles de 25cl

Je ne reçois rien de la part des politiques publiques au contraire je reçois les étudiants du GAZA, CPU, FSA (qui sont des centres de formations professionnelles) dans mon unité pour leur stage.

Les prix des produits ne sont pas homologués parce qu'il n'y a pas de collaboration entre les producteurs

7.2.4 Souhaits de l'acteur :

Je suggère que l'Etat par le biais des ministères de l'agriculture, de l'industrie, des petites entreprises la DANA, l'ANPE puissent réorganiser le secteur de transformation en accordant des formations aux jeunes entrepreneurs d'une part et d'autre part faire un suivi rigoureux des activités de productions ; afin d'identifier les problèmes qui favorisent les mauvaises productions dans la transformation.

- ✓ *Dans ce cadre la DANA doit mobiliser une équipe qualifiée de contrôle de qualité sur le terrain.*
- ✓ *Pour l'industrie, il doit faire un plan de relance du secteur.*
- ✓ *Pour l'agriculture, il devrait faire un plan de relance pour une économie d'échelle en regroupant les producteurs afin de leur permettre de bénéficier de tous les appuis surtout l'accès aux intrants (engrais) à moindre coût mis à la disposition des producteurs. Mettre sur pied des stratégies pour décourager les autorités administratives qui détournent ces intrants à d'autres fins. Aussi faut-il s'assurer de la distribution des engrais au temps convenable.*
- ✓ *L'ANPE : elle devra assurer l'intermédiaire entre les chercheurs d'emplois et les promoteurs d'emploi. Il devrait aussi s'assurer de la relation entre formation et subvention des projets de jeunes pour l'auto emploi.*

7.2.5 Défis

Je dois disposer d'un laboratoire de qualité afin de mieux m'assurer de la qualité des jus et une bonne conservation . Je dois acquérir des matériels modernes pour la production à grande échelle.

8. Quelques pistes d'analyses :

Le problème que pose la formalisation est lié à la non distinction entre la taille de l'activité et le secteur d'activité. Les gens ont peur de déclarer leur activité parce que le système fiscal béninois répartit la fiscalité sur la base du secteur d'activité alors que la taille de l'activité devrait être en harmonie avec le taux de la fiscalité, ce qui est le souhait des acteurs.

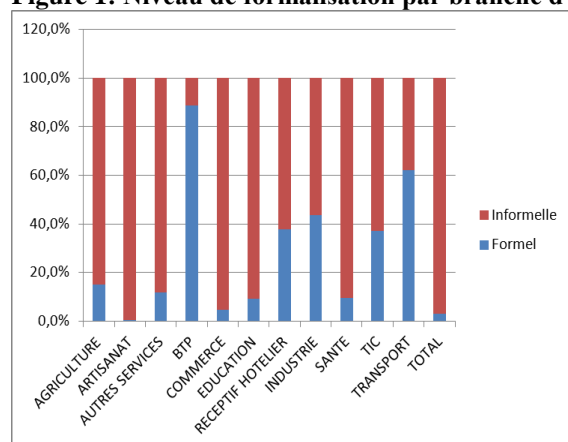
La plupart des personnes qui sont totalement informels sont sous informés, leur niveau d'instruction en dépend aussi.

La majorité des transformateurs agro-alimentaires sont dans les milieux périurbains de Cotonou bien que leur lieu de vente principal soit Cotonou

Sur la base de ces animations, on constate que la création des unités informelles part du besoin des acteurs d'occuper un emploi ou de se trouver une occupation qui leur permet de faire face à leurs besoins.

De façon générale ceux-ci sont trop petites pour la plupart ou sans garantie ni vision prévisionnelle des résultats pour oser s'intégrer dans un processus de formalisation. Ce qui explique que quelque soit le secteur d'activités (artisanat, agriculture, commerce, etc.) il y a un pourcentage remarquable d'informalité au niveau national comme l'attestent les données du dernier recensement général des entreprises de l'INSAE. Ces données permettent de confirmer la qualité de notre échantillon par rapport à la vision d'ensemble que l'on peut avoir des unités du secteur.

