

République du Bénin

Ministère de la Prospective, du Développement, de l'Evaluation des Politiques
Publiques et de la Coordination de l'Action Gouvernementale



LES ENTREPRISES COMMERCIALES AU BENIN

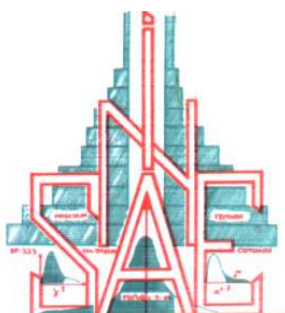
Rapport thématique



Juin 2010

République du Bénin

Ministère de la Prospective, du Développement, de l'Évaluation des Politiques
Publiques et de la Coordination de l'Action Gouvernementale



LES ENTREPRISES COMMERCIALES AU BENIN

Rapport thématique

Réalisé par
Symphorien BANON
Martinien DANSOU
Eliakim KAKPO

Juin 2010

PREFACE

Le Gouvernement de la République du Bénin soucieux des défis du développement économique et du rôle capital des entreprises dans la création de la richesse, a décidé de connaître et d'apprécier l'importance et la qualité des unités économiques en organisant sur toute l'étendue du territoire national, un Recensement Général des Entreprises. Cette importante opération est la deuxième du genre depuis notre indépendance nationale.

Les principaux objectifs assignés au deuxième Recensement Général des Entreprises sont de plusieurs ordres. Il s'agit essentiellement de connaître:

- l'effectif total des unités économiques qui créent la richesse nationale,
- le nombre d'unités économiques installées sur le territoire national ;
- la répartition spatiale des entreprises ;
- l'appréciation des potentialités de création de richesse des entreprises dans les différentes localités de notre pays ;
- les caractéristiques sociodémographiques des chefs d'entreprises ;
- l'identification des caractéristiques sociodémographiques des chefs d'entreprises ;
- le niveau de l'emploi créé par les entreprises au Bénin ;
- l'appréciation du niveau de la production des unités économiques et ;
- la mesure des investissements réalisés par les entreprises.

Le RGE2 vise également à collecter les données de base nécessaires à l'appréciation des conditions d'exercice des entreprises.

L'exécution technique du Recensement Général de la Population et de l'Habitation a été confiée à l'Institut National de la Statistique et de l'Analyse Economique (INSAE), appuyé au plan national par un Comité de Pilotage de 12 membres représentant des départements ministériels, des opérateurs économiques, des Associations d'artisans et partenaires techniques et financiers.

Dans le cadre de l'exploitation des résultats et conformément aux objectifs fixés, l'analyse des données du recensement a ciblé des thèmes précis tels que sont :

- les entreprises agricoles,
- les entreprises industrielles,
- les entreprises de bâtiments et travaux publics,
- les entreprises artisanales,
- les entreprises de transport,
- les entreprises de techniques de l'information et de la communication,
- les réceptifs hôteliers,
- les entreprises de commerce,
- les entreprises de services,
- les entreprises du secteur de la santé et,
- les entreprises du secteur de l'éducation.

Les résultats de ces différentes analyses permettent aujourd'hui de disposer des données assez détaillées sur le secteur des entreprises et sur leurs forces et faiblesses. Ils permettent également de faire l'état des lieux du secteur privé et leurs potentialités pour la création de la richesse en vue de contribuer à la réduction de la pauvreté au Bénin

Avec ces résultats, le Gouvernement dispose désormais d'un précieux instrument de politiques en faveur des opérateurs économiques et pour le développement économique et social de notre pays.

Ces résultats constituent également un instrument à la disposition des différents acteurs des secteurs socio-économiques : Opérateurs économiques ; Organisations Professionnelles ; Associations de développement ; les autorités locales ; les Organismes bilatéraux et multilatéraux de Coopération et d'Assistance qui pourront s'en servir pour éclairer les analyses et leurs décisions.

Tous ces résultats n'ont été possibles que grâce à l'appui technique et financier des Partenaires Techniques et Financiers, notamment le Millennium Challenge Account Bénin (MCA-Bénin), les Pays-Bas et la Coopération Suisse.

C'est pourquoi je voudrais, au nom du Gouvernement béninois et en mon nom personnel, adresser mes sincères remerciements et mes compliments à tous les Représentants et à tous les Responsables de ces diverses institutions.

Mes remerciements vont également :

- aux Autorités politiques et administratives de notre pays pour leur participation active et désintéressé aux travaux de terrain ;
- aux membres du Comité National Pilotage du Recensement pour leur contribution à la recherche de solutions aux nombreux problèmes qui ont jalonné la réalisation de cette opération ;
- à tous les chefs d'entreprises, groupements professionnels et corps de métiers, pour leur adhésion franche et massive à cette importante opération ;
- aux Agents Recenseurs et autres personnels déployés sur le terrain ou dans les bureaux, pour leur contribution décisive à l'exécution de cette opération.

Enfin, je voudrais saisir l'occasion qui m'est offerte ici pour féliciter les cadres de l'Institut National de la Statistique et de l'Analyse Economique (INSAE) qui se sont investis sans réserve pour le succès de ce deuxième Recensement Général des Entreprises.

Le Ministre d'Etat,

AVANT PROPOS

Le Recensement Général des entreprises est la meilleure source qui permet de disposer de façon exhaustive de données détaillées jusqu'aux plus petites unités administratives sur les caractéristiques générales des entreprises. Il constitue de ce fait un précieux instrument pour l'élaboration des programmes de promotion du secteur productif, tant au niveau national que des collectivités locales à la base.

La dernière opération du genre a été organisée en 1981 et a ciblé essentiellement les centres urbains. Le deuxième Recensement des entreprises était devenu impérieux dès lors que la base des données disponibles sur les entreprises est devenue obsolète.

Quatre grandes phases ont caractérisé cette opération d'une importance capitale pour l'économie béninoise. La première est celle des travaux préparatoires (la conception des documents techniques, la collecte préliminaire, la sensibilisation des acteurs, le recensement pilote et l'enquête post censitaire pilote), la deuxième phase est celle du dénombrement général, la troisième a été consacrée au traitement des données recueillies sur le terrain et la quatrième phase est celle de l'analyse et de la publication des résultats.

Ces différentes phases du recensement se sont déroulées grâce non seulement à la disponibilité des cadres de la Direction des Statistiques et Etudes Economiques et de la Direction du Traitement Informatique et de la Publication mais aussi au dynamisme, à la disponibilité et au sens de responsabilité de tous les cadres et agents de l'Institut National de la Statistique et de l'Analyse Economique (INSAE). Les agents occasionnels recrutés et formés pour la circonstance ont apporté une contribution remarquable à l'exécution du recensement par leur dévouement et leur abnégation auxquels il faut rendre hommage.

Les résultats du recensement sont disponibles et constituent un atout incontournable pour l'actualisation des informations relatives aux entreprises. Avec ces résultats, le Gouvernement dispose désormais d'un précieux instrument pour l'élaboration des politiques en matière de promotion du secteur privé. Cet instrument est également à la disposition du grand public et des différents acteurs de l'activité socio-économique : opérateurs économiques, Organisations non Gouvernementales, Associations de Développement, Organismes bilatéraux et multilatéraux d'assistance et de coopération, qui pourront s'en servir pour éclairer leurs analyses et leurs décisions.

Le recensement a ciblé onze (11) branches d'activités à savoir : Commerce, Agriculture, Réceptifs hôteliers, BTP, Industrie, Santé, Secteur Educatif, Transport, TIC, Artisanat et Autres Services. Dans le commerce, seules les entreprises ayant un siège fixe identifiable ont été recensées. En revanche, les vendeurs ambulants et les unités installées aux abords des rues sans local fixe n'ont pas été pris en compte.

L'analyse des résultats de cette importante investigation a porté sur douze (12) rapports dont onze (11) thématiques et un rapport de synthèse. A ceci s'ajoute un volume de tableaux portant sur les caractéristiques générales des entreprises béninoises. Le présent tome s'inscrit au nombre des rapports thématiques et porte sur les entreprises commerciales. Il est axé autour de trois aspects : (1) Les

caractéristiques générales des entreprises artisanales, (2) les facteurs de production et leurs contraintes puis (3) les caractéristiques sociodémographiques des chefs d'entreprises agricoles.

Les caractéristiques générales des entreprises agricoles prennent en compte la forme juridique, le type de commerçant, le mode de tenue de comptabilité, la formalisation de l'activité, l'inscription au registre de commerce et le capital. Ces éléments sont analysés en vue de dégager une typologie des unités de production commerciales au Bénin.

LISTE DES TABLEAUX

Tableau 1 : Répartition des établissements commerciaux selon le type d'unité	6
Tableau 2: Répartition des établissements par département.....	7
Tableau 3 : Répartition de la taille des entreprises commerciales selon le critère de formalité en 2006 et 2007	9
Tableau 4: Répartition des entreprises selon l'activité principale	9
Tableau 5: Répartition des entreprises commerciales selon leur statut juridique.....	14
Tableau 5 : Répartition des entreprises selon le type de comptabilité tenue	17
Tableau 6: Répartition par sexe des employés selon le statut et l'année.....	21
Tableau 7 : Répartition des entreprises selon la déclaration des employés et le type de commerce.....	24
Tableau 8 : Répartition des entreprises par tranche de salaires payés en 2006 et 2007	25
Tableau 9: Répartition des crédits documentaires octroyés aux entreprises en 2006 et 2007 selon le type de commerce.....	27
Tableau 10: Répartition des crédits fournisseurs octroyés aux entreprises en 2006 et 2007 selon le type de commerce.....	28
Tableau 11: Répartition des découverts octroyés aux entreprises en 2006 et 2007 selon le type de commerce	28
Tableau 12: Répartition des avances de caisse octroyées aux entreprises en 2006 et 2007 selon le type de commerce.....	29
Tableau 13: Répartition des crédits pour fonds de roulement octroyés aux entreprises en 2006 et 2007 selon le type de commerce	30
Tableau 14 : Répartition des institutions de prêts aux entreprises commerciales selon la catégorie des prêts obtenus en 2006 et 2007	31
Tableau 15 : Répartition des entreprises commerciales selon le capital social	32
Tableau 16 : Répartition du capital social des entreprises commerciales selon le type de commerce ..	32
Tableau 17 : Répartition de la production exportée par les entreprises commerciales (en millions de FCFA) selon l'année	33
Tableau 18 : Répartition du chiffre d'affaires des entreprises tenant une comptabilité selon le type de commerce en 2006.....	34
Tableau 19 : Répartition du chiffre d'affaires des entreprises ne tenant pas de comptabilité selon le type de commerce en 2007	34
Tableau 20 : Répartition de la sollicitation des services portuaires selon le type de commerce	38
Tableau 21 : Répartition du niveau de satisfaction des usagers du port selon le type de commerce	40

LISTE DES GRAPHIQUES

Graphique 1 : Répartition des établissements commerciaux selon le type d'implantation	7
Graphique 3: Répartition des entreprises selon leur année de création et de démarrage des activités..	12
Graphique 5: Délai de démarrage après l'année de création.....	12
Graphique 4: Répartition des établissements selon leur âge de création.....	13
Graphique 5: Répartition des entreprises commerciales selon le type de commerce.....	15
Graphique 7 : Répartition des entreprises commerciales possédant l'IFU selon le type de commerce	16
Graphique 8 : Formalisation des entreprises suivant le type de commerce.....	17
Graphique 9: Répartition par sexe des chefs d'entreprises selon leur statut	18
Graphique 10 : Répartition des chefs d'entreprises par groupe d'âge.....	19
Graphique 11 : Répartition de l'âge moyen des chefs d'entreprises selon le type de commerce et le sexe.....	19
Graphique 12 : Répartition du niveau d'instruction des chefs d'entreprises selon le sexe	20
Graphique 13 : Répartition des entreprises selon le nombre d'employés permanents et l'année	22
Graphique 14 : Répartition des entreprises selon le nombre d'aides familiaux employés et l'année ...	22
Graphique 15 : Répartition des entreprises selon le nombre d'employés occasionnels et l'année	23
Graphique 16 : Répartition des établissements commerciaux selon le nombre de jours travaillés	24
Graphique 17 : Répartition des établissements commerciaux selon le nombre d'heures travaillées par jour	25
Graphique 18 : Répartition (%) des chefs d'entreprises selon les difficultés rencontrées	35
Graphique 19 : Répartition des difficultés rencontrées par les entreprises commerciales selon le type d'activité.....	36
Graphique 20 : Répartition du niveau de satisfaction des usagers du CAMEC.....	37
Graphique 21 : Répartition des entreprises commerciales sollicitant le port de Cotonou par département	38
Graphique 22 : Répartition du niveau de satisfaction des commerçants des principales activités sollicitant les services portuaires	39
Graphique 23 : Répartition des chefs d'entreprises insatisfaits selon les difficultés rencontrées au niveau des services portuaires	41
Graphique 24 : Répartition par département des chefs d'entreprises selon leur niveau de confiance en la justice béninoise	42
Graphique 25 : Répartition l'appréciation du nombre d'impôts et taxes selon le critère de formalisation de l'entreprise.....	43
Graphique 26 : Répartition de la situation foncière du lieu d'implantation des établissements selon le statut d'occupation	44
Graphique 27 : Répartition des chefs d'entreprises par type d'implantation selon leur perception de la sécurité qu'offre un titre foncier.....	45
Graphique 28 : Répartition du type de garanties offertes par la possession ou non d'un titre foncier ..	45

SIGLES ET ABREVIATIONS

ACP	Afrique Caraïbes et Pacifiques
ADEX	Association de Développement des Exportations.
BIT	Bureau International du Travail
BTP	Bâtiment et Travaux Publics
CAMeC.	Centre d'Arbitrage, de Médiation et de conciliation
ABePEC	Agence Béninoise de Promotion des Echanges Commerciaux
CCIB	Chambre de Commerce et d'Industrie du Bénin
CEBENOR	Centre Béninois de Normalisation et de Gestion de la Qualité
CEDEAO	Communauté Economique des Etats de l'Afrique de l'Ouest
CIMA	Conférence Interafricaine des Marchés d'Assurance
CNEX	Conseil National pour l'Exportation
CNSS	Caisse Nationale de Sécurité Sociale
DA	Direction de l'Administration
DAJERE	Direction des Affaires Juridiques et des Relations avec les
Entreprises	
DCCI	Direction de la Concurrence et du Commerce Intérieur
DGCE	Direction Générale du Commerce Extérieur
DGID	Direction Générale des Impôts et Domaines
DIVI	Direction de l'Inspection et de la Vérification Interne
DMNQ	Direction de la Métrologie, des Normes et de la Qualité
DPP	Direction de la Programmation et de la Prospective
EDSB	Enquête Démographique et de Santé - Bénin
F CFA	Franc de la Communauté Financière Africaine
GIE	Groupeement d'Intérêt Economique
IFU	Identifiant Fiscal Unique
INSAE	Institut National de la Statistique et de l'Analyse Economique
MCA	Millenium Challenge Account
OAPI	Organisation Africaine de la Propriété Intellectuelle
OBOPAF	Observatoire des Opportunités d'Affaires du Bénin
OHADA	Organisation pour l'Harmonisation en Afrique du Droit des Affaires
OMC	Organisation Mondiale du Commerce
OSD	Orientations Stratégiques de Développement
PAC	Port Autonome de Cotonou
PIB	Produit Intérieur Brut
RGE2	Deuxième Recensement Général des Entreprises deuxième édition
SA	Société Anonyme
SARL	Société à Responsabilité Limitée
SCS	Société en Commandite Simple
SNC	Société en Nom Collectif
TIC	Technologie de l'Information et de la Communication
UE	Union Européenne
UEMOA	Union Economique et Monétaire Ouest Africain

SOMMAIRE

LISTE DES TABLEAUX	V
LISTE DES GRAPHIQUES	VIII
SIGLES ET ABREVIATIONS	IX
RESUME.....	XII
INTRODUCTION	2
1. CADRE GENERAL	3
1.1. Cadre législatif, juridique et réglementaire du commerce.....	3
1.1.1. Dispositions à caractère supra national.....	3
1.1.2. Dispositions nationales	4
1.1.3. Conditions d'exercice des activités commerciales au Bénin.....	4
1.2. Le cadre institutionnel	5
1.2.1. L'Etat et les autres personnes publiques	5
1.2.2. Les opérateurs économiques	5
1.2.3. Les consommateurs	6
1.2.4. Caractéristiques des locaux	8
1.2.5. Taille des entreprises.....	8
1.3. La structure sectorielle	9
1.4. La permanence des établissements sur le marché	11
1.5. Le statut juridique des unités commerciales	13
1.6. Le degré d'informalité	14
1.6.1. Registre de commerce.....	14
1.6.2. Numéro INSAE.....	15
1.6.3. L'IFU	16
1.6.4. Tenue de comptabilité	16
2. CARACTERISTIQUES DES CHEFS D'ENTREPRISES	17
2.1. La féminisation de l'activité commerciale	17
2.2. Nationalité des chefs d'entreprises	18
2.3. L'âge des entrepreneurs	18
2.4. Niveau d'instruction des chefs d'entreprises	20
3. EXPLOITATION	20
3.1. Les facteurs de production	20
3.1.1. Main d'œuvre	21
3.1.2. Nombre de jours de travail	24
3.1.3. Nombre d'heures travaillées	24
3.1.4. Salaires	25

3.1.5. Financement des entreprises.....	25
3.1.6. Le capital/investissement	31
3.2. La production	32
3.2.1. Production exportée	32
3.2.2. Chiffre d'affaires.....	33
4. OPINIONS DES CHEFS D'ENTREPRISES ET SECURITE FONCIERE	35
4.1. Développement des activités.....	35
4.2. Règlement des conflits	36
4.3. Appréciation des services portuaires.....	37
4.3.1. Niveau de sollicitation des services portuaires	37
4.3.2. Appréciation par les chefs d'entreprises de la qualité des services portuaires	39
4.3.3. Principales difficultés rencontrées par les entreprises dans l'utilisation des services portuaires	40
4.4. Appréciation du système judiciaire	41
4.5. Appréciation du système fiscal.....	42
4.6. Sécurité foncière.....	43
4.6.1. Situation foncière des parcelles sur lesquelles sont installées les entreprises béninoises.....	43
4.6.2. Perception des chefs d'entreprises quant aux garanties offertes par la détention d'un titre foncier	44
CONCLUSION ET SUGGESTIONS	47
REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES.....	XX
ANNEXES	YY

RESUME

Le commerce apparaît comme une des principales branches de l'activité économique béninoise notamment par sa participation relativement élevée à la formation du PIB et également par les liens étroits qu'il entretient avec tous les secteurs (primaire, secondaire et tertiaire) de l'économie. Son importance est d'autant plus confirmée par les résultats du deuxième Recensement Général des Entreprises (RGE2) où le commerce est la deuxième plus importante activité, derrière l'artisanat, qui occupe les entreprises béninoises. L'objet de la présente étude est de faire ressortir les différentes caractéristiques de cette branche.

Caractéristiques des unités commerciales

Le RGE2 a permis de dénombrier 62 687 établissements de commerce issus de 58 657 entreprises. Ces statistiques révèlent la forte proportion (90,6%) d'entreprises commerciales à mono établissement. Les établissements ainsi recensés sont pour la plupart sédentaires et installés dans les départements les plus urbanisés (Littoral (44,9%), Ouémé (12,3%), Atlantique (9,4%) et Borgou (8,2%)).

La répartition des unités selon le type de commerce exercé montre que le commerce de détail est de très loin (94,1%) le plus pratiqué. Les grossistes ne représentent donc qu'une minorité dans le lot des commerçants. S'agissant des locaux dans lesquels les établissements commerciaux exercent leurs activités, ils sont caractérisés essentiellement par des sols en ciment (plus de 2/3), des murs en brique (48,0%) et des toitures en tôle (77,4%).

Les entreprises commerciales émanent généralement d'initiatives individuelles (98,1%) et opèrent quasiment toutes (98,4%) dans l'informel. Elles sont très souvent réduites au seul travailleur permanent qu'est le chef d'entreprise. Les grossistes affichent une plus forte tendance à se formaliser par rapport aux détaillants qui échappent le plus souvent au contrôle de l'État.

Les principales activités exercées au niveau de la branche sont le commerce de détail de céréales, tubercules et autres produits alimentaires, boissons et tabacs manufacturés (31,2%), le commerce de détail de textiles, habillement, chaussures et articles en cuir (13,7%) et le commerce de détail d'articles non alimentaires (8,5%).

D'autres résultats importants à retenir concernent la permanence des unités sur le terrain. En effet, les établissements commerciaux issus des entreprises sont en majorité (56,1%) jeunes (moins de 5 ans) avec une moyenne d'âge de 7 ans. Toutefois, les établissements spécialisés dans le commerce de gros sont en moyenne plus âgés de 2 ans que les détaillants. On note en outre que la quasi-totalité (98,2%) des entreprises commerciales démarrent leur activité au cours de l'année de création.

Caractéristiques des chefs d'entreprises

L'étude des caractéristiques sociodémographiques des chefs d'entreprises a mis en évidence les différences appréciables entre les hommes et les femmes quant à leur rôle dans la gestion des entreprises commerciales.

La direction des entreprises commerciales est en majorité (6 unités sur 10) assurée par des femmes alors que celle des établissements ($\frac{3}{4}$) est à la charge des hommes. Ces entreprises, tout comme leurs établissements sont pour la plupart dirigées par des personnes de nationalité béninoise.

Les chefs d'entreprises commerciales sont relativement jeunes et sont en moyenne âgés de 38 ans. Cependant, les grossistes sont en général plus âgés de 2 ans que les détaillants (40,4 contre 38,3 ans). On note également une différence d'âge des chefs d'entreprises selon le sexe dans la mesure où les femmes ont en moyenne 4 ans de plus que les hommes. Il a été observé que la majorité des chefs d'entreprises sont au plus du niveau primaire et que les femmes chefs d'entreprises sont moins instruites que les hommes.

Éléments d'exploitation

Au total, 35102 personnes ont été employées en 2007 contre 31490 en 2006. Elles sont pour la plupart de nationalité béninoise tout comme les chefs d'entreprise. Suivant le statut de l'emploi, il se dégage que les travailleurs permanents sont les plus nombreux (42,0% en 2006). Ils sont suivis respectivement des aides familiaux et des occasionnels. Si les femmes sont plus nombreuses à diriger les entreprises commerciales, les hommes quant à eux sont les plus employés dans ces entreprises.

En moyenne, les unités commerciales ouvrent leurs portes pendant 11 heures et plus de 2/3 d'entre elles travaillent 6 jours par semaine. De l'analyse de ces chiffres, il ressort que les entreprises de commerce travaillent au delà des normes du Bureau International de Travail qui prescrit 8 heures de travail par jour pendant 5 jours dans la semaine.

Pour ce qui est du niveau des rémunérations, les commerces sont caractérisés par des masses salariales relativement faibles. En effet, plus de 8 unités sur 10 versent des salaires annuels de moins d'un million de franc.

La structure du capital des entreprises commerciales est telle que l'écrasante majorité (environ 90%) a un capital de moins d'un million. Toutefois, il importe de souligner que le capital est plus important chez les grossistes que chez les détaillants. Le faible niveau du capital social est annonciateur des difficultés auxquelles sont confrontés les entrepreneurs dans la création et le fonctionnement de leurs entreprises. Ces difficultés tiennent essentiellement, d'après les chefs d'entreprise, au financement des activités puisqu'ils évoquent des problèmes liés essentiellement à l'insuffisance de capital (89,4%), au besoin en fonds de roulement (85,7%) et à l'accès au crédit (69,5%). De même, les entreprises commerciales ont du mal à obtenir des prêts auprès des institutions financières. Parmi elles, seule une entreprise sur dix a eu accès au crédit que ce soit en 2006 comme en 2007 et les crédits obtenus sont généralement des montants de moins de 100 000 FCFA.

Il faut tout de même relever qu'une infime proportion (3,1%) d'unités commerciales a bénéficié d'au moins une facilité de financement. Les facilités les plus accessibles sont le crédit pour fonds de roulement et le crédit fournisseur. Par contre, le crédit documentaire

constitue la facilité la moins accessible. Par ailleurs, les facilités de financements accordées sont partagées entre une minorité de grossistes.

Pour apprécier le niveau du chiffre d'affaires réalisé par les entreprises commerciales, deux catégories d'unités ont été constituées : celles qui tiennent une comptabilité écrite formelle et celles qui retracent la gestion de leurs activités par d'autres moyens. Chez les premières, le tiers des unités tient un chiffre d'affaires de plus de 10 millions. Il existe des disparités entre grossistes et détaillants dans la mesure où plus de la moitié des entreprises commerciales réalise plus de 10 millions de chiffre d'affaires, ce qui n'est pas le cas pour les détaillants. Quant aux unités qui ne tiennent pas de comptabilité, leur chiffre d'affaires est d'au plus un million. A ce niveau également, les grossistes ont tendance à réaliser, par rapport aux détaillants, des chiffres d'affaires plus importants.

Opinions des chefs d'entreprises

Les avis des chefs d'entreprises portent sur les questions liées au règlement des conflits, à la justice, au port, à la fiscalité et au foncier.

Afin de trouver des solutions aux litiges qui opposeraient certaines entreprises, il a été créé le CAMEC. Mais le constat est tel que la quasi-totalité des entreprises commerciales ignorent l'existence de ce centre. Parmi les unités qui connaissent le CAMEC, une seule entreprise sur 10 sollicite les services de ce centre pour le règlement de leur conflit. En général, les usagers du CAMEC sont satisfaits des prestations de cette structure.

L'utilisation des services du port est une réalité partagée par seulement 2% des entreprises commerciales qui sont pour la plupart installées dans le département du Littoral. On note toutefois que les grossistes (8,9%) sollicitent plus le port que les détaillants (1,6%). S'agissant de la qualité des prestations du port, les chefs d'entreprises émettent des avis plutôt mitigés (48% d'insatisfaits contre 43,9% de satisfaits). Pour justifier leur mécontentement, ils dénoncent essentiellement les faux frais et les lourdeurs administratives.

Le système judiciaire béninois est faiblement sollicité par les entreprises commerciales. En effet, 2,4% seulement d'entre elles y ont eu recours au moins une fois dans l'exercice de leurs activités. Les chefs d'entreprises commerciales font confiance dans leur majorité (69,4%) à la justice. Lorsqu'on s'intéresse au degré de confiance des chefs d'entreprises selon le département, on note paradoxalement que les départements du Littoral et de l'Ouémé abritant les plus grands tribunaux du pays affichent les plus forts taux de méfiance (respectivement 34,9% et 27,6%) vis-à-vis du système judiciaire. Les départements de la Donga, du Couffo et du Plateau enregistrent les plus forts taux de confiance (respectivement 85,3%, 85,0% et 83,7%) bien que ne disposant pas de tribunal sur leur territoire.

S'agissant de la fiscalité, les chefs d'entreprises exerçant dans le commerce estiment que le nombre d'impôts et taxes en vigueur est élevé. Ainsi, sur 10 chefs d'entreprises, près de 5 déplorent le niveau du nombre d'impôts et taxes tandis que 2 seulement pensent qu'il est acceptable. Suivant le critère de formalisation, il se dégage que les chefs d'entreprises de

l'informel (44,7%) déplorent relativement moins le niveau élevé du nombre d'impôts et taxes que ceux du formel (82,4%).

Le foncier apparaît de nos jours comme un facteur déterminant dans la stabilisation de l'activité des établissements commerciaux. Cependant, les chefs d'établissements ignorent dans leur majorité (70,8%) la situation foncière de la parcelle abritant leurs installations. Les parcelles possédant de titre foncier représentent 7,0% de l'ensemble et sont le plus souvent des parcelles achetées. Il ressort également de cette analyse que, d'après les chefs d'établissement, la possession d'un titre foncier est sans aucun doute sécurisante et offre de nombreuses garanties tant en matière de la sécurité de la parcelle qu'en matière de facilités de financement qu'elle permet d'obtenir.

Au total, le deuxième Recensement Général des Entreprises a fourni de nombreuses informations permettant de mieux cerner le fonctionnement des entreprises (et en particulier les entreprises commerciales) ainsi que leur environnement. Toutefois, certaines questions auxquelles on n'aurait pas répondu pourraient trouver des débuts de solution à travers les études spécifiques approfondies à venir.

NOTE METHODOLOGIQUE

1. Le deuxième recensement national des entreprises est une opération de grande envergure qui a ciblé toutes les unités de production ayant un local fixe identifiable sur le terrain. Les opérations ont concerné les unités économiques et non les ménages. C'est dire qu'il ne s'agit pas de s'attendre à avoir par exemple un nombre d'artisans, mais plutôt un nombre d'entreprises artisanales.

2. L'entreprise est une unité économique, juridiquement autonome, organisée pour produire des biens ou des services pour le marché. On y distingue les grandes entreprises, les Petites et Moyennes Entreprises (PME), les Petites et Moyennes Industries (PMI) ainsi que les Micro entreprises du secteur informel.

3. L'unité statistique recensée est l'établissement. Il se définit comme une unité de production géographiquement individualisée, mais juridiquement dépendante de l'entreprise. L'établissement, unité de production, constitue le niveau le mieux adapté à une approche géographique de l'économie.

4. Le recensement a couvert toutes les entreprises exerçant une activité économique sur le territoire national. Cette opération concerne les unités économiques disposant ou non d'une structure de gestion organisée. L'unité enquêtée est essentiellement l'établissement appartenant à toute entreprise du secteur moderne ainsi que les unités économiques sédentaires et semi-sédentaires évoluant dans l'informel. Les unités installées dans les marchés sont également concernées par cette opération.

5. Les unités artisanales et toutes les entreprises à caractère strictement familial n'ayant pas de numéro INSAE ou d'Identifiant Fiscal Unique (IFU), ne produisant pas de documents comptables selon un plan formel, mais pouvant faire le point hebdomadaire ou mensuel de leurs recettes et de leurs charges et utilisant une main d'œuvre rémunérée ou non sont incluses dans le champ du recensement. Sont exclues du champ du recensement les unités économiques n'ayant pas un local (les unités économiques ambulantes).

6. Le recensement s'est déroulé sur le plan national et quel que soit le milieu (urbain et rural).

En milieu urbain, il a été procédé à un balayage systématique de tous les quartiers de ville ;

En milieu rural, seuls les chefs lieux d'arrondissements ont été pris en compte dans le recensement. En effet, dans ce milieu, les entreprises sont surtout concentrées dans les chefs lieux d'arrondissement. Toutefois les unités économiques d'une certaine importance situées dans les villages et dont les autorités administratives ont signalé la présence ont été recensées.

INTRODUCTION

Le commerce consiste en la vente en l'état de biens et couvre l'ensemble des transactions entre individus, entre organisations ou entre individus et organisations. Il participe de manière substantielle à la création de la richesse dans la mesure où sa part dans le Produit Intérieur Brut (PIB) mondial est passée de 39 % en 1992 à 52 % en 2005.

L'activité commerciale est d'une importance stratégique indéniable en ce sens qu'elle entretient un lien très étroit avec les différents secteurs de l'économie. En effet, la présence du commerce dans le secteur primaire trouve son sens dans les échanges de produits agricoles de base. La distribution de produits finis résultant de la transformation de matières premières dans l'industrie matérialise la présence du commerce dans le secteur secondaire. Quant au secteur tertiaire, il regroupe des activités sans lesquelles l'activité commerciale connaîtrait d'importants dysfonctionnements. Il s'agit entre autres des transports, de la télécommunication et de l'intermédiation financière.

Le commerce tient une place importante dans l'activité économique au Bénin. En effet, sa contribution à la formation du PIB en 2008 s'élevait à 17,5%. Il a enregistré en outre une croissance de 8,4% au cours de la même année 2008 contre 5,8% l'année 2007. Cette activité est d'autant plus importante qu'elle figure parmi les secteurs prioritaires identifiés dans les Orientations Stratégiques de Développement (OSD), au niveau du pôle « Transport, Logistique et Commerce ». Ce pôle qui comprend cinq composantes à savoir le transport de marchandises, le transport de personnes, les services logistiques, le commerce régional et le négoce international, est le domaine dans lequel le pays dispose du maximum d'atouts. Par ailleurs, il aura un effet d'entraînement important sur le développement des autres pôles mentionnés ci-dessus et permettra d'accompagner la stratégie de diversification des exportations¹.

Vu l'importance du commerce, il apparaît capital d'explorer cette branche d'activité afin de mieux l'appréhender. A cet effet, le deuxième Recensement Général des Entreprises réalisé du 20 octobre au 19 décembre 2008 vient à point nommé. Cette opération vise à fournir une image précise et détaillée de la structure économique du pays et de ses régions. L'unité statistique recensée est l'établissement qui se définit comme une unité de production géographiquement individualisée, mais juridiquement dépendante de l'entreprise. Il ne s'agit donc pas d'une enquête auprès des ménages à l'issue de laquelle on aurait par exemple le nombre de commerçants. En outre, s'appuyant sur le critère de sédentarité (ou de semi-sédentarité), le RGE2 exclut de son champ les unités économiques n'ayant pas de local. Par conséquent, les commerçants ambulants ne sont pas pris en compte par l'opération.

Le recensement s'est déroulé sur le plan national et quel que soit le milieu (urbain et rural). En milieu urbain, il a été procédé à un balayage systématique de tous les quartiers de ville. En milieu rural, seuls les chefs lieux d'arrondissements ont été pris en compte dans le recensement. En effet, dans ce milieu, les entreprises sont surtout concentrées dans les chefs

¹ Orientations Stratégiques de Développement du Bénin (2006-2011)

lieux d'arrondissement. Toutefois, les unités économiques d'une certaine importance situées dans les villages et dont les autorités administratives ont signalé la présence ont été recensées.

La mise en œuvre de cette méthodologie a permis d'obtenir un certain nombre de résultats que le présent document se propose de restituer. L'objet de ce rapport est donc de publier les résultats liés essentiellement aux entreprises commerciales. Ce document est structuré en cinq sections. La première présente le cadre général d'exercice de l'activité commerciale. Les caractéristiques des unités commerciales sont traitées dans la seconde section avant d'analyser les caractéristiques socio démographiques des chefs d'entreprises dans la troisième section. La quatrième, quant à elle, fait état des éléments d'exploitation à travers les facteurs de production et la production. Enfin, la dernière section analyse les opinions des chefs d'entreprises sur certaines questions importantes rattachées à l'exercice de leurs activités.

1. Cadre général

Le cadre général tient essentiellement à la présentation du cadre législatif, juridique et institutionnel du commerce ainsi que la vision de développement du secteur commercial au Bénin. Il s'inspire essentiellement de la politique nationale de développement du commerce au Bénin et des textes régissant le commerce et l'industrie en République du Bénin.

1.1. Cadre législatif, juridique et réglementaire du commerce

Le choix de l'économie de marché fait par le Bénin depuis la Conférence Nationale en 1990 et son adhésion au système commercial multilatéral et à certains grands ensembles économiques et commerciaux ont induit deux niveaux de réglementation. Le commerce national est donc réglementé par deux types de dispositions : les dispositions à caractères supra national et les dispositions nationales.

1.1.1. Dispositions à caractère supra national

Ce sont les accords et traités auxquels le Bénin a souscrit. Au nombre de ceux-ci, on peut citer entre autres :

- ❖ des accords de l'Organisation Mondiale du Commerce (OMC) qui présentent des textes juridiques réglementant les domaines aussi variés que les tarifs douaniers, l'agriculture, les textiles, les services, les marchés publics, les règles d'origines, l'environnement, la propriété intellectuelle, etc.
- ❖ l'accord de partenariat ACP-UE de Cotonou ou l'Accord de Cotonou qui sert de cadre juridique régissant les relations entre les Etats d'Afrique, des Caraïbes et du Pacifiques (ACP) et l'Union Européenne (UE). Les domaines de cette coopération sont variés mais le commerce a été la base des relations privilégiées entre ces deux groupes de pays.
- ❖ les traités, les décisions, les règles édictées dans le cadre communautaire (Union Economique et Monétaire Ouest Africain (UEMOA), Communauté Economique des Etats de l'Afrique de l'Ouest (CEDEAO), Organisation pour l'Harmonisation en Afrique du Droit des Affaires (OHADA), Conférence Interafricaine des Marchés d'Assurance (CIMA), Organisation Africaine de la Propriété Intellectuelle (OAPI)) qui s'imposent au cadre national.