Figure 1: Niveau de formalisation par branche d'activité (%)



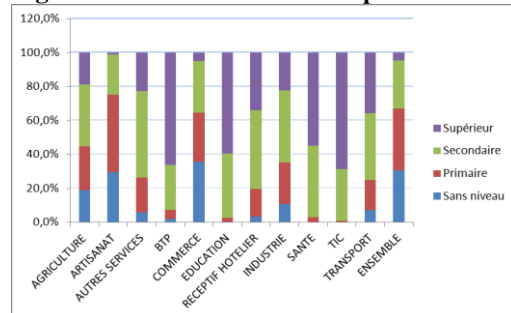
Source : RGE2, 2008

A cause de leurs tailles, il n'est donc pas surprenant que les chefs d'unité préfèrent travailler individuellement même s'ils recourent parfois à des formes d'associations fonctionnelles pour mutualiser les moyens de protection de leurs activités (cas des vendeurs d'essence par exemple) ou organiser leur vente en direction des structures formelles par l'intermédiaire d'un responsable de groupe (cas des femmes formatrices).

Les responsables des unités informelles sont parfois analphabètes donc souvent sous informés au point où le processus de formalisation, l'adhésion à un système de sécurité sociale ou de santé leur sont totalement inconnus ou parfois dépourvus de sens. Cette situation d'analphabétisme ou d'illettrisme qui entraîne la sous information des chefs d'unités

informelles frappent la grande majorité des chefs d'entreprises au niveau national. On estime à (67,2%) l'ensemble des chefs d'entreprise béninois qui n'a pas fréquenté au-delà du cycle primaire. Ce taux est plus élevé dans l'artisanat (75,1%) et le commerce (64,6%), secteur auxquels appartiennent les unités de notre échantillon. La situation au niveau national se présente comme ci-dessous selon les travaux de l'INSAE.

Figure 2: Niveau d'instruction par branche d'activité



Source : RGE, 2008

Tous les secteurs d'activités y sont exposés et les chefs d'unités informelles sont le plus souvent démotivés par les démarches administratives, longues et inutilement onéreuses. La majorité des acteurs assimilent la formalisation à une acceptation du parasitage de leurs unités par l'Etat. Il y a là un biais qu'il faut corriger et le besoin d'une profonde communication autour du sens de la formalisation des unités.

La question de la création de l'emploi reste aussi un élément dépendant de la taille et de l'importance des activités ou des prévisions que les chefs d'unité font sur l'avenir de leurs unités. Etant dans la précarité, l'incertitude et le caractère réduit de la taille de l'unité, la plupart des chefs d'entreprises évitent d'avoir des employés salariés permanents ou même occasionnels. C'est ce qui transparaît du RGE2.

En effet, « en 2006 comme en 2007, l'écrasante majorité (plus de 90%) des unités de production béninoises n'ont eu aucun employé salarié permanent ». La priorité est cependant accordée aux occasionnels ou à l'aide familiale lorsqu'elles en ont besoin. Mais il ne faut aussi pas exagérer la situation car « en 2006 et 2007, on dénombre 7% d'établissements de production ayant utilisé au moins une aide familiale et 4 unités de production sur 100 ont utilisé au moins un employé occasionnel ». Ils embauchent le plus souvent pour un travail payé à la tâche et à travers un processus qui fait largement appelle aux relations sociales ou de confiance (par des connaissances, ou relations interpersonnelles, etc.)

Cette situation leur permet de travailler en dehors des normes en termes de nombre de jour de travail ou d'heure de travail par jour. Les relations de travail tombent aussi entièrement dans l'informel et l'illégalité. Ainsi, près de 7 établissements sur 10 (68%) installés au Bénin travaillent 6 jours par semaine alors que 26% ouvrent tous les jours de la semaine. Ceci

s'explique aussi par la prédominance des unités de production artisanales dont les ateliers de production se confondent souvent aux domiciles des exploitants (INSAE, 2010).