1.1.2. Dispositions nationales

La réglementation au niveau national s'inscrit dans le prolongement des accords internationaux et sous-régionaux cités plus haut. Elle a connu de profondes réformes depuis l'ordonnance 79-57 du 6 décembre 1979 et la loi 81-013 du 10 octobre 1981. Certaines dispositions de l'ordonnance 20 PR du 05 juillet 1967 et leurs textes d'application qui consacraient l'omnipotence de l'Etat dans les activités de commerce ont été abrogés en vue de prendre en compte les nouvelles orientations plus libérales clairement définies dans la Constitution du 11 décembre 1990.

Ainsi, depuis 1990, le commerce du Bénin évolue dans un cadre d'économie de marché soutenu par la loi n°90-005 du 15 mai 1990 fixant les conditions d'exercice des activités du commerce en République du Bénin. Cette loi fut améliorée en 1993 par la loi n°93-007 du 29 mars 1993 portant amendement de la loi n° 90-005 du 15 mai 1990. Ces améliorations ont porté entre autres, sur :

- ❖ les aspects du commerce extérieur ;
- ❖ la suppression de monopole sur certains produits gérés par les sociétés d'Etat ;
- ❖ la suppression de la carte de commerçant étranger ;
- ❖ l'ouverture du commerce de détail aux étrangers.

De même, certaines barrières non-tarifaires telles que les licences d'importation, les autorisations préalables ont été supprimées avec l'application de la loi n°93-007 du 29 mars 1993 et du décret n°93-313 du 29 décembre 1993 portant définition de la profession d'importateur en République du Bénin.

1.1.3. Conditions d'exercice des activités commerciales au Bénin

L'exercice des activités commerciales et les prestations de services réputés commerciaux sont libres en République du Bénin sous réserve de l'application des incapacités et incompatibilités prévues par les lois et règlements en vigueur, ainsi que des dispositions de la présente loi et des textes subséquents (Article 1^{er} de la loi n°90-005 du 15 mai 1990). L'article 11 de la même loi précise les conditions d'exercice des activités de commerce, qui sont les suivantes :

- ❖ être inscrit au registre du commerce ;
- ❖ être titulaire d'une carte professionnelle de commerçant ;
- ❖ être enregistré à la Chambre de Commerce et d'Industrie du Bénin (CCIB).

Il faut signaler par ailleurs que les activités commerciales se composent essentiellement (article 10) du :

- ❖ commerce intérieur qui est constitué du commerce de gros et de demi-gros, du commerce de détail et des services réputés commerciaux par la loi ;
- ❖ et du commerce extérieur qui regroupe le commerce d'importation et le commerce d'exportation.

1.2. Le cadre institutionnel

Il s'agit ici de présenter les différents acteurs qui assurent l'exercice des activités commerciales au Bénin. Trois catégories d'acteurs interviennent au niveau du secteur commercial. Il s'agit :

- ❖ de l'Etat et des autres personnes publiques ;
- ❖ des opérateurs économiques ;
- ❖ des consommateurs.

Ce sont les actions conjuguées de ces divers acteurs qui forgent le secteur commercial au Bénin. Les mesures à prendre pour améliorer la situation du secteur doivent porter sur chacun de ces acteurs pour espérer avoir des effets durables.

1.2.1. L'Etat et les autres personnes publiques

L'Etat est un acteur important du secteur commercial de même que les collectivités locales dont le rôle est appelé à s'amplifier avec la mise en œuvre du processus de décentralisation.

S'agissant de l'Etat, son action sur le secteur s'exerce surtout à travers le ministère en charge du commerce. Le ministère chargé du commerce est l'institution faîtière dont la mission première est de définir et de mettre en œuvre la politique nationale en matière de commerce. A ce titre il est chargé, entre autres, de :

- ❖ définir, en liaison avec les autres ministères concernés et sous son contrôle, les politiques commerciales du Gouvernement ;
- ❖ contribuer à l'amélioration continue de l'environnement réglementaire, institutionnel et économique des entreprises et de l'investissement dans le domaine du commerce en relation avec les autres ministères concernés ;
- ❖ assurer le développement des échanges commerciaux avec l'extérieur ;
- ❖ contribuer à l'adoption d'une fiscalité favorable au développement des entreprises commerciales.

Dans l'accomplissement de sa mission, le ministère chargé du commerce s'est doté d'un certain nombre de directions : directions centrales, directions techniques et décentralisées et organisme ou établissement sous tutelle. Ces structures sont chargées de l'exécution de la Politique Nationale en matière de Commerce.

1.2.2. Les opérateurs économiques

1.2.2.1. Acteurs du commerce formel

Ils sont organisés en deux types de réseaux marchands qui s'intègrent de plus en plus. Ce sont les réseaux marchands nationaux et les réseaux marchands étrangers. Par ailleurs, les

entreprises qui opèrent formellement dans les activités commerciales ou réputées telles peuvent être classées en trois catégories :

- ❖ les sociétés importatrices ;
- ❖ les autres sociétés et personnes physiques ;
- ❖ les sociétés exportatrices.

1.2.2.2. Acteurs du commerce informel

Les acteurs informels exercent en dehors des règles prescrites et échappent aux contrôles des pouvoirs publics. Les activités informelles sont généralement ambulantes ou semi-sédentaires. Les commerçants de l'informel constituent de redoutables concurrents pour ceux du formel.

Le commerce informel se distingue par les caractéristiques suivantes :

- ❖ absence d'inscription au registre de commerce, ou abandon de cette inscription ;
- ❖ quasi inaccessibilité des activités par le fisc ;
- ❖ non tenue d'une comptabilité régulière ;
- ❖ improvisation dans l'organisation commerciale.

1.2.3. Les consommateurs

On distingue : les demandeurs pour la consommation (consommateurs finaux), les demandeurs pour la production (consommateurs intermédiaires) ainsi que les intermédiaires.

- ❖ Les demandeurs pour la consommation : ce sont principalement les ménages et les consommateurs individuels.
- ❖ Les demandeurs pour la production : leurs demandes constituent des intrants pour les industries et sociétés de production.
- ❖ Les intermédiaires : ils achètent des produits aux commerçants grossistes qu'ils vendent ensuite au détail. Ils exercent leurs activités dans les marchés et aux abords des rues.

Tableau 1 : Répartition des établissements commerciaux selon le type d'unité

	<i>Effectif</i>	<i>Fréquence (%)</i>
Etablissement unique	56824	90,6
Etablissement principal	1833	2,9
Etablissement secondaire	4030	6,4
Total	62687	100,0

Source : RGE2, INSAE 2008

S'agissant de la répartition spatiale, on note que les établissements commerciaux sont concentrés dans le département du Littoral qui regorge près de la moitié (44,9%) des unités recensées. Cette statistique confirme le statut de la ville de Cotonou comme principal pôle de développement des activités économiques. Ensuite, viennent respectivement les départements

de l'Ouémé (12,3%), de l'Atlantique (9,4%) et du Borgou (8,2%). Avec 2,2% des unités dénombrées, le Mono est le département le moins pourvu en établissements de commerce. Par ailleurs, il convient de souligner que les communes de Cotonou (44,9%), Porto-Novo (6,7%), Abomey-Calavi (6,1%), et Parakou (5,0%) abritent au total près de 63% des entreprises de commerces.

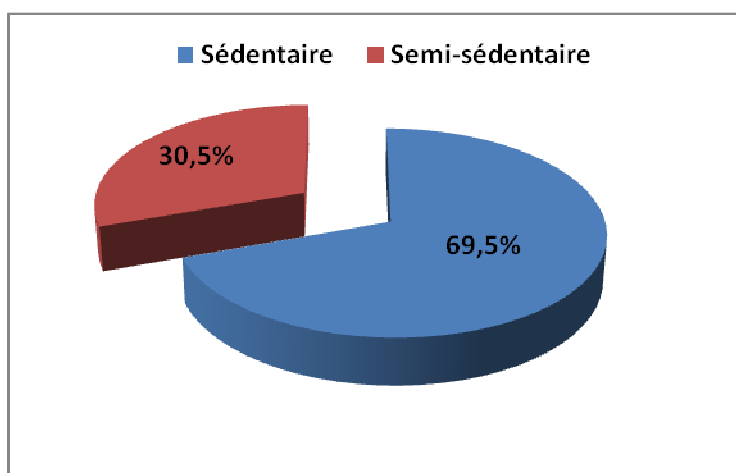
Tableau 2: Répartition des établissements par département

<i>Département</i>	<i>Effectif</i>	<i>Fréquence (%)</i>
ALIBORI	2173	3,5
ATACORA	1621	2,6
ATLANTIQUE	5870	9,4
BORGOU	5136	8,2
COLLINES	2189	3,5
COUFFO	1557	2,5
DONGA	1515	2,4
LITTORAL	28161	44,9
MONO	1353	2,2
OUEME	7738	12,3
PLATEAU	1745	2,8
ZOU	3629	5,8
Total	62687	100,0

Source : RGE2, INSAE 2008

Les établissements recensés dans le commerce sont pour la plupart sédentaires. En effet, près de 7 unités sur 10 recensées disposent de locaux avec fermeture sécurisée où les articles en vente sont disponibles de façon permanente. A l'opposé de ces établissements, on retrouve les unités commerciales semi-sédentaires dont les locaux sont sans fermeture et qui acheminent leurs biens vers des sites sécurisés en fin de journée.

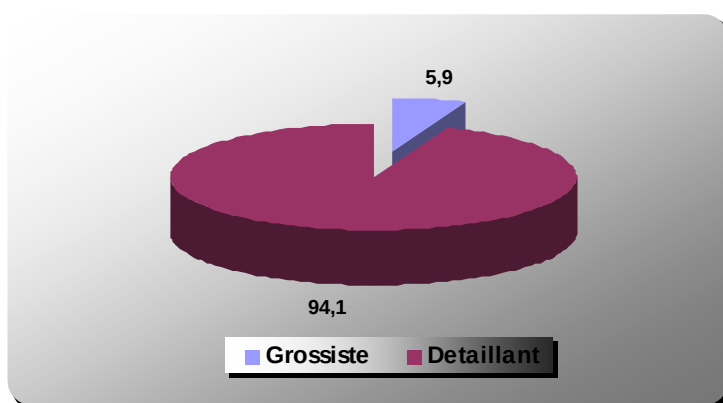
Graphique Erreur ! Source du renvoi introuvable. : **Répartition des établissements commerciaux selon le type d'implantation**



Source : RGE2, INSAE 2008

De nombreux critères permettent de caractériser les entreprises commerciales. Au nombre de ceux-ci, on retrouve le type de commerce qui distingue les grossistes des détaillants. Au Bénin, l'écrasante majorité (94,1%) des commerçants sont des détaillants qui s'approvisionnent en général sur les marchés locaux. Néanmoins, on note la présence (peu significative) de commerçants grossistes dont l'essentiel des produits proviennent de l'extérieur et qui, par l'entremise de circuits de distribution complexes approvisionnent les semi-grossistes puis les détaillants. Ils sont pour la plupart (60,7%) installés dans le département du Littoral et présentent une tendance à être plus sédentaires que les détaillants (80,7% contre 68,9%).

Graphique Erreur ! Source du renvoi introuvable.: Répartition des établissements commerciaux selon le type de commerce



Source : RGE 2, INSAE 2008

1.2.4. Caractéristiques des locaux

Parmi les facteurs caractéristiques des établissements commerciaux, on retrouve les locaux dans lesquels ceux-ci exercent leurs activités. Ces locaux sont constitués du sol, du mur et de la toiture. On note une prédominance d'établissements (plus de 2/3) ayant un sol en ciment. Ces établissements devancent de loin ceux dont les sols sont en terre/sable (23,8%) et en carreaux (6,0%). En ce qui concerne les murs, ils sont essentiellement en brique (48,0%), en bois/planche (17,5%) et en terre (4,1%). Quant à la toiture, elle est généralement en tôle (77,4%) même si un (1) établissement sur deux (10) possède un toit en dalle.

1.2.5. Taille des entreprises

L'effectif du personnel fait partie des critères utilisés pour la classification des entreprises. Ainsi, selon leur taille, les unités de production peuvent être des petites, moyennes ou grandes entreprises. Il ressort des résultats du RGE2 que l'écrasante majorité des entreprises commerciales (plus de 9 sur 10) fonctionnent avec un (1) seul travailleur permanent qui est généralement le chef de l'unité. Ceci est caractéristique des entreprises informelles qui emploient très peu de travailleurs permanents et dont l'exploitation est très souvent assurée par leur promoteur.

Contrairement aux unités opérant dans l'informel, les entreprises formelles ont tendance à employer du personnel permanent. En effet, plus de la moitié (53,9%) de ces unités fonctionne avec au moins trois (3) travailleurs permanents (y compris le chef d'entreprise).

Tableau 3 : Répartition de la taille des entreprises commerciales selon le critère de formalité en 2006 et 2007

		<i>Nombre d'employés utilisés</i>								<i>Total</i>
		1	2	3	4	5	6-10	11-20	>20	
Formel	2006	373	113	105	69	53	133	43	48	937
	2007	281	151	145	68	58	141	41	52	937
Informel	2006	57356	2850	840	300	174	178	37	15	61750
	2007	56672	3356	918	345	194	216	34	15	61750
Total	2006	57729	2963	945	369	227	311	80	63	62687
	2007	56953	3507	1063	413	252	357	75	67	62687

Source : RGE2, INSAE 2008

1.3. La structure sectorielle

Au nombre de activités exercées, le commerce de détail sur éventaires et marchés de céréales, tubercules et autres produits alimentaires, boissons et tabacs manufacturés reste le plus fréquent avec plus de 31,2% des établissements commerciaux interrogés. Cette activité est la plus récurrente quel que soit le département considéré. En effet, étant donné que l'agriculture mobilise une part substantielle de la population active, les produits agricoles font en général l'objet d'un commerce intérieur très dynamique dans les marchés ruraux. On assiste de ce fait à une multiplication des unités de commerce alimentaire. Il est suivi par le commerce de détail sur éventaires et marchés de textile, habillements, chaussures et articles en cuir (13,7%). La présence de ce type d'unités s'explique par une demande de produits textiles et d'habillement de plus en plus croissante. Au quatrième rang, on retrouve les établissements spécialisés dans le commerce de motocycles et accessoires (6,9%). Ces unités exercent la deuxième plus importante activité commerciale dans les départements de l'Alibori (11,5%) et du Plateau (11,0%) qui, du fait de leur proximité avec le Nigéria, font partie des principaux canaux d'échange avec ce pays. Quant aux départements du Littoral (20,0%), du Borgou (12,7%) et de l'Ouémé (9,5%), le commerce de détail sur éventaires et marchés de textiles, habillement, chaussures et articles en cuir, constitue la deuxième plus importante activité commerciale.

Tableau 1.34: Répartition des entreprises selon l'activité principale

<i>Activité principale</i>	<i>Effectif</i>	<i>Pourcentage (%)</i>
Commerce de détail sur éventaires et marchés de céréales, tubercules et autres produits alimentaires, boissons et tabacs manufacturés	19571	31,22
Commerce de détail sur éventaires et marchés de textiles, habillement, chaussures et articles en cuir	8587	13,70

<i>Activité principale</i>	<i>Effectif</i>	<i>Pourcentage (%)</i>
Commerce de détail sur éventaires et marchés d'articles non alimentaires divers	5327	8,50
Commerce de motocycles et accessoires	4328	6,90
Commerce de détail en magasin spécialisé de produits pharmaceutiques et médicaux, de parfumerie et de produits de beauté	4250	6,78
Commerce de détail en magasin spécialisé de produits alimentaires boissons et tabacs manufacturés	3651	5,82
Autres commerces de détail hors magasin	2425	3,87
Commerce de détail sur éventaires et marchés de fruits et légumes frais	2146	3,42
Commerce de détail de carburants	1942	3,10
Commerce de détail sur éventaires et marchés de viandes et poissons	1908	3,04
Commerce de détail en magasin spécialisé d'articles et appareils d'équipement domestique	1550	2,47
Commerce de détail en magasin spécialisé de quincaillerie, peinture, verre et articles techniques en verre	1426	2,27
Commerce de détail en magasin spécialisé de textiles, habillement et articles en cuirs	1277	2,04
Commerce de détail en magasin spécialisé de matériels de bureau, d'ordinateurs, d'articles optiques et photographiques et de matériels de télécommunication	931	1,49
Commerce de détail en magasin non spécialisé	454	0,72
Commerce de gros de machines, d'équipements et de fournitures industriels	451	0,72
Commerce de gros de combustibles solides, liquides et gazeux et de produits dérivés	435	0,69
Commerce de gros de produits agricoles bruts et d'aliments pour animaux	367	0,59
Commerce de gros d'autres matériaux de construction, quincaillerie et fournitures pour plomberie	317	0,51
Commerce de détail en magasin spécialisé de livres, journaux et articles de papeterie	312	0,50
Commerce de gros de produits alimentaires, boissons et tabac manufacturés	294	0,47
Commerce de gros de bois	213	0,34
Commerce de gros de textiles, habillement et chaussures	192	0,31
Commerce de gros d'animaux vivants, de peaux et cuirs	79	0,13
Commerce de gros de produits pharmaceutiques et médicaux	54	0,09
Commerce de détail de biens d'occasion	49	0,08
Commerce de gros de biens de consommation non alimentaires divers	48	0,08
Autres commerce de gros	35	0,06
Commerce de détail en magasin spécialisé de cycles et autres produits n.c.a	22	0,04
Commerce de véhicules automobiles	20	0,03
Commerce de gros de produits intermédiaires non agricoles divers	13	0,02

<i>Activité principale</i>	<i>Effectif</i>	<i>Pourcentage (%)</i>
Commerce de gros de machines, d'équipements et de fournitures électriques	13	0,02
Total	62687	100,00

Source : RGE2, INSAE 2008

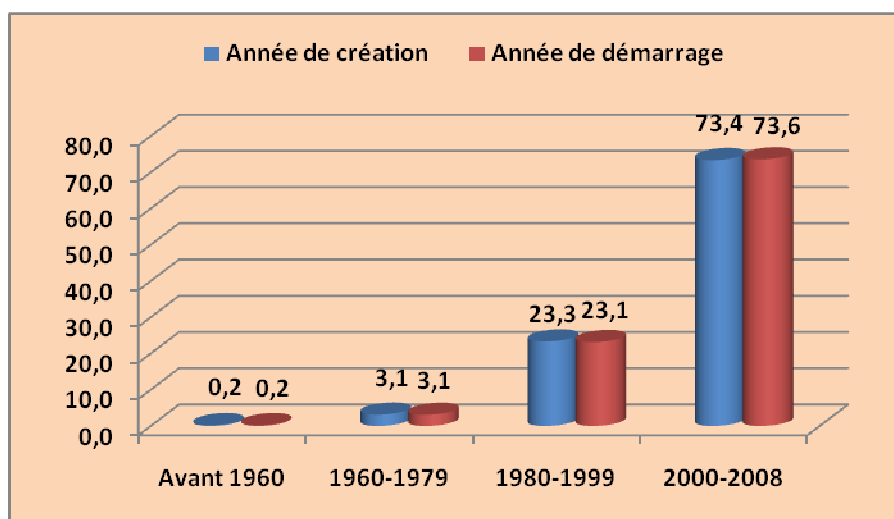
Le caractère sédentaire ou semi-sédentaire des établissements est lié à la nature du produit commercialisé. Ainsi, les établissements spécialisés dans le commerce de motocycles et accessoires (94,9%), le commerce de gros de textiles, habillement et chaussures (89,6%), le commerce de détail en magasin spécialisé de quincaillerie, peinture, verre et articles techniques en verre (92,7%), le commerce de gros d'autres matériaux de construction, quincaillerie et fournitures pour plomberie (93,4%) sont fortement sédentaires. Contrairement à ces établissements, les unités ayant pour activités le commerce de détail sur éventaires et marchés de fruits et légumes frais (72,5%), le commerce de gros d'animaux vivants, de peaux et cuirs (64,6%) et le commerce de gros de bois (54,0%), sont pour la plupart semi-sédentaires.