Malgré cet effort de contournement des difficultés en travaillant plus dans la journée et la semaine pour espérer améliorer leur situation, le matériel-outils, les immeubles et l'accès au crédit semblent être les principaux défis à relever par les chefs d'entreprises. Ils pensent pour la plupart que la formalisation faciliterait l'accès au crédit et aux retombées des politiques publiques. On pourrait identifier à ce niveau des facteurs de disponibilité des acteurs de l'économie informelle à interagir avec les politiques publiques ou les démarches qui conduisent à la formalisation.

Tout ceci permet de dégager des perspectives pour les entreprises en envisageant quelques pistes d'actions.

Après une analyse des conditions d'existence et de fonctionnement des unités économiques il est possible d'espérer une amélioration des conditions des unités informelles voire une amorce de processus de formalisation à travers :

- 1- La mise en place d'un programme de plaidoyer pour la promotion de l'emploi et la fiscalité adaptée aux unités informelles. Cette action sera orientée d'une part vers les chefs des unités et d'autre part vers les autorités politico-administratives afin que tous les acteurs, chacun à son niveau comprennent les attentes et les besoins de l'autre partie.
- 2- La mise en place d'un programme d'organisation de l'accès à un système de sécurité sociale et de santé adapté aux unités informelles. C'est une démarche qui peut entrer en synergie avec des actions envisagées par d'autres institutions sur l'organisation de la sécurité sociale ou santé au niveau national.
- 3- La mise en place d'une subvention à l'embauche d'employé déclaré sous la forme d'une Aide à la Promotion de l'Emploi (APE).
- 4- La mise en place d'un programme de crédit à l'acquisition de matériel-outils pour améliorer et accroître la production pour des unités informelles engagées dans les programmes précédents de formalisation.
- 5- Innover dans la mise en œuvre d'un programme de notation et de labellisation des unités informelles sous forme de suivi des acteurs participants, récompense ou motivation pour bénéficier des actions des politiques publiques futures.

Ce sont là autant de pistes d'actions qui prendraient en compte les facteurs d'informalisation afin d'amorcer sur la durée le processus de formalisation et aboutir à terme à des conditions du travail décent dans un environnement où l'informalité semble être la règle.

Ainsi, on aurait pris à cœur les deux principes qui définissent l'Agenda du travail décent.

9. Conclusion générale

Il apparaît clairement à travers ce travail que l'informalisation de plus en plus poussée d'une partie de l'économie au Bénin s'explique par une volonté individuelle des populations d'accéder à un emploi dans un environnement institutionnel où tout est formaté pour répondre aux normes et besoins d'une économie nationale structurée et/ou internationalisée.

Pour encourager la formalisation progressive des petites unités de l'économie informelle, un besoin d'adaptation des normes et dispositions nationales d'enregistrement des entreprises, de leur système fiscal est indispensable. Les autorités politico-administratives ont besoin de comprendre les logiques des acteurs de l'économie informelle afin d'innover du point de vue institutionnelle et légale pour une évolution des pratiques d'acteurs vers une formalisation adaptée aux conditions de survie des unités informelles. On ne le dira jamais assez, l'existence des unités informelles est une réponse à plusieurs problèmes sociaux, notamment l'accès d'une certaine catégorie de population à l'auto-emploi et à l'emploi (quelque soit sa qualité), l'accès d'une catégorie « d'exclus » du marché officiel de consommation à un autre marché plus adapté à leurs conditions et enfin, l'ouverture d'un marché de biens à une couche « défavorisée ».

S'il est vrai que la réalité des faits n'est pas aussi tranché que nous la dessinons, il reste évident que l'informel répond à une demande sociale de plus en plus forte dans les pays du Sud donc en Afrique subsaharienne où les conditions de vie des populations se dégradent chaque jour d'avantage. Pour ce faire les populations s'inventent des stratégies de survie à un ordre qui n'est pas le leur.

Deux sources encore non élucidées semblent être à la base d'une alimentation permanente de l'informalisation de l'économie au Bénin, à savoir la part prépondérante du commerce informel avec le Nigeria et l'arrivée des nouveaux acteurs du commerce international sur le marché béninois. Ceux-ci facilitent semble t-il l'accès à des matières premières et les possibilités du développement d'un commerce de détail généralement informel.