1.4. La permanence des établissements sur le marché

Dans cette partie, il est question d'analyser les années de création et de démarrage de l'activité par les établissements, leur âge ainsi que le temps mis pour démarrer l'activité après la création. L'âge est défini par le nombre d'années d'existence de l'unité de la date de création à l'année 2008, année du recensement.

La plupart (73,4%) des unités commerciales qui exercent leurs activités au Bénin sont créées après 1999, ce qui est naturellement le cas pour l'année de démarrage. De plus, quelle que soit la période considérée, il ressort que les proportions d'entreprises créées et de celles qui ont démarré leurs activités sont semblables, ce qui laisse entrevoir que les établissements de commerce démarrent généralement leurs activités dans un délai assez proche de la période de création. Ce constat se justifie en ce sens que les unités commerciales sont pour la plupart des entreprises individuelles (98,1%) dont la constitution ne nécessite pas des formalités administratives complexes. En outre, puisque l'activité commerciale consiste en la vente en l'état de produits, son exercice ne nécessite pas de contraintes majeures.

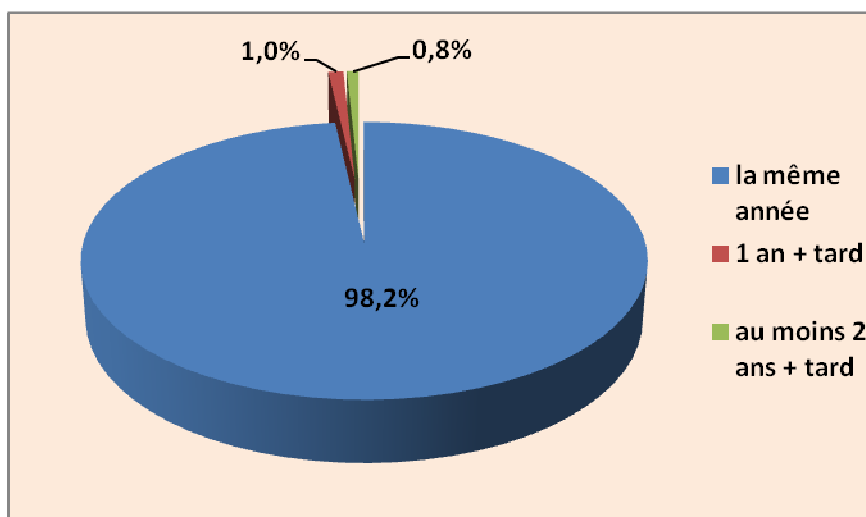
Graphique 1.43: Répartition des entreprises selon leur année de création et de démarrage des activités



Source : RGE2, INSAE 2008

Ainsi, en analysant la durée qui sépare la date de démarrage des activités de celle de création de l'unité, il se dégage que la quasi-totalité (98,2%) des établissements commerciaux démarrent leurs activités au plus un (1) an après l'année de création. Ce constat est valable quel que soit le type d'activité commerciale.

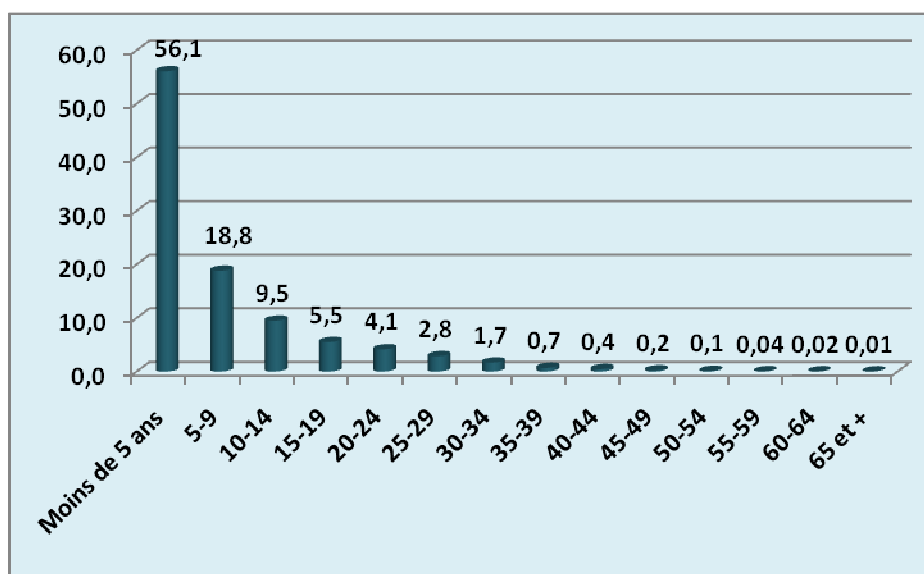
Graphique 5: Délai de démarrage après l'année de création



Source : RGE 2, INSAE 2008

S'agissant de l'âge des établissements, il varie entre 0 et 88 ans. Autrement dit, la plus vieille unité commerciale a été créée en 1920. L'âge moyen des établissements commerciaux est de 7 ans, même si la majorité (56,1%) d'entre eux a moins de 5 ans. De façon précise, la moitié des établissements de commerce est âgée d'au plus 3 ans.

Graphique 4: Répartition des établissements selon leur âge de création



Source : RGE2, INSAE 2008

On note en outre que près de 3 établissements sur 4 ont moins de 10 ans. Ces unités sont en général spécialisées dans le commerce de détail sur éventaires et marchés de céréales, tubercules et autres produits alimentaires, boissons et tabacs manufacturés (31,4%) et le commerce de détail sur éventaires et marchés de textiles, habillement, chaussures et articles en cuir (12,9%).

Pour ce qui est des unités commerciales les plus âgées (ayant plus de 50 ans), on les retrouve (mais en faible proportion) dans le commerce de détail sur éventaires et marchés de fruits et légumes frais (11,6%), le commerce de détail sur éventaires et marchés de viandes et poissons (7,1%) et le commerce de détail de carburants (2,7%).

1.5. Le statut juridique des unités commerciales

L'objet de cette section est d'analyser les principales formes juridiques suivant lesquelles les entreprises commerciales se créent, leur secteur d'appartenance (privé, public ou semi-public) ainsi que leur éventuel lien avec des entreprises étrangères.

Au Bénin, les entreprises commerciales béninoises sont en général des unités de production de petite taille opérant dans l'informel. Cette situation est davantage perceptible au niveau de la forme juridique puisque l'écrasante majorité (98,1%) des établissements recensés relève du statut juridique individuel. De même, on note que la quasi-totalité (99,8%) des établissements sont privés. Ceci est le résultat de la prépondérance des micro-entreprises unipersonnelles caractérisées par un faible taux de capitalisation et une exclusion quasi-systématique du dispositif formel d'accès aux crédits. Les entreprises publiques et semi-publiques interviennent essentiellement dans le commerce de détail de carburants, le commerce de détail en magasin spécialisé de produits pharmaceutiques et médicaux, de parfumerie et de produits de beauté et le commerce de détail sur éventaires et marchés de textiles, habillement, chaussures et articles en cuir.

Tableau 1.55: Répartition des entreprises commerciales selon leur statut juridique

	Effectif	Pourcentage (%)
Entreprise individuelle	57535	98,1
SARL	637	1,1
SA	68	0,1
Société de fait	115	0,2
Société en Nom Collectif (SNC)	78	0,1
Société en Commandite Simple (SCS)	2	0,0
Société en participation	14	0,0
Groupement d'Intérêt Economique (GIE)	71	0,1
Coopérative	32	0,1
Autre	105	0,2
Total	58657	100

Source : RGE2, INSAE 2008

Il convient de souligner en outre que très peu d'entreprises commerciales (0,6% soit 354 entreprises) installées au Bénin sont filiales d'une entreprise étrangère. Il s'agit en général de multinationales ayant une représentation au Bénin et exerçant une activité commerciale.

1.6. Le degré d'informalité

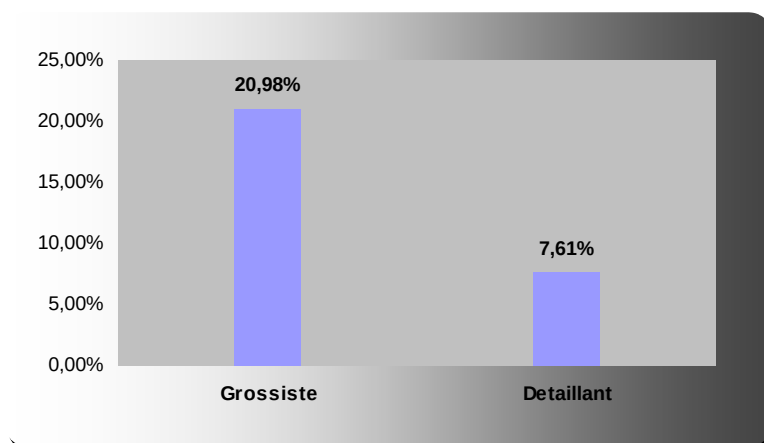
De nombreuses entreprises échappent au contrôle de l'Etat, dans l'exercice de leur activité pour diverses raisons. L'on cherche à apprécier dans cette partie le niveau d'informalité qui caractérise l'activité économique. Pour se faire, l'accent sera mis sur l'inscription ou non des entreprises au registre de commerce, la possession ou non d'un numéro INSAE et/ou d'un Identifiant Fiscal Unique (IFU) ainsi que sur le mode de tenue de comptabilité.

1.6.1. Registre de commerce

Le registre de commerce est l'acte par lequel les entreprises se font enregistrer auprès de la Chambre de Commerce. Il est indispensable pour l'obtention de l'IFU. Ainsi, les entreprises commerciales béninoises sont très peu formalisées dans la mesure où plus de 9 entreprises sur 10 ne sont pas inscrits au registre de commerce. Toutefois, le type de commerce exercé par les entreprises commerciales suggère des éléments essentiels d'explication. En effet, les commerçants grossistes possèdent plus le registre de commerce que les détaillants (21,0% contre 7,6%), compte tenu du volume d'activités qu'ils dirigent.

En analysant les inscriptions au registre de commerce selon le département, il ressort que près de la moitié (48,4%) des unités disposant d'un régime de commerce sont installées dans le Littoral. Viennent ensuite les entreprises commerciales installées dans le Zou (10,6%), les Collines (7,0%), l'Ouémé (6,6%) et l'Atlantique (6,5%).

Graphique 5: Répartition des entreprises commerciales selon le type de commerce



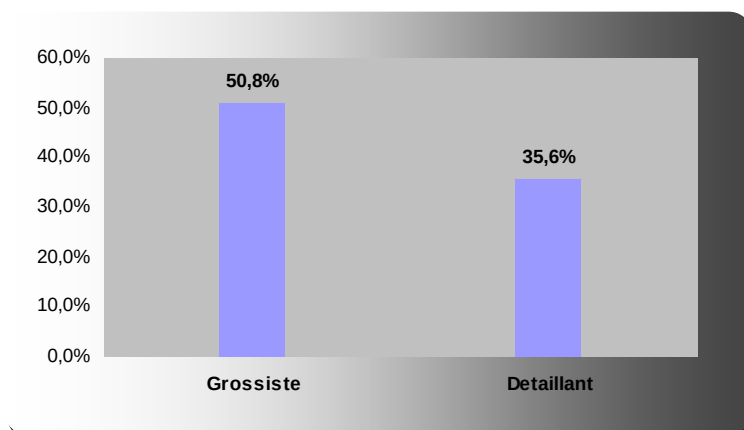
Source : RGE2, INSAE 2008

1.6.2. Numéro INSAE

Le numéro INSAE est l'acte par lequel, les entreprises se faisaient immatriculer auprès de l'Institut National de la Statistique et de l'Analyse Economique. Ce numéro a depuis janvier 2008 été remplacé par l'IFU délivré par la Direction Générale des Impôts et Domaines (DGID). Pour obtenir le numéro INSAE, les entreprises doivent d'abord être inscrites au registre de commerce. A l'analyse des résultats du recensement, il ressort qu'un peu plus du tiers (37,8%) des entreprises inscrites au registre de commerce a obtenu le numéro INSAE. Toutefois, ce niveau est remarquablement plus élevé chez les grossistes (50,8%). Ceci confirme le caractère plus formel des activités commerciales des gros vendeurs.

Les départements du Littoral (64,6%), de l'Ouémé (7,3%) et du Borgou (6,4%) sont ceux qui abritent l'essentiel des entreprises titulaires du numéro INSAE.

Graphique 1.6.26: Répartition des entreprises commerciales possédant le numéro INSAE selon le type de commerce



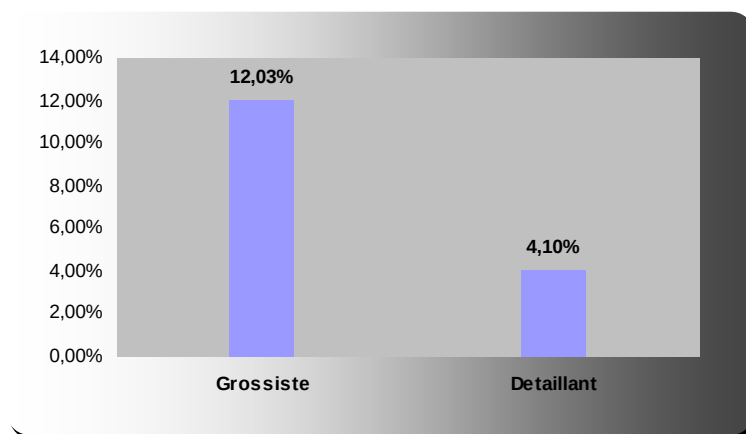
Source : RGE2, INSAE 2008

1.6.3. L'IFU

L'instauration de l'IFU au début de l'année 2008 a mis un terme à la délivrance du numéro INSAE. Ainsi, les entreprises béninoises sont invitées à se faire délivrer ledit identifiant auprès des services de la Direction Générale des Impôts et Domaines. Si le tiers des entreprises commerciales inscrites au registre de commerce, autrement dit éligibles à l'immatriculation, possède le numéro INSAE, très peu d'entre elles (5,3%) détiennent en revanche l'IFU. Toutefois, des disparités sont également notées suivant les types de commerçants puisque les grossistes le détiennent à 12,0% contre 4,1% pour les détaillants.

En outre, les entreprises déjà détentrices du numéro INSAE, étaient censées se faire délivrer également l'IFU. Cependant, moins du dixième (8,1%) seulement de ces entreprises se sont fait attribuer l'IFU.

Graphique 1.6.37 : Répartition des entreprises commerciales possédant l'IFU selon le type de commerce



Source : RGE2, INSAE 2008

1.6.4. Tenue de comptabilité

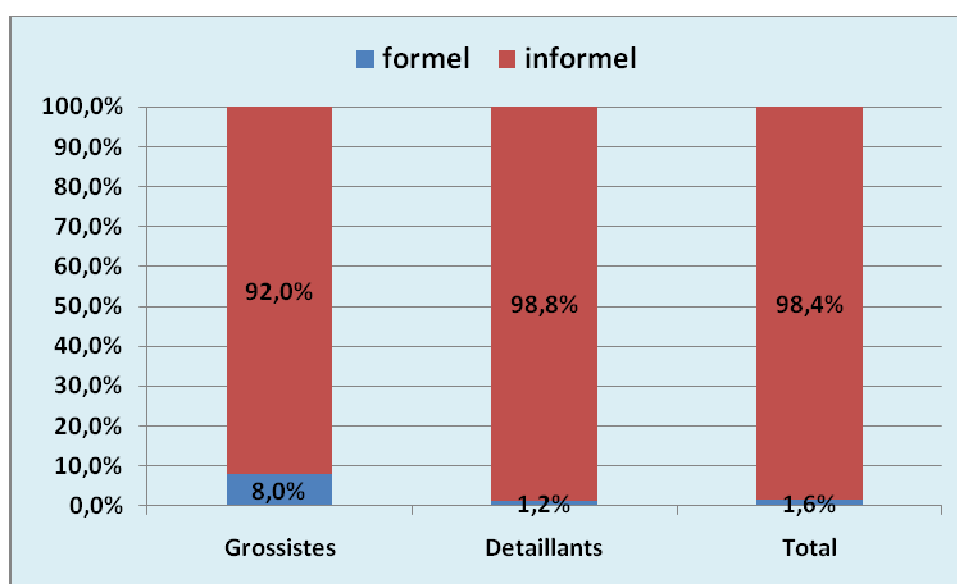
La tenue de comptabilité regroupe l'ensemble des techniques par lesquelles les entreprises suivent leurs activités et conservent les informations relatives à leur chiffre d'affaires et aux charges qu'elles supportent. Au regard des résultats consignés dans le tableau 7, il ressort que plus de 9 entreprises commerciales sur 10 ne tiennent pas de comptabilité qu'elle soit écrite formelle ou simplifiée. Ceci est parfaitement en adéquation avec la forte présence des établissements unipersonnels, caractérisés par des modes de gestion familiale qui ne permettent pas de distinguer le revenu de l'activité commerciale exercée du patrimoine de l'entreprise.

Tableau 5 : Répartition des entreprises selon le type de comptabilité tenue

	Effectif	Pourcentage (%)
Comptabilité écrite formelle	984	1,7
Comptabilité simplifiée	1179	2,0
Notes personnelles	30046	51,2
Ne fait pas de comptes	26149	44,6
Autre	299	0,5
Total	58657	100,0

Source : RGE2, INSAE 2008

En somme, une entreprise sera considérée comme formelle si elle a le numéro INSAE et/ou le numéro IFU et tient soit une comptabilité écrite formelle ou une comptabilité simplifiée. En s'appuyant sur ces critères, il se dégage que la quasi-totalité (98,4%) des entreprises commerciales évolue dans l'informel. Toutefois, les commerçants grossistes ont tendance à plus formaliser leurs entreprises que détaillants.

Graphique 1.6.48 : Formalisation des entreprises suivant le type de commerce

Source : RGE2, INSAE 2008

2. Caractéristiques des chefs d'entreprises

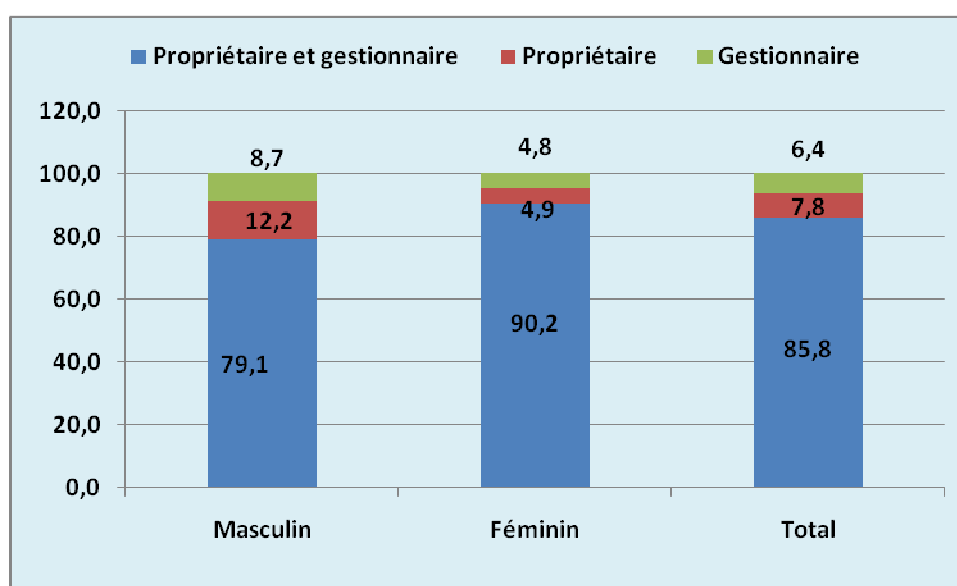
2.1. La féminisation de l'activité commerciale

Selon les résultats globaux du RGE2, les entreprises sont majoritairement (54%) dirigées par les hommes. Ce constat pourrait trouver son explication dans la répartition des rôles entre les hommes et les femmes dans la société béninoise. Ils initient à cet effet des activités capables de leur générer des revenus. Conformément à la tendance globale, les hommes sont les plus nombreux (63,2%) à diriger les entreprises artisanales et plus spécifiquement les activités

telles que la menuiserie bâtiment et la construction métallique, qui requièrent une bonne condition physique.

A l'opposé des unités artisanales, les entreprises commerciales sont en général (6 unités sur 10) sous la direction des femmes, le commerce faisant partie des secteurs de prédilection de la femme. Ces dernières sont plus au cœur de leurs activités que les hommes puisqu'elles sont très souvent propriétaires et gestionnaires de leurs affaires. En effet, parmi les femmes responsables des unités commerciales, 90,2% d'entre elles gèrent leurs entreprises contre 79,1% pour les hommes. Soulignons que globalement (dans environ 86% des cas), les unités commerciales sont administrées par leur propriétaire.

Graphique 2.19: Répartition par sexe des chefs d'entreprises selon leur statut



Source : RGE2, INSAE 2008

2.2. Nationalité des chefs d'entreprises

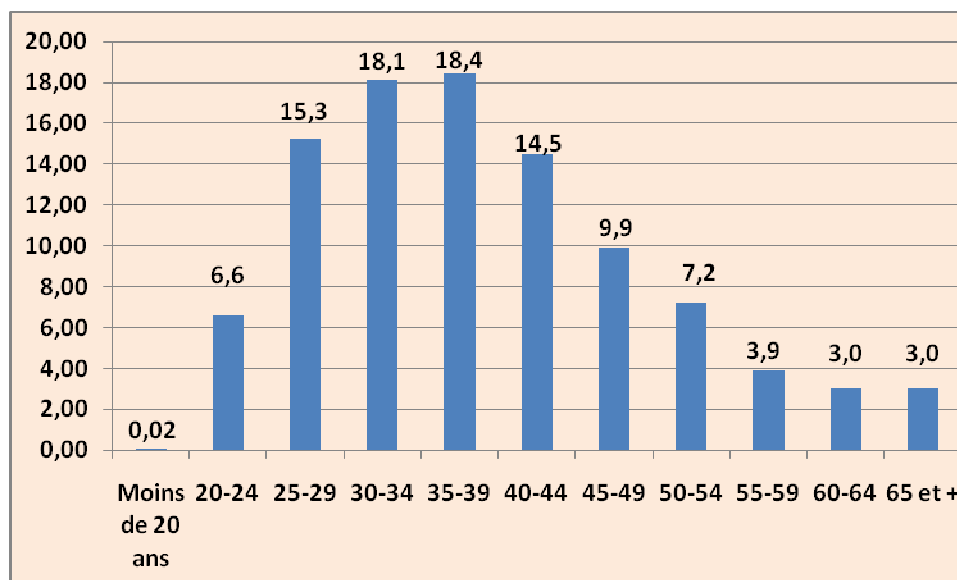
Comme il a été constaté plus haut, les entreprises commerciales sont le fruit d'initiatives individuelles et ne sont pas nombreuses à être filiales d'entreprises étrangères. Ces entreprises (84,6%), tout comme leurs établissements (81,6%) sont pour la plupart dirigées par des personnes de nationalité béninoise. En dehors des béninois, on retrouve à la tête des unités commerciales les personnes originaires des autres pays de l'UEMOA (8,7%) et celles qui sont des autres pays africains (6,3%).

2.3. L'âge des entrepreneurs

Le gestion des entreprises commerciales est assurée par des personnes relativement jeunes. En effet, $\frac{3}{4}$ d'entre elles sont dirigées par des personnes âgées d'au plus 45 ans. Mieux, la moitié est administrée par des personnes âgées de 37 ans au plus. C'est d'ailleurs la raison pour laquelle l'âge moyen des entrepreneurs dans le commerce s'est établi à 38 ans et demi. Il faut

noter que cette moyenne varie selon le sexe. Elle est en effet, moins importante chez les hommes que chez les femmes (36 ans contre 40 ans).

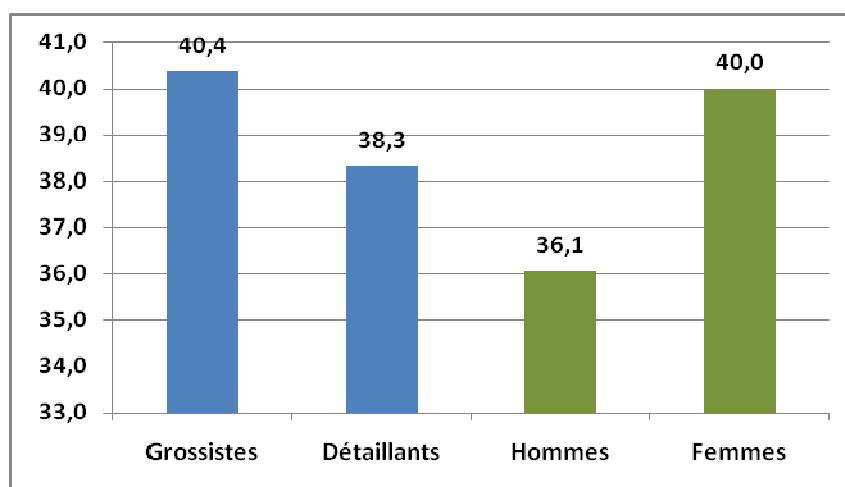
Graphique 2.310 : Répartition des chefs d'entreprises par groupe d'âge



Source : RGE2, INSAE 2008

En général les commerçants grossistes sont relativement plus âgés que les détaillants. Leur moyenne d'âge est de 2 ans supérieure à celle des détaillants. Ceci s'explique par le fait que les détaillants sont très souvent des personnes relativement jeunes qui sont au début de leurs entreprises. C'est d'ailleurs ce qui justifie que leurs entreprises soient en moyenne moins âgées (environ 7 ans contre 9 ans) que celles des grossistes qui ont souvent plus d'années d'expérience.

Graphique 11 : Répartition de l'âge moyen des chefs d'entreprises selon le type de commerce et le sexe



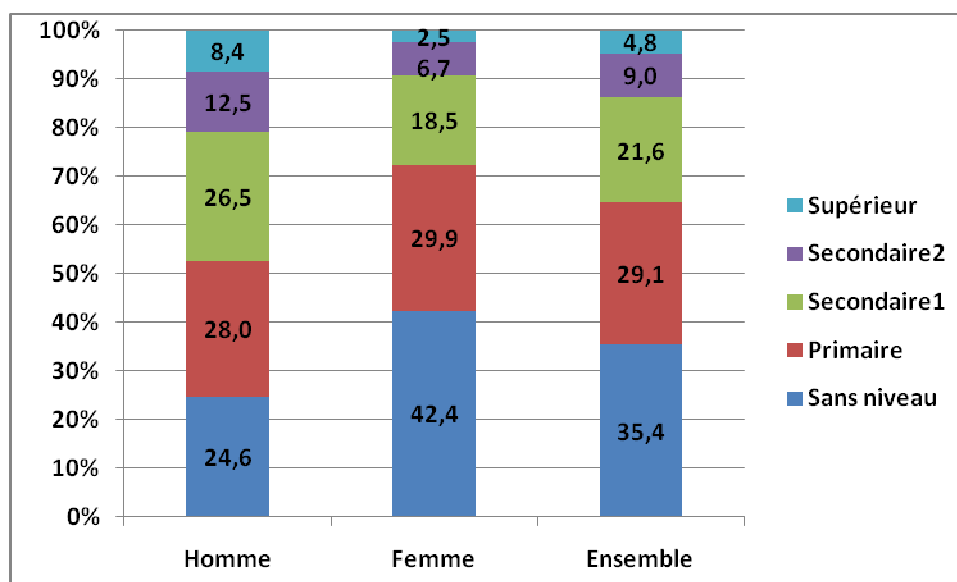
Source : RGE2, INSAE 2008

2.4. Niveau d’instruction des chefs d’entreprises

Le niveau d’instruction du chef d’entreprise peut être un déterminant essentiel pour le développement des unités économiques notamment pour la prise de certaines décisions stratégiques ou la réalisation de certaines opérations. Ainsi, un chef d’entreprise ayant un niveau relativement élevé pourrait se faire former par exemple aux techniques de gestion afin d’assurer une meilleure reconstitution des comptes de l’entreprise étant entendu qu’il s’agit pour la plupart d’entreprises individuelles. Mais le constat est qu’en général, le niveau des chefs d’entreprise est faible comme en témoigne le graphique ci-dessous. On note ainsi que plus du tiers des patrons sont sans instruction et une proportion moindre (29,1%) a atteint le niveau primaire. Il est important de souligner que l’environnement dans lequel exercent les chefs d’entreprise est caractérisé par un niveau d’instruction généralement bas. En effet, selon les résultats de l’Enquête Démographique et de Santé (EDSB-III) Bénin, 58,3% de la population est sans instruction et seulement 27,0% ont atteint le niveau primaire.

En outre, on note des disparités lorsqu’on s’intéresse au niveau d’instruction des chefs d’entreprise suivant le sexe. La situation des hommes chefs d’entreprises en matière d’instruction est meilleure à celle des femmes.

Graphique 2.412 : Répartition du niveau d’instruction des chefs d’entreprises selon le sexe



Source : RGE2, INSAE 2008

3. Exploitation

3.1. Les facteurs de production

Il est question ici de mesurer le niveau de l’emploi dans le commerce à travers la main d’œuvre utilisée, sa composition ainsi que la durée consacrée à l’exercice de l’activité commerciale. L’analyse de la main d’œuvre se basera sur les effectifs employés tout en

distinguant les employés permanents des occasionnels et aides familiaux. La durée de travail s'appréciera à travers le nombre de jour de travail par semaine et la durée journalière de travail.

3.1.1. Main d'œuvre

Au total, 31490 personnes ont été employées en 2006 dans les établissements commerciaux. Cet effectif s'est accru de 11,5% en 2007 pour s'établir à 35102 employés. Il importe toutefois de souligner que de nouvelles entreprises représentant 15,5% de l'effectif de 2006, ont démarré leurs activités entre ces deux années.

3.1.1.1. Les employés permanents

La main d'œuvre employée dans le commerce semble plus stable que celle de l'artisanat. En effet, la proportion d'emplois permanents est plus importante (42,0%) dans le commerce que dans l'artisanat (36,5%). Rappelons qu'un employé permanent est celui dont la durée du contrat excède six (6) mois.

Tableau 3.1.1.16: Répartition par sexe des employés selon le statut et l'année

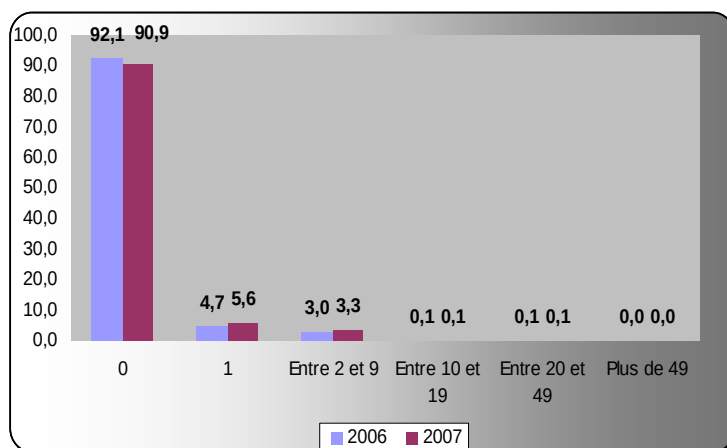
		<i>Permanents (*)</i>	<i>Occasionnels</i>	<i>Aides familiaux</i>	<i>TOTAL</i>
Hommes	2006	9086	4417	4096	17599
	2007	9673	5278	4604	19555
Femmes	2006	4134	3124	6633	13891
	2007	4803	3545	7199	15547
TOTAL	2006	13220	7541	10729	31490
	2007	14476	8823	11803	35102

Source : RGE2, INSAE 2008

La main d'œuvre employée par les unités commerciales est essentiellement masculine (55,9% en 2006 et 55,7% en 2007). Si les hommes sont les plus nombreux dans le rang des travailleurs permanents (plus des 2/3) et occasionnels (environ 60%), chez les aides familiaux par contre ce sont les femmes qui dominent (au moins 61%).

Par ailleurs, en 2006 comme en 2007, l'écrasante majorité (plus de 90%) des unités commerciales béninoises n'a eu aucun employé salarié permanent. L'étroitesse du marché fait peser sur ces établissements des contraintes d'écoulement de leurs produits, ce qui ne favorise pas l'élargissement nécessaire à une augmentation des effectifs employés. On note en revanche une présence assez faible d'établissements utilisant un seul employé permanent (4,7% en 2006 et 5,6% en 2007). Il en est de même pour les petites entreprises commerciales utilisant une main d'œuvre permanente comprise entre 2 et 9 employés, qui représentent en moyenne 3% des établissements recensés sur les deux années.

Graphique 3.1.1.13 : Répartition des entreprises selon le nombre d'employés permanents et l'année

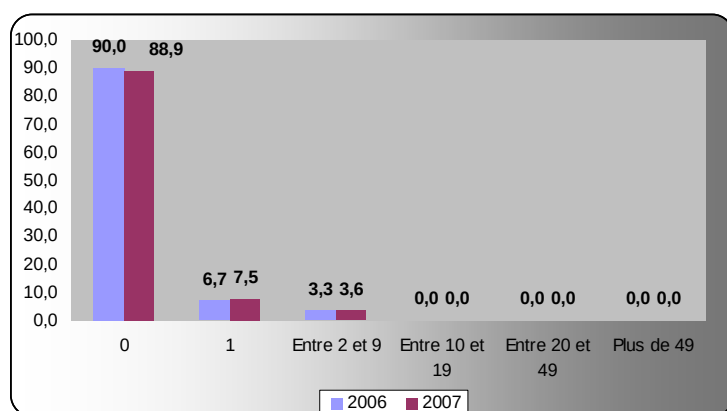


Source : RGE2, INSAE 2008

3.1.1.2. Les aides familiaux

Les aides familiaux (34,1% en 2006 et 33,6% en 2007) constituent la seconde catégorie d'employés rencontrés dans les établissements commerciaux. Les aides familiaux sont des personnes qui travaillent mais ne perçoivent pas de rémunération fixe en espèce. La contrepartie de leur travail est le plus souvent payée en nature (logement, nourriture, etc.). Ils sont à distinguer des domestiques qui sont salariés. Le recours à cette catégorie d'employés semble bien caractériser les unités commerciales puisque plus d'un établissement sur 10 a eu recours au moins à un aide familial tant en 2006 qu'en 2007. Ce niveau est au dessus de la moyenne globale de 7% d'établissements ayant utilisé au moins un aide familial.