Le rapport a essayé d'élucider cette question en orientant la recherche vers les sources d'approvisionnement en matières premières et leurs importances dans le panier de biens consommés ou commercialisés par les unités informelles, leur perception de la concurrence de leur production avec les produits importés du Nigeria ou du commerce international.

Les objectifs de ce travail ainsi que son timing n'ont pas permis d'approfondir les investigations au-delà de celles restituées au niveau des différentes analyses. Il est donc impossible d'aller au-delà au niveau de nos recherches.

Pour mieux comprendre aussi les connections de ces unités avec le commerce international, nous nous sommes intéressés au fonctionnement du LABEL Bénin dans son rôle de promotion des produits du terroir et l'exportation des produits ''ethniques''. Actuellement ce centre s'efforce sans grand succès à faire connaître les produits au-delà des frontières nationales et de les rendre visibles au niveau national. Peut être existera-t-il là dans l'avenir des moyens de faire converger les intérêts des populations défavorisées vers une économie totalement formalisée ? Il est nécessaire de poursuivre la réflexion sur le long terme

Deux éléments paraissent fondamentaux aujourd'hui pour la compréhension de l'avenir de l'économie informelle au Bénin surtout le secteur de transformation des produits agro-alimentaires et celui de vente informelle des hydrocarbures. Il s'agit d'une part de l'aboutissement des accords des APE et de ses effets, et d'autre part des effets de la libéralisation de l'économie du Nigeria sur les prix des hydrocarbures au Nigéria et au Bénin. Il convient de bien suivre les impacts de ces deux événements afin d'apprécier les perspectives d'avenir de l'économie informelle au Bénin, du moins pour ce qui concerne la partie que nous avons étudiée.

Liste des acronymes

AGeFIB	Agence de Financement des Initiatives de Base
ANPE	Agence Nationale pour la Promotion de l'Emploi,
APE	Aide à la Promotion de l'Emploi.
APE	Accords de Partenariat Economique
BIT	Bureau International du Travail
BTP	Bâtiments et Travaux Publics
CCA	Bilan Commun de Pays (SNU-Bénin)
CCIB	Chambre de Commerce et Industrie du Bénin
CEDEAO	Communauté Economiques des Etats de l'Afrique de l'Ouest
CePEPE	Centre de Promotion et d'Encadrement des Petites et Moyennes Entreprises
CGGC	Cadre Général de Gestion des lignes de Crédit
CLCAM	Caisse Locale de Crédit Agricole Mutuel
CNSS	Caisse Nationale de Sécurité Sociale
CPU	Complexe Polytechnique Universitaire
DANA	Direction de l'Alimentation et de la Nutrition Appliquée
DPE	Direction de la Promotion de l'Emploi
EMICoV	Enquête Modulaire Intégrée sur les Conditions de Vie des Ménages
FECECAM	Fédération des Caisses d'Epargne et de Crédit Agricole Mutuel du Bénin;
FNM	Fonds National de la Micro finance
FNPEEJ	Fonds National de Promotion de l'Entreprise et de l'Emploi des Jeunes
FONAGA	Fonds National de Garantie des Petites et Moyennes Entreprises
FSA	Faculté des Sciences Agronomiques
IFU	Identifiant Fiscal Unique
INSAE	Institut National de Statistique et de l'Analyse Economique
LARES	Laboratoire d'Analyse Régionale et d'Expertise Sociale
OCS	Observatoire du Changement Social
OEF	Observatoire de l'Emploi et de la Formation;
OIT	Organisation Internationale du Travail
MTFP	Ministère du travail et de la fonction Publique