Graphique 14 : Répartition des entreprises selon le nombre d'aides familiaux employés et l'année

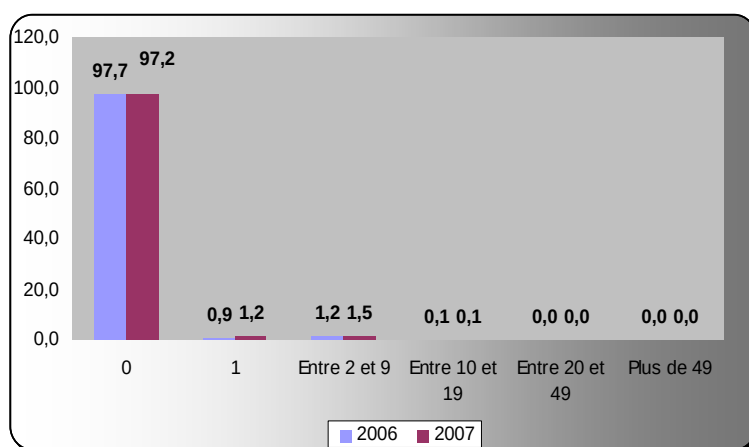


Source : RGE2, INSAE 2008

3.1.1.3. Les employés occasionnels

A la suite des permanents et des aides familiaux, on retrouve les travailleurs occasionnels qui sont des personnes recrutées pour un emploi ponctuel de courte durée (moins de six (6) mois). Dans le cas des unités commerciales, il peut s'agir de personnes recrutées par un établissement pour animer des stands à l'occasion des foires commerciales ou des campagnes promotionnelles. Très peu d'établissements emploient cette catégorie de travailleurs dans la mesure où à peine deux (02) unités commerciales sur 100 ont utilisé au moins un employé occasionnel en 2006 et 2007. Ceci caractérise les unités commerciales dont l'activité productive reste très peu assujettie à une saisonnalité qui pourrait nécessiter le recours à une main d'œuvre supplémentaire à certains moments de l'année comme c'est le cas dans les BTP, l'Hôtellerie ou encore l'Industrie.

Graphique 3.1.1.315 : Répartition des entreprises selon le nombre d'employés occasionnels et l'année



Source : RGE2, INSAE 2008

3.1.1.4. Nationalité des employés et déclaration à la Caisse Nationale de Sécurité Sociale (CNSS)

L'exercice de l'activité commerciale est le fait des béninois. En effet, plus de 7 personnes sur 10 employées dans le commerce sont de nationalité béninoise. Viennent ensuite et respectivement les travailleurs en provenance des autres pays de l'UEMOA (18,2% en 2006) et ceux des pays africains autres que ceux de l'UEMOA.

En général, les employés des entreprises commerciales ne bénéficient pas d'une couverture sociale. En effet, la quasi-totalité (99%) des entreprises commerciales n'ont déclaré aucun employé à la CNSS. Cet état de chose se justifie par le fait que les entreprises commerciales sont dans leur grande majorité réduites à leur chef, ce qui, par conséquent, les emmène à ne pas déclarer un nombre important d'employés. La tendance ainsi observée est la même quel que soit le type de commerce exercé. Néanmoins, on note une disposition plus importante des grossistes (5,4%) à déclarer leurs employés par rapport aux détaillants (0,8%).

Tableau 7 : Répartition des entreprises selon la déclaration des employés et le type de commerce

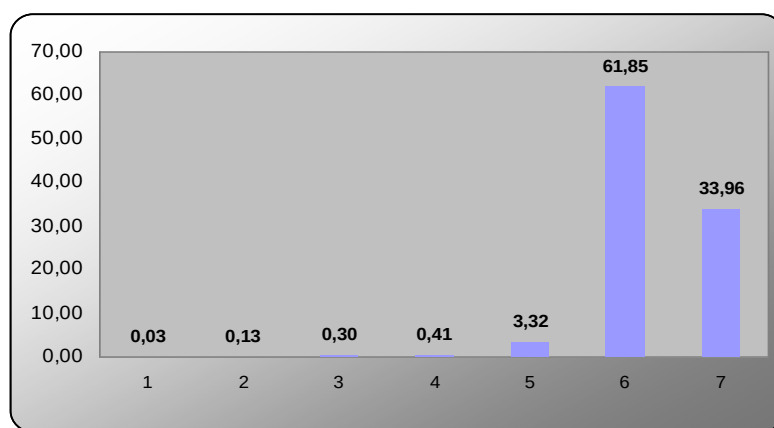
	<i>Type de commerce</i>		<i>Total</i>
	Grossiste	Détaillant	
Tous les employés	131	258	389
Une partie des employés	54	188	242
Aucun employé	3263	54763	58026
Total	3448	55209	58657

Source : RGE2, INSAE 2008

3.1.2. Nombre de jours de travail

Globalement, près de 68% des établissements installés au Bénin travaillent 6 jours par semaine alors que 26,23% d'entre eux ouvrent tous les jours de la semaine. Cette situation est notée également au niveau des unités de production commerciales dont la majorité (61,8%) travaille durant six jours dans la semaine et le tiers y consacre toute la semaine. Ceci tient à la structure des établissements commerciaux dont les boutiques de vente se confondent souvent aux domiciles des exploitants. En conséquence, ces établissements fonctionnent quasiment tous les jours.

Graphique 3.1.216 : Répartition des établissements commerciaux selon le nombre de jours travaillés



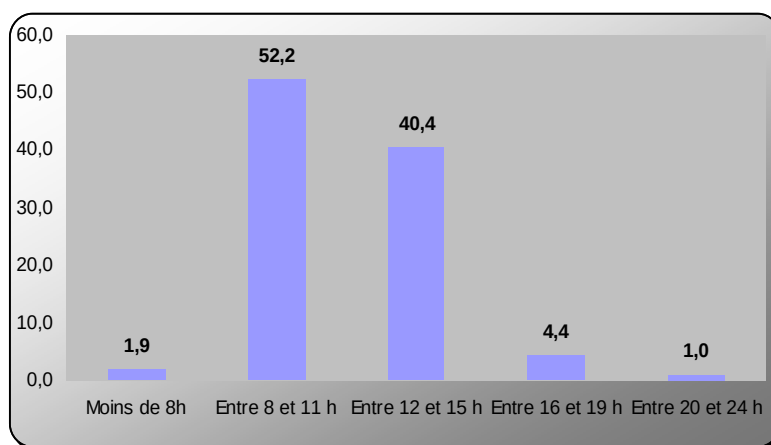
Source : RGE2, INSAE 2008

3.1.3. Nombre d'heures travaillées

Les unités de production commerciales travaillent pour la plupart (52,2%) entre huit (08) et onze (11) heures par jour. De plus, plus de 80% d'entre elles fonctionnent au-delà des huit (08) heures de travail requises quotidiennement. Cette situation est due à la taille de ces établissements qui ne disposent en général pas d'employés salariés et dont les tranches journalières de fonctionnement dépendent de la disponibilité des exploitants. Par ailleurs, la

durée quotidienne moyenne de travail dans les établissements commerciaux est évaluée à onze (11) heures, se situant au dessus de celles d'autres activités telles que les BTP (9 heures) et l'éducation (8 heures), où l'on note les durées moyennes journalières de travail les plus faibles et en dessous de celles des établissements comme les réceptifs hôteliers (20 heures), les centres de santé (19 heures) et les unités des TIC (13 heures).

Graphique 3.1.317 : Répartition des établissements commerciaux selon le nombre d'heures travaillées par jour



Source : RGE2, INSAE 2008

3.1.4. Salaires

Les salaires versés représentent la contrepartie de la main d'œuvre employée. En d'autres termes, c'est la rémunération du facteur travail qui constitue avec le capital l'un des principaux facteurs de production. On note que les niveaux de salaires versés par les entreprises commerciales sont généralement bas. En effet, en 2006 comme en 2007, plus de 85% des unités commerciales déclarent avoir versé au plus 1 million de salaires soit un maximum de 84000 francs de salaire mensuel versé à tout le personnel permanent.

Tableau 3.1.48 : Répartition des entreprises par tranche de salaires payés en 2006 et 2007

Salaires	2006		2007	
	Effectif	Pourcentage (%)	Effectif	Pourcentage (%)
Moins de 100000	1650	32,5	1522	27,0
Entre 100000 et 1000000	2722	53,6	3303	58,7
Entre 1000000 et 5000000	564	11,1	640	11,4
Plus de 5000000	141	2,8	162	2,9
Total	5077	100,0	5627	100,0

Source : RGE2, INSAE 2008

3.1.5. Financement des entreprises

L'une des principales difficultés rencontrées par les chefs d'entreprises dans le développement de leurs activités est l'accès au financement où 69,5% d'entreprises affirment

avoir des problèmes d'accès aux crédits. La présente partie cherche à mettre en évidence certains aspects en faisant ressortir la part des entreprises ayant bénéficié des facilités de financement entre 2006 et 2007 ainsi que les montants perçus par type de facilités de financement. Elle fait également le point des montants empruntés selon le type d'institution qui les octroie.

3.1.5.1. Facilités de financement obtenues par les entreprises commerciales en 2006 et 2007

Pour le financement de leurs activités, les entreprises commerciales font recours à plusieurs facilités de financement qui ont été résumées à cinq dans le cadre du RGE 2. Il s'agit de : 1- crédit documentaire, 2- crédit fournisseur, 3- découvert, 4- avance de caisse et 5- crédit pour fonds de roulement.

Au cours des années 2006 et 2007, sur 58657 entreprises commerciales recensées, seulement 1839 ont bénéficié d'au moins une des facilités de financement. Ainsi la quasi-totalité (96,9%) des chefs d'entreprises n'a pas bénéficié de facilités de financement au cours de ces deux années.

Afin de mesurer la consistance des facilités de financement accordées aux entreprises commerciales entre 2006 et 2007, il a été demandé aux entreprises commerciales ayant bénéficié des facilités de financement, les montants perçus selon chaque facilité.

Dans l'ensemble, les facilités de financement accordées aux entreprises commerciales, sont partagées entre une minorité de grosses sociétés commerciales.

3.1.5.1.1. Crédit documentaire

On entend par crédit documentaire, l'opération par laquelle une banque s'engage pour le compte de son client importateur à régler à un tiers exportateur dans un délai déterminé, un montant donné. Sur 58657 entreprises commerciales recensées, 34 seulement ont bénéficié de ce crédit en 2007 contre 33 en 2006, ce qui représente un taux marginal de 0,1% pour les deux années.

Les crédits documentaires accordés aux entreprises commerciales sont caractérisés par des montants généralement plus élevés que ceux des avances de caisses. Ainsi, hormis les montants globalement octroyés, la majorité (55,9% en 2007) des entreprises (ayant obtenu une facilité de financement) a obtenu un crédit documentaire de plus d'un million, tandis que les montants octroyés au titre de facilité de caisse sont en général inférieurs à 1 million (80,2% des entreprises).

De plus, les crédits documentaires sont concentrés entre les mains d'une minorité d'entreprises commerciales grossistes, dont le montant global vaut plus de 11 fois celui des détaillants en 2007.

Tableau 9: Répartition des crédits documentaires octroyés aux entreprises en 2006 et 2007 selon le type de commerce

<i>Type de commerce</i>	<i>Effectif</i>		<i>Minimum</i>		<i>Maximum</i>		<i>Montant total</i>		<i>Moyenne</i>	
	2006	2007	2006	2007	2006	2007	2006	2007	2006	2007
Grossiste	7	10	3 500 000	3 000 000	11 091 134 086	15 276 711 275	13 414 634 086	17 131 711 275	1 916 376 298	1 713 171 128
Détaillant	26	24	30 000	30 000	1 200 000 000	900 000 000	1 879 500 000	1 539 250 000	72 288 462	64 135 417
Ensemble	33	34	30 000	30 000	11 091 134 086	15 276 711 275	15 294 134 086	18 670 961 275	463 458 609	549 145 920

Source : RGE2, INSAE 2008

3.1.5.1.2. Crédit fournisseur

Le crédit fournisseur est une facilité financière accordée par un vendeur à un acheteur de biens ou de services, en échange de la promesse implicite ou explicite de payer le montant dû à une date ultérieure. Au total, 109 entreprises commerciales ont bénéficié de crédit fournisseur en 2006 pour un montant de 10 770 608 212 F contre 138 entreprises en 2007 pour un montant de 14 368 504 883 F.

A l'instar du crédit documentaire, une part substantielle (72,4% en 2007) du crédit fournisseur est accordée aux grossistes malgré leur faible représentativité (22,5% en 2007) parmi les bénéficiaires.

Tableau 103.1.5.1.2: Répartition des crédits fournisseurs octroyés aux entreprises en 2006 et 2007 selon le type de commerce

Type de commerce	Effectif		Minimum		Maximum		Montant total		Moyenne	
	2006	2007	2006	2007	2006	2007	2006	2007	2006	2007
Grossiste	26	31	100 000	150 000	3 180 109 438	4 660 250 225	7 540 829 294	10 399 557 918	290 031 896	335 469 610
Détaillant	83	107	20 000	5 000	1 000 000 000	1 340 300 502	3 229 778 918	3 968 946 965	38 912 999	37 092 962
Ensemble	109	138	20 000	5 000	3 180 109 438	4 660 250 225	10 770 608 212	14 368 504 883	98 812 919	104 119 601

Source : RGE2, INSAE 2008

3.1.5.1.3. Découvert bancaire

Le découvert bancaire est une forme de crédit, au moyen duquel une banque accepte d'honorer des dépenses au-delà des sommes qui figurent sur le compte bancaire du bénéficiaire. Il constitue la plus importante facilité de financement accordée aux entreprises commerciales en 2006 et la troisième plus importante en 2007 en termes de valeur. Le montant total des découverts octroyés en 2006 s'élève à 16 525 131 878 FCFA alors qu'en 2007 il est de 13 909 601 014 FCFA. On note une diminution du montant des découverts de 15,8% contrairement au nombre d'entreprises commerciales bénéficiaires qui passe de 67 à 83, soit un accroissement de 23,9% entre 2006 et 2007.

La tendance observée au niveau des crédits documentaire et fournisseur en ce qui concerne la part des montants obtenus par les grossistes est maintenue au niveau des découverts bancaires. En effet, les grossistes ont perçu au titre de découvert bancaire deux (2) fois le montant octroyé aux détaillants.

Tableau 11: Répartition des découverts octroyés aux entreprises en 2006 et 2007 selon le type de commerce

Type de commerce	Effectif		Minimum		Maximum		Montant total		Moyenne	
	2006	2007	2006	2007	2006	2007	2006	2007	2006	2007
Grossiste	21	31	2 000 000	1 500 000	3 500 000 000	3 500 000 000	10 660 161 130	9 438 455 429	507 626 720	304 466 304
Détaillant	46	52	60 000	30 000	2 600 000 000	2 600 000 000	5 864 970 748	4 471 145 585	127 499 364	85 983 569
Ensemble	67	83	60 000	30 000	3 500 000 000	3 500 000 000	16 525 131 878	13 909 601 014	246 643 759	167 585 554

Source : RGE2, INSAE 2008

3.1.5.1.4. Avance de caisse

L'avance de caisse est un crédit de trésorerie consenti à une entreprise sous forme d'avance, d'une durée courte formalisée le plus souvent par des billets financiers. C'est l'un des moyens auxquels les entreprises font recours pour palier les problèmes liés au financement de leurs activités. Au cours de l'année 2006, 64 entreprises commerciales béninoises ont eu recours à ce type de financement. Ce nombre est passé à 81 en 2007. Contrairement à la tendance croissante du nombre d'entreprises bénéficiaires, le montant des avances de caisse passe de 1 797 981 000 FCFA en 2006 à 859 091 000 FCFA en 2007, soit une diminution de plus de moitié (52,2%).

A l'opposé des découverts, les avances de caisse octroyées aux entreprises commerciales sont caractérisées par des montants relativement petits. Tout comme les facilités étudiées plus haut, les grossistes bénéficient de l'essentiel des avances de caisse.

Tableau 12: Répartition des avances de caisse octroyées aux entreprises en 2006 et 2007 selon le type de commerce

Type de commerce	Effectif		Minimum		Maximum		Montant total		Moyenne	
	2006	2007	2006	2007	2006	2007	2006	2007	2006	2007
Grossiste	5	7	30 000	60 000	1 600 000 000	630 000 000	1 621 230 000	675 060 000	324 246 000	96 437 143
Détaillant	59	74	15 000	30 000	75 636 000	75 636 000	176 751 000	184 031 000	2 995 780	2 486 905
Ensemble	64	81	15 000	30 000	1 600 000 000	630 000 000	1 797 981 000	859 091 000	28 093 453	10 606 062

Source : RGE2, INSAE 2008

3.1.5.1.5. Crédit pour fonds de roulement

Le Crédit pour fonds de roulement représente des ressources mises à la disposition d'une entreprise pour financer les éléments indispensables pour le démarrage et le maintien du cycle d'exploitation. Cette facilité de financement a été la plus sollicitée par les entreprises commerciales. En 2006, 647 entreprises commerciales ont bénéficié de cette facilité. Ce nombre s'est accru de 30,9% pour atteindre 847 en 2007. Malgré le recours fréquent des entreprises commerciales au crédit pour fonds de roulement, il présente un montant inférieur à celui des découverts et des crédits documentaires. Le montant des crédits pour fonds de roulement accordés en 2006 s'élève à 4 192 078 969 FCFA alors qu'en 2007 il est de 11 380 328 949 FCFA, ce qui représente un taux d'accroissement de 171,5%.

Tableau 13: Répartition des crédits pour fonds de roulement octroyés aux entreprises en 2006 et 2007 selon le type de commerce

Type de commerce	Effectif		Minimum		Maximum		Montant total		Moyenne	
	2006	2007	2006	2007	2006	2007	2006	2007	2006	2007
Grossiste	55	65	30 000	30 000	2 750 000 000	8 600 000 000	3 292 840 000	10 347 167 000	59 869 818	159 187 185
Détaillant	592	782	5 000	5 000	100 000 000	150 000 000	899 238 969	1 033 161 949	1 518 985	1 321 179
Ensemble	647	847	5 000	5 000	2 750 000 000	8 600 000 000	4 192 078 969	11 380 328 949	6 479 257	13 436 044

Source : RGE2, INSAE 2008

En somme, le crédit documentaire et le découvert bancaire sont plus orientés vers les montants de plus d'un million. A l'opposé de ces facilités, on retrouve les avances de caisse et le crédit pour fond de roulement qui octroient généralement des montants de moins d'un million.

En outre, on note que les grossistes, quoique peu nombreux, bénéficient de l'essentiel des facilités octroyées.

3.1.5.2. Prêts obtenus par les entreprises béninoises en 2006 et 2007 suivant les types d'institutions bancaires

Au cours des années 2006 et 2007, sur l'ensemble des entreprises commerciales recensées, près de 9 chefs d'entreprises sur 10 n'ont pas obtenu de prêt. Les raisons avancées sont beaucoup moins liées au dossier incomplet (6,5%) qu'à l'absence de garantie (38,4%).