PADME	Association pour la Promotion et l'Appui au Développement des Micro Entreprises
PAPEJ	Projet d'Appui à la Promotion de l'Emploi des Jeunes
PAPME	Association pour la Promotion et l'Appui à la Promotion des Petites Moyennes Entreprises;
PAS	Programmes d'Ajustements Structurels
PDAVV	Programme de Diversification Agricole par la Valorisation des Vallées
PEESI	Programme d'Etudes et d'Enquêtes sur le Secteur Informel
PMI/PME	Petites et Moyennes Industries, Petites et Moyennes Entreprises
PNDCC	Projet National de Développement Conduit par les Communautés
PNE	Politique Nationale de l'Emploi
PNUD	Programme des Nations Unies pour le Développement
RGE	Recensement Général des Entreprises
RGE-2	Recensement Général des Entreprises 2 ^{ème} édition
RGE-1	Recensement Général des Entreprises 1 ^{ère} édition
SA	Société Anonyme
SARL	Société à Responsabilité Limitée
SNU	Système des Nations Unies
SONACOP	Société Nationale de Commercialisation des produits Pétroliers
TEC	Tarif Extérieur Commun
TIC	Techniques de l'Information et de la Communication
UE	Union Européenne
UNACREP	Union Nationale des Caisses Rurales d'Epargne et de Prêt.

Bibliographie

ANPE Programme d'appui à l'emploi indépendant, Ministère de la microfinance, de l'emploi des jeunes et des femmes, (Plaquette de présentation) (2011)

ANPE Programme : aide à l'insertion et au développement de l'embauche, Ministère de la microfinance, de l'emploi des jeunes et des femmes, (Plaquette de présentation)(2011)

CA/FNUAP (2008) Projet de descriptif du programme de pays pour le Bénin (2009-2013), DP/DCP/BEN/1, 8p.

UEMOA (2004) Le secteur informel dans les principales agglomérations de sept Etats membres de l'UEMOA : Performances, insertion, perspectives, AFRISTAT, DIAL, 8p.

MTFP/OIT (2010) Les Programmes Pays pour la Promotion du Travail Décent au Bénin 2010-2015, 11p+ annexes

OCS (2009) Le profil social national édition 2008 : protection sociale et pauvreté, Rapport final juillet 2009, Ministère de la Prospective et du Développement, 131p.

OEF (2010) Bilan de l'Emploi et de la Formation 2004-2008, Ministère de la Microfinance et de l'Emploi des Jeunes et des Femmes, Document n°37, 2010, 72p.

BIT (2008) Déclaration de l'OIT sur la justice sociale pour une mondialisation équitable, IGDS, Numéro 36 (Version 1), 15p.

Honlonkou (A) et Ogoudele (D.O) (2010) Les institutions du marché du travail face aux défis du développement : Le cas du Bénin, Secteur de l'emploi, Document de travail de l'emploi n°66, 64p.

Ministère de la Microfinance et de l'Emploi des Jeunes et des Femmes (2010) Politique Nationale de l'Emploi (PNE) et plan d'actions 2010 – 2014, 86p.

SNU-Bénin (2008) Bilan Commun de Pays (CCA) – Benin, 50p.

INSAE (2003) Troisième recensement général de la population et de l'habitation février 2002, Synthèse et analyse, 47p.

INSAE, (2010) Les entreprises au Bénin, Synthèse des résultats (RGE2), MCA et alii, 44p.

INSAE (2009) Enquête Modulaire Intégrée sur les Conditions de Vie des Ménages (EMICoV) 2007 Principaux indicateurs, INSAE, 36p

Ministère du travail et de la fonction Publique (2010): Plan d'action national sur l'emploi et la lutte contre la pauvreté (PANEP-Bénin) 2011-2015, Comité National de suivi de contrôle et d'évaluation de la mise en œuvre du plan d'actions de Ouagadougou sur l'emploi et la lutte contre la pauvreté. Oct. 2010, 76p.

MTFP (2010) Secrétariat Permanent, Prospectus de présentation du «Comité National de suivi de contrôle et d'évaluation de la mise en œuvre du plan d'actions de Ouagadougou sur l'emploi et la lutte contre la pauvreté », Ministère du travail et de la fonction Publique.

LARES (2005) le trafic illicite des produits pétroliers entre le Benin et le Nigeria : vice ou vertu pour l'économie béninoise ? Série Echanges Régionaux, Sept. 2005, 146p.

LARES (1998) Estimation des importations de produits nigériens au Bénin, LARES-MCAC, 1998, 95p.