Afin de déterminer les institutions bancaires les plus favorables au secteur commercial au Bénin, le RGE 2 s'est intéressé aux prêts obtenus par les entreprises selon le type d'institution qui l'octroie. Les prêts offerts aux entreprises commerciales sont principalement caractérisés par des montants de moins de 100 000 F. L'analyse des résultats selon le type d'institution révèle que les institutions de micro finance formelles sont les plus favorables aux crédits de plus de 100 000 francs par rapport aux institutions bancaires nationales et internationales et les institutions de micro finance informelles. En effet, un peu moins de la moitié (44,9%) des prêts octroyés par les institutions de micro finance formelle en 2006 sont supérieurs à 100 000. Ce qui n'est pas le cas pour les institutions de micro finance informelles (8,1%), les institutions bancaires nationales (6,0%) et les institutions bancaires internationales (1,2%) qui sont réticentes à octroyer des montants élevés. La tendance est la même en 2007, toutefois on note une diminution des prêts de moins de 100 000 au profit de ceux de plus de 100 000, quel que soit le type d'institution.

Tableau 3.1.5.214 : Répartition des institutions de prêts aux entreprises commerciales selon la catégorie des prêts obtenus en 2006 et 2007

Institution de prêt	Effectif					Pourcentage (%)				
	Moins de 100000	Entre 100000 et 1000000	Entre 1 et 10 millions	Plus de 10 millions	Total	Moins de 100000 (%)	Entre 100000 et 1000000 (%)	Entre 1 et 10 millions (%)	Plus de 10 millions (%)	Total (%)
2006										
Banques nationales	3292	91	81	39	3503	94,0	2,6	2,3	1,1	100,0
Banques internationales	3413	12	22	8	3455	98,8	0,3	0,6	0,2	100,0
Microfinance formelle	2322	1429	450	16	4217	55,1	33,9	10,7	0,4	100,0
Microfinance informelle	3285	245	44	2	3576	91,9	6,9	1,2	0,1	100,0
2007										
Banques nationales	3147	127	77	50	3401	92,5	3,7	2,3	1,5	100,0
Banques internationales	3298	18	20	10	3346	98,6	0,5	0,6	0,3	100,0
Microfinance formelle	2500	1833	602	15	4950	50,5	37,0	12,2	0,3	100,0
Microfinance informelle	3187	339	68	1	3595	88,7	9,4	1,9	0,0	100,0

Source : RGE2, INSAE 2008

3.1.6. Le capital/investissement

Le capital social regroupe l'ensemble des actifs physiques et financiers mis en œuvre par le(s) propriétaire(s) d'une entreprise. La structure du capital des entreprises commerciales béninoises est, comme on pouvait s'y attendre, à l'image de leur taille. L'écrasante majorité (89,9%) des entreprises commerciales recensées a un capital inférieur ou égal à un million (1 000 000 F CFA). Le caractère unipersonnel de l'activité n'offre pas aux exploitants la possibilité de recourir à divers modes de financement. Ceci a pour conséquence de limiter

considérablement les moyens mobilisés. On note en revanche, la présence non négligeable (9,6%) de petites et moyennes entreprises commerciales dont le capital social est compris entre 1 et 10 millions F CFA.

Tableau 15 : Répartition des entreprises commerciales selon le capital social

<i>Montant</i>	<i>Effectif</i>	<i>Pourcentage (%)</i>
Moins de 100000	23 975	40,9
Entre 100000 et 1000000	28 720	49,0
Entre 1 et 5 millions	5 116	8,7
Entre 5 et 10 millions	524	0,9
Plus de 10 millions	322	0,5
Total	58 657	100,0

Source : RGE2, INSAE 2008

Le capital social des entreprises commerciales varient selon le type de commerce. Les grossistes ont un capital social généralement supérieur à celui des détaillants. En effet, les entreprises commerciales grossistes ont en moyenne un capital social de près de 7 millions tandis qu'au niveau des détaillants cette moyenne s'établit à 815 664 FCFA, soit un ratio grossistes/détaillants égal à 8.

Tableau 16 : Répartition du capital social des entreprises commerciales selon le type de commerce

<i>Type de commerce</i>	<i>Effectif</i>	<i>Minimum</i>	<i>Maximum</i>	<i>Montant total</i>	<i>Moyenne</i>
Grossiste	3 446	5 000	4 336 000 000	22 994 466 283	6 672 799
Détaillant	55 211	5 000	3 000 000 100	45 033 640 521	815 664
Ensemble	58 657	5 000	4 336 000 000	68 028 106 804	1 159 761

Source : RGE2, INSAE 2008

3.2. La production

3.2.1. Production exportée

Dans les pays en développement, la plupart des entreprises éprouvent d'énormes difficultés à être compétitives à l'extérieur. Elles sont très souvent de petites tailles et ne disposent pas d'assez de moyens pour concurrencer les grandes firmes étrangères. Les entreprises commerciales ont des contraintes semblables dans la mesure où moins d'une entreprise commerciale sur 100 a l'habitude de vendre des produits à l'extérieur du Bénin. Ce niveau traduit le manque de compétitivité des entreprises commerciales béninoises attribuable à la mauvaise qualité des infrastructures, à l'accès aux matières premières et au système fiscal en place. Tout ceci fait peser sur les opérateurs économiques des contraintes susceptibles de freiner les investissements nécessaires à l'élargissement des unités commerciales, seul gage d'une réelle compétitivité desdites entreprises. Par ailleurs, la production exportée reste très faible puisque pour l'écrasante majorité des entreprises exportatrices, les produits exportés s'évaluent à moins de 1 million F CFA.

**Tableau 3.2.17 : Répartition de la production exportée par les entreprises commerciales
(en millions de FCFA) selon l'année**

	2006		2007	
	Effectif	Fréquence (%)	Effectif	Fréquence (%)
Moins de 100000	175	54,2	156	48,3
Entre 100000 et 1000000	70	21,7	80	24,8
Entre 1 et 5 millions	42	13,0	45	13,9
Entre 5 et 10 millions	9	2,8	14	4,3
Plus de 10 millions	27	8,4	28	8,7
Total	323	100,0	323	100,0

Source : RGE2, INSAE 2008

3.2.2. Chiffre d'affaires

3.2.2.1. Entreprises tenant une comptabilité écrite formelle ou simplifiée

Le chiffre d'affaires est l'un des indicateurs les plus appropriés pour apprécier la taille d'une unité de production. Il permet, au même titre que le capital social de catégoriser les entreprises afin de cibler toute action en leur direction. Au regard de tout ce qui précède, il convient de noter que l'activité commerciale est caractérisée par la présence d'une multitude de micro-entreprises aux moyens de production limités. Ceci se constate au niveau du chiffre d'affaires pour 4 unités sur 10 qui tiennent une comptabilité; unités pour lesquelles le chiffre d'affaires est d'au plus un million. En revanche, une part non moins importante de ces entreprises (33,2% en 2006) a réalisé un chiffre d'affaires supérieur à 10 millions F CFA.

Par ailleurs, on note que le chiffre d'affaires varie selon le type de commerce. Il a tendance à être plus important chez les grossistes que chez les détaillants. Ainsi, dans le rang des grossistes, un peu plus de la moitié des unités ont réalisé un chiffre d'affaires de plus de 10 millions. Ce qui n'est pas le cas chez les détaillants où seulement 28,4% des entreprises ont réalisé plus de 10 millions de chiffre d'affaires.

Il s'observe en outre de grandes inégalités entre les entreprises commerciales en général et plus spécifiquement à l'intérieur de chaque type de commerce. Certaines entreprises commerciales réalisent des chiffres d'affaires colossaux (de plus d'un milliard) qui tirent vers le haut les moyennes constatées dans chaque type de commerce (cf. tableau 4.a.1 en Annexe).

Les chiffres d'affaires réalisés par les entreprises en 2007 affichent les mêmes tendances qu'en 2006 (cf. annexe).

Tableau 3.2.2.118 : Répartition du chiffre d'affaires des entreprises tenant une comptabilité selon le type de commerce en 2006

<i>MONTANT</i>	<i>DETAILLANTS</i>		<i>GROSSISTES</i>		<i>ENSEMBLE</i>	
	Effectif	Fréquence (%)	Effectif	Fréquence (%)	Effectif	Fréquence (%)
Moins de 100000	226	19,8	49	17,0	275	19,2
Entre 100000 et 1000000	230	20,1	28	9,7	258	18,0
Entre 1000000 et 5000000	268	23,4	36	12,5	304	21,2
Entre 5000000 et 10000000	94	8,2	26	9,0	120	8,4
Plus de 10000000	325	28,4	150	51,9	475	33,2
Total	1143	100,0	289	100,0	1432	100,0

Source : RGE2, INSAE 2008

3.2.2.2. Entreprises ne tenant pas de comptabilité formelle

Dans ce paragraphe, il est question de présenter les chiffres d'affaires réalisés par les entreprises qui ne tiennent pas de comptabilité formelle. Ces dernières, pour retracer les résultats de leur activité tiennent des notes personnelles ou ont recours à d'autres moyens. Il est à noter également que certaines unités ne tiennent pas du tout de comptes. Afin d'évaluer le niveau de leur chiffre d'affaires, des informations ont été collectées sur le rythme mensuel de l'activité ainsi que sur les chiffres d'affaires mensuels minima ou maxima.

Les résultats obtenus révèlent que la plupart (52,0%) des entreprises commerciales ne tenant pas de comptabilité formelle, ont un chiffre d'affaires compris entre 100000 et 1000000 de francs. La majorité (53,6%) des unités de commerce de détail se retrouvent dans cette tranche de chiffre d'affaires tandis que les grossistes sont plus représentés (35,2%) dans la classe « 1 million à 5 millions ».

A l'instar des entreprises tenant une comptabilité formelle, on note également à ce niveau d'importantes inégalités au sein de chaque type de commerce en ce qui concerne les chiffres d'affaires estimés (cf. tableau 4.a.2 en Annexe).

Tableau 19 : Répartition du chiffre d'affaires des entreprises ne tenant pas de comptabilité selon le type de commerce en 2007

<i>MONTANT</i>	<i>DETAILLANTS</i>		<i>GROSSISTES</i>		<i>ENSEMBLE</i>	
	Effectif	Fréquence (%)	Effectif	Fréquence (%)	Effectif	Fréquence (%)
Moins de 100000	270	0,7	4	0,2	274	0,6
Entre 100000 et 1000000	22090	53,6	632	25,7	22722	52,0
Entre 1000000 et 5000000	13451	32,6	864	35,2	14315	32,8
Entre 5000000 et 10000000	2782	6,7	298	12,1	3080	7,0
Plus de 10000000	2639	6,4	660	26,9	3299	7,6
Total	41232	100,0	2458	100,0	43690	100,0

Source : RGE2, INSAE 2008

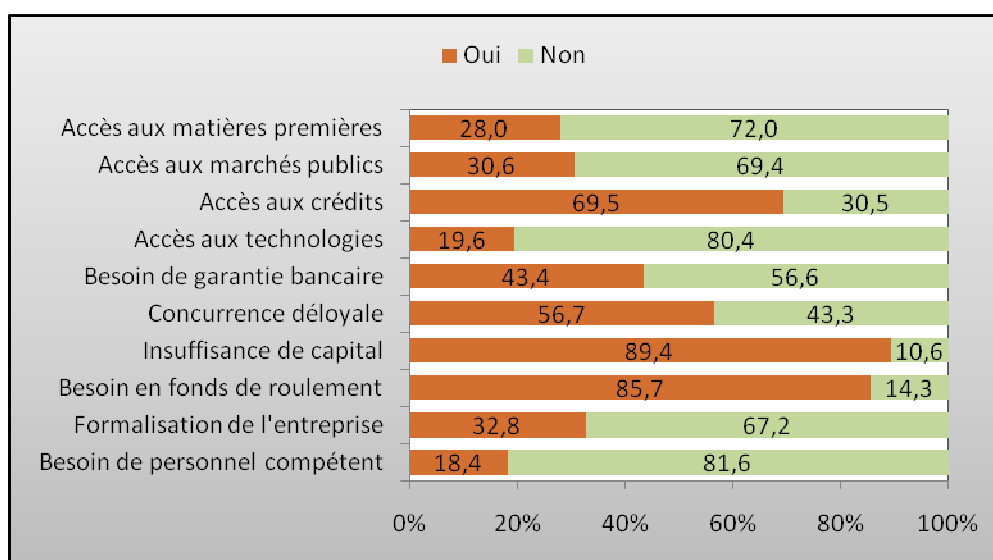
4. Opinions des chefs d'entreprises et sécurité foncière

4.1. Développement des activités

La présente section intitulée "Développement des activités" étudie les caractéristiques des entreprises commerciales à travers les difficultés qu'elles rencontrent dans le développement de leurs activités. Ainsi, elle fait le point des entreprises commerciales qui rencontrent des difficultés dans leurs activités avant d'aller plus loin pour déterminer les difficultés auxquelles elles sont confrontées. Ces obstacles se résument dans le cadre du RGE2 aux besoins d'engager du personnel, d'accéder au crédit et aux matières premières. D'autres contraintes tiennent au besoin en fonds de roulement.

Les données du RGE 2 de 2008 révèlent que sur 58 657 entreprises commerciales recensées, 53 645 rencontrent des difficultés dans l'exercice de leurs activités, soit un pourcentage de 91,5%. Ces difficultés sont principalement inhérentes à leur financement. Au nombre des entraves notées, on peut citer l'insuffisance de capital qui constitue un blocage pour 9 entreprises sur 10 tandis que 85,7% d'entre elles ont des besoins de fonds de roulement. Les problèmes les moins notés au niveau de ces entreprises concernent le besoin d'engager du personnel compétent (18,4%), l'accès aux technologies (19,6%) et l'accès aux matières premières (28,0%).

Graphique 18 : Répartition (%) des chefs d'entreprises selon les difficultés rencontrées

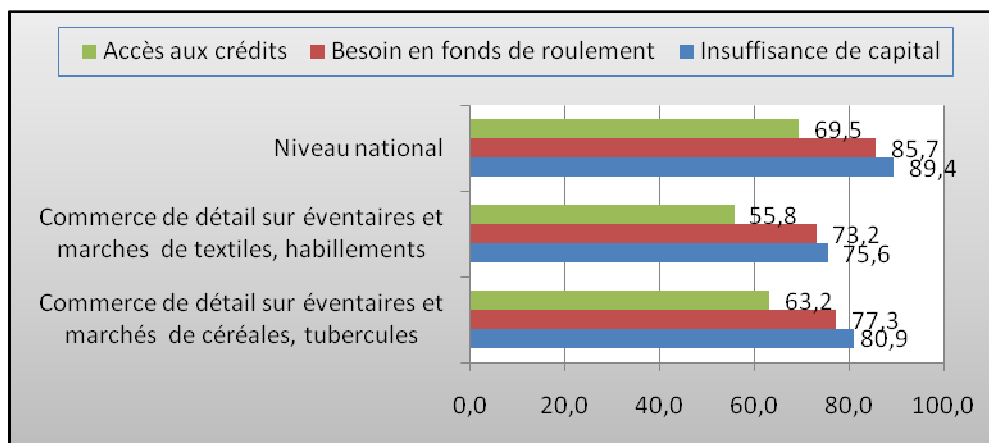


Source : RGE 2, INSAE 2008

Quel que soit le type d'activité principale, les difficultés des chefs d'entreprise sont les mêmes. Pour le commerce de détail sur éventaires et marchés de céréales et tubercules, représentant la majorité relative (31,2%) des activités du secteur, environ 8 chefs d'entreprises sur 10 ont évoqué des problèmes liés à l'insuffisance de capital et une proportion moindre (77,3%) au besoin en fonds de roulement. Ce qui est inférieur au taux observé pour l'ensemble où près de 9 entreprises sur 10 éprouvent ces difficultés.

Des études beaucoup plus approfondies devront être menées dans le domaine du financement des entreprises afin d'identifier des politiques efficaces pouvant permettre de renverser la tendance actuelle.

Graphique 19 : Répartition des difficultés rencontrées par les entreprises commerciales selon le type d'activité



Source : RGE2, INSAE 2008

4.2. Règlement des conflits

Pour rappel, le Centre d'Arbitrage, de Médiation et de Conciliation (CAMEC) est une structure de la Chambre du Commerce et d'Industrie du Bénin (CCIB) chargée du règlement pacifique des conflits au niveau des entreprises au Bénin. La présente section aborde le degré de connaissance et de sollicitation de la structure ainsi que le degré de satisfaction des usagers qui y ont eu recours par le passé.

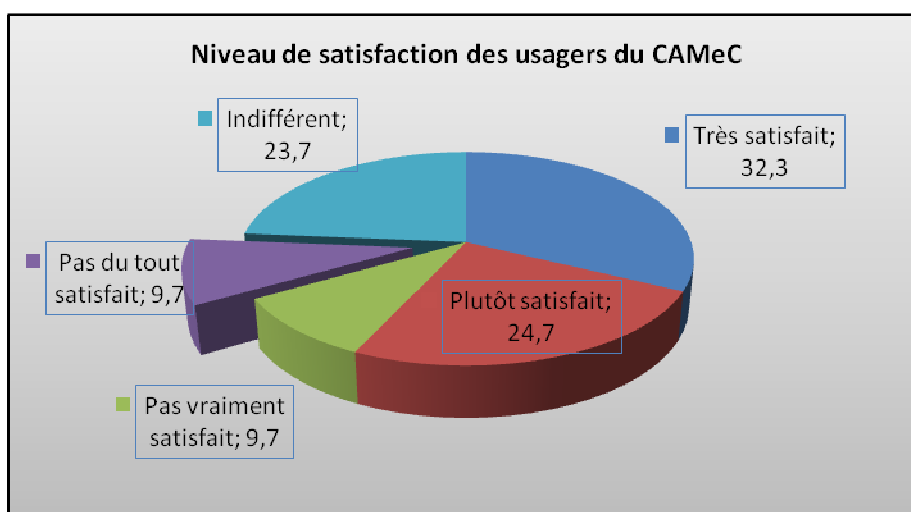
Au Bénin, les entreprises commerciales, dans leur grande majorité (98,5%), ignorent l'existence du CAMEC. Parmi celles qui ont connaissance dudit centre, très peu (10,2%) y font recours dans le règlement de leurs conflits. Ces entreprises sont principalement situés dans le Littoral (43,0%) et le Zou (17,2%).

En outre, la répartition de ces entreprises suivant le niveau d'instruction de leur chef révèle que 7 chefs d'entreprises sur 10 ayant recours au CAMEC sont de niveau secondaire ou plus (68,5%).

L'analyse de la qualité des services fournis par le CAMEC fait ressortir une satisfaction globale des usagers. En effet, la plupart (57%) des chefs d'entreprises sont satisfaits des prestations du CAMEC contre 19,4% qui ne sont pas satisfaits. Toutefois, il faut souligner une part plus ou moins élevée de chefs d'entreprises qui se sentent indifférents vis-à-vis des services offerts par cette structure.

Le département du Littoral qui abrite la majorité des chefs d'entreprises du secteur présente un taux de satisfaction de 47,5% contre 57,5% au niveau national alors que les chefs d'entreprises non satisfaits font 15% contre 19,5% au niveau national.

Graphique 4.20 : Répartition du niveau de satisfaction des usagers du CAMEC



Source : RGE2, INSAE 2008

4.3. Appréciation des services portuaires

Dans le contexte actuel d'intégration économique et de mondialisation, les ports constituent des éléments catalyseurs des échanges. Ainsi, le Port de Cotonou apparaît comme un instrument de facilitation des échanges commerciaux. Son importance dans la vie économique béninoise en général et dans le secteur tertiaire en particulier n'est plus à démontrer.

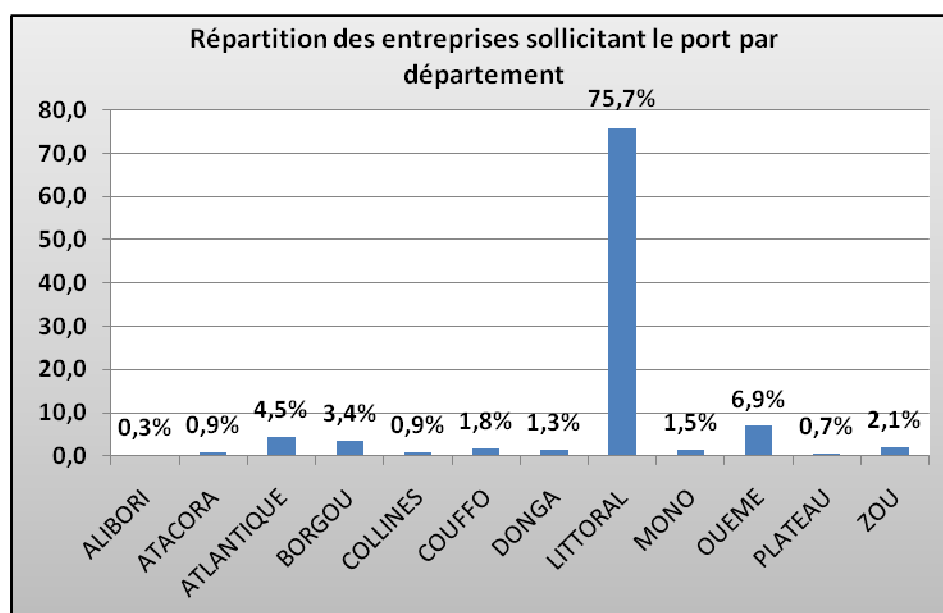
Il est judicieux de porter une attention particulière sur l'opinion des chefs d'entreprises commerciales quant à la qualité des services portuaires. Dans le cadre de cette analyse, on étudiera le degré d'utilisation du port par les entreprises commerciales, l'appréciation qu'ils en font sans occulter les difficultés auxquelles ils sont confrontés.

4.3.1. Niveau de sollicitation des services portuaires

La quasi-totalité (98%) des entreprises commerciales béninoises n'ont pas directement recours aux services portuaires. Cet état de chose se justifie par le fait que seules les grosses sociétés importatrices et exportatrices ont directement recours au port alors que les autres entreprises commerciales (qui sont les plus nombreuses) s'approvisionnent auprès des grossistes.

Parmi les utilisateurs du port, environ 8 entreprises sur 10 sont installées dans le Littoral notamment à Cotonou, lieu d'implantation du port. La situation géographique des entreprises peut également expliquer le faible taux de sollicitation portuaire des entreprises, la distance constituant une entrave à la sollicitation directe du port par les chefs d'entreprises des zones éloignées de Cotonou.

Graphique 4.3.1 : Répartition des entreprises commerciales sollicitant le port de Cotonou par département



Source : RGE2, INSAE 2008

Au nombre des activités exercées, celles qui sollicitent le plus les services portuaires sont le commerce de motocycles et accessoires (environ 2 commerçants sur 10) et le commerce de détail sur éventaires et marchés de textiles, habillements (2 commerçants sur 10). Le commerce de détail sur éventaires et marchés de céréales et tubercules ne représente que le dixième contrairement à son poids élevé dans les entreprises commerciales. En effet, étant donné que le commerce de détails des produits agricoles fait en général l'objet d'un commerce intérieur dans les marchés ruraux entre les producteurs et les consommateurs, il sollicite moins les services portuaires. A l'opposé, le commerce de motocycles et de textiles nécessite souvent le recours à l'importation de produits d'où leur part de sollicitation portuaire élevée.

Selon le type de commerce, les grossistes sollicitent relativement plus le port que les détaillants malgré le faible niveau de sollicitation globalement constaté. Ainsi, 1,6% seulement des détaillants ont recours au port contre 8,9% de grossistes.

Tableau 4.3.1 : Répartition de la sollicitation des services portuaires selon le type de commerce

Type de commerce	Ayant recours aux services portuaires		N'ayant pas recours aux services portuaires		Total	
	Effectif	Proportion (%)	Effectif	Proportion (%)	Effectif	Proportion (%)
Grossiste	308	8,9	3138	91,1	3446	100
Détaillant	883	1,6	54328	98,4	55211	100
Ensemble	1191	2,0	57466	98,0	58657	100

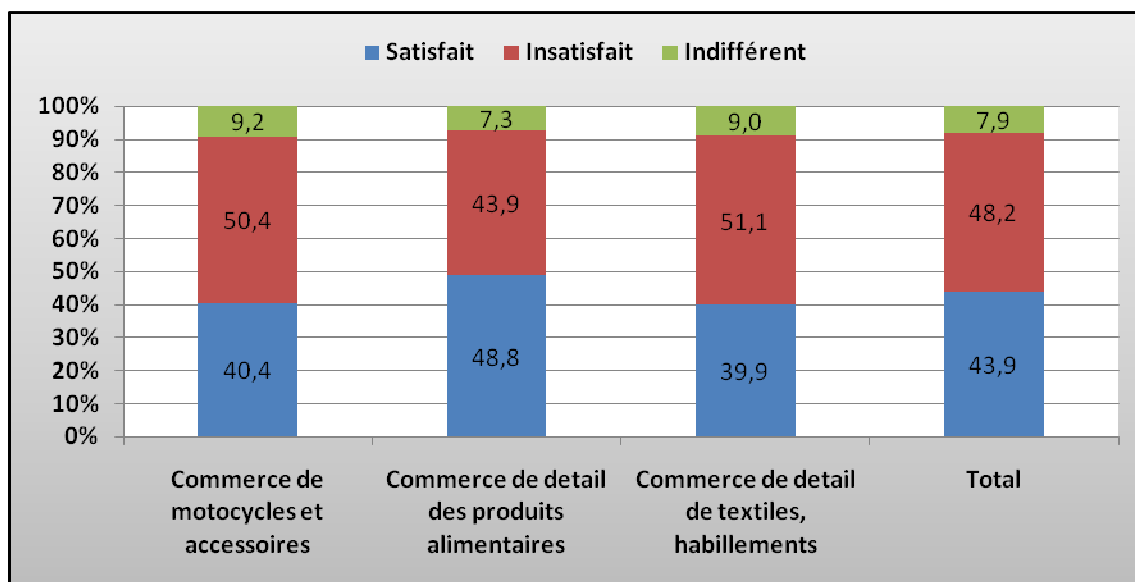
Source : RGE2, INSAE 2008

4.3.2. Appréciation par les chefs d'entreprises de la qualité des services portuaires

Les avis des chefs d'entreprises sont partagés quant à la qualité des prestations du port. En effet, 48% des usagers affirment ne pas être satisfaits alors que 43,9% apprécient les performances réalisées par le port.

L'appréciation des services portuaires varie selon l'activité des entreprises. La répartition des trois principales activités sollicitant le plus les services portuaires selon leur état de satisfaction révèle que les commerçants détaillants de textiles et les commerçants de motocycles sont pour la majorité mécontents avec des taux d'insatisfaction respectifs de 51,1% et 50,4%. D'un autre côté, les commerçants détaillants de produits alimentaires sont relativement plus satisfaits, car près de 5 chefs d'entreprises sur 10 trouvent le port performant.

Graphique 4.3.2 : Répartition du niveau de satisfaction des commerçants des principales activités sollicitant les services portuaires



Source : RGE2, INSAE 2008

L'appréciation des services portuaires varie également selon le type de commerce. La répartition des grossistes et des détaillants sollicitant les services portuaires selon leur niveau de satisfaction révèle que les commerçants grossistes sont pour la plupart mécontents (52,9%). Au sein des détaillants, les avis sont partagés sur la question et on note 46,5% d'insatisfaits contre 45,2% qui approuvent la qualité des services portuaires.

Tableau 4.3.21 : Répartition du niveau de satisfaction des usagers du port selon le type de commerce

<i>Niveau de satisfaction</i>	<i>Grossiste</i>		<i>Détaillant</i>	
	Effectif	Proportion (%)	Effectif	Proportion (%)
Très satisfait	35	11,4	137	15,5
Plutôt satisfait	89	28,9	262	29,7
Pas vraiment satisfait	115	37,3	275	31,1
Pas du tout satisfait	48	15,6	136	15,4
Indifférent	21	6,8	73	8,3
Total	308	100,0	883	100,0

Source : RGE2, INSAE 2008

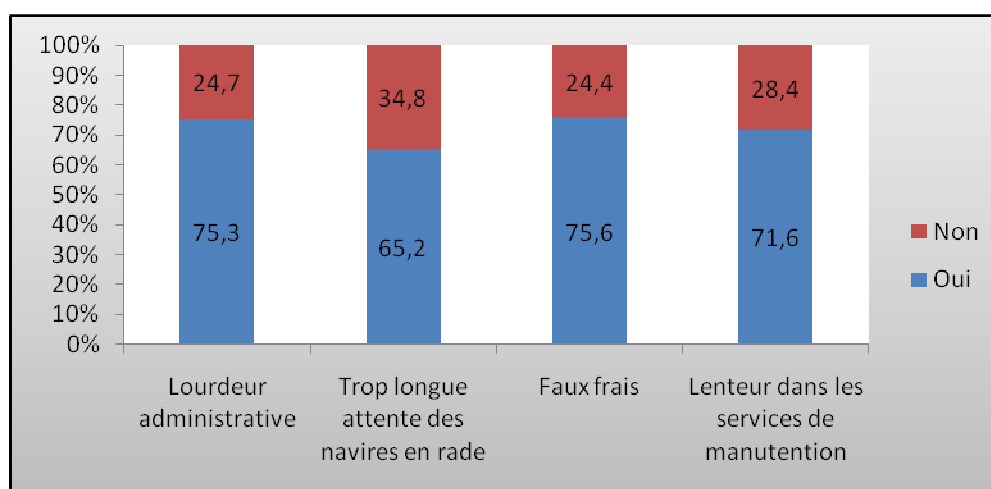
4.3.3. Principales difficultés rencontrées par les entreprises dans l'utilisation des services portuaires

Dans cette partie, l'on s'intéresse aux chefs d'entreprises mécontents des prestations du port pour étudier le ou les mobiles de leur insatisfaction. A cet effet, le **graphique 23** ci-dessous présente les problèmes auxquels ils ont été confrontés. La principale difficulté déplorée concerne les faux frais où près de huit chefs d'entreprises sur dix (75,6%) affirment en avoir été victimes. La lourdeur administrative (75,3%), la lenteur dans les services de manutention (71,6%) et la trop longue attente en rade des navires 65,2% sont les autres raisons évoquées.

On note par ailleurs que parmi les principales branches d'activité qui sollicitent les services portuaires, ce sont les chefs d'entreprises du textile qui déplorent le plus les faux frais (74,6%) et la lourdeur administrative (77,2%) tandis que les entreprises de commerce de motocycles évoquent principalement le temps trop long d'attente en rade des navires (67,8%).

La lenteur dans l'embarquement et le débarquement des navires est en grande partie due au manque d'équipements de manutention adéquats. A ce propos, de nombreux efforts ont été faits par les sociétés de manutention notamment par l'acquisition des grues mobiles de grandes performances. Egalement, le volet portuaire du programme MCA a initié la construction de deux quais au port de Cotonou, ce qui permettra à terme de réduire considérablement les temps d'attente en rade des navires.

Graphique 4.3.323 : Répartition des chefs d'entreprises insatisfaits selon les difficultés rencontrées au niveau des services portuaires



Source : RGE2, INSAE 2008

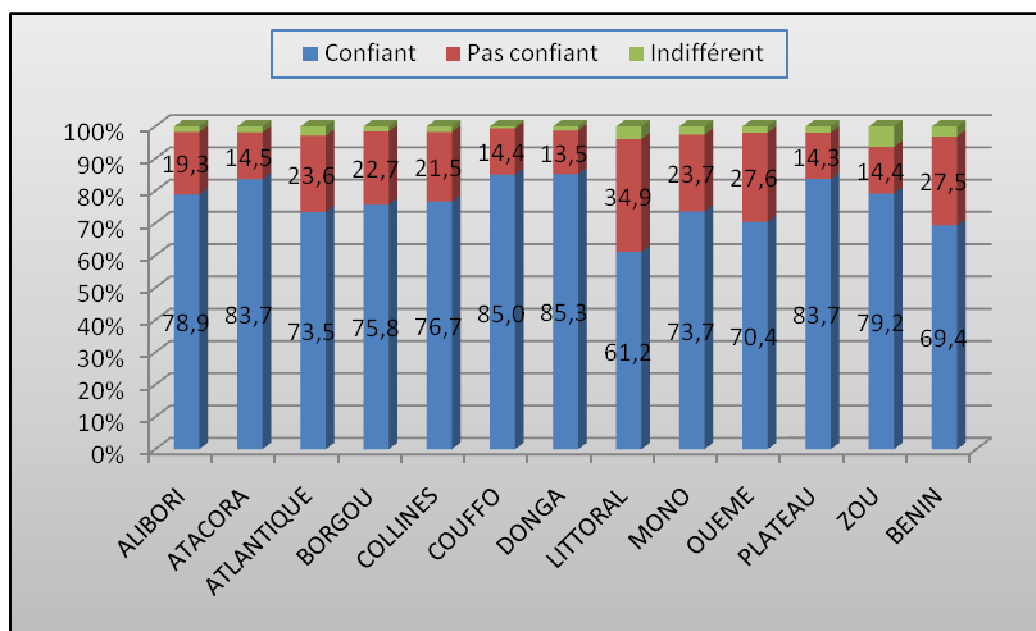
4.4. Appréciation du système judiciaire

La présente partie est consacrée à la mesure du degré de confiance que les chefs d'entreprises accordent au secteur à la justice. A la lumière des résultats présentés dans le **graphique 24** ci-dessous, il ressort que les chefs d'entreprises commerciales ont globalement confiance au système judiciaire béninois. En effet, 7 chefs d'entreprises sur 10 affirment y avoir confiance.

L'analyse du degré de confiance des commerçants selon le département montre paradoxalement que la foi qu'ils accordent à l'administration judiciaire ne dépend pas de la présence de tribunal de première instance. Ainsi, en dépit de la présence à Cotonou (Littoral) et à Porto-Novo (Ouémé) des plus grands tribunaux du pays, les départements du Littoral et de l'Ouémé affichent les plus forts taux de méfiance vis-à-vis du système judiciaire (respectivement 34,9% et 27,6%). A l'opposé de ces départements, la Donga (85,3%), le Couffo (85,0%) et le Plateau (83,7%) affichent les plus forts taux de confiance à la justice quoique ne disposant pas de tribunal sur leur territoire.

Le volet "Accès à la justice" du programme MCA a posé quelques actions en faveur de la justice béninoise notamment la construction et l'équipement de plusieurs tribunaux. Ces réalisations contribueront à la modernisation du système judiciaire et la célérité dans le traitement des dossiers. Ceci permettra à l'administration judiciaire de gagner davantage la confiance des populations.

Graphique 4.424 : Répartition par département des chefs d'entreprises selon leur niveau de confiance en la justice béninoise



Source : RGE2, INSAE 2008

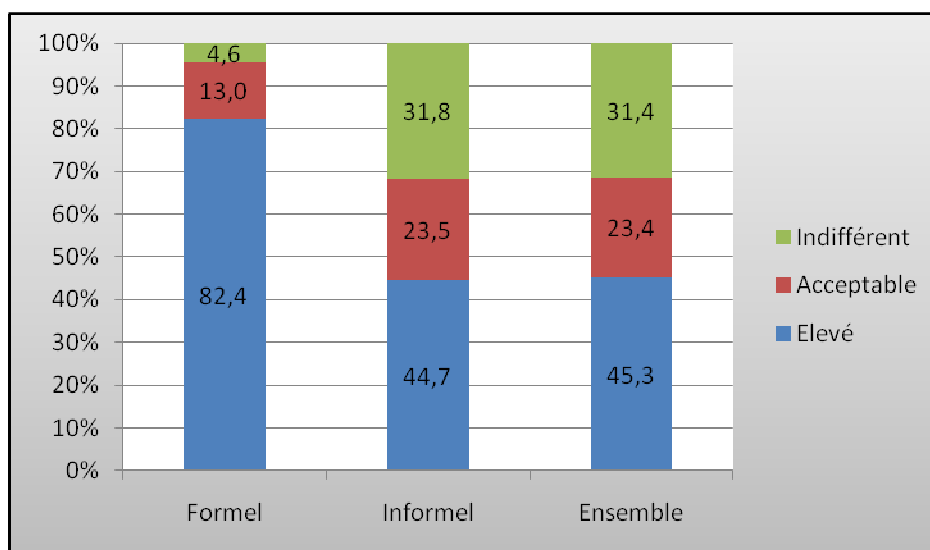
4.5. Appréciation du système fiscal

La plupart des chefs d'entreprises notamment ceux du secteur formel sont attentifs au système de perception des impôts. Le présent développement se propose d'analyser l'appréciation de la fiscalité béninoise par les chefs d'entreprises à travers le nombre d'impôts et taxes en vigueur.

De façon globale, les chefs d'entreprises commerciales estiment que le nombre d'impôts et taxes en vigueur au Bénin est élevé. En effet, près de 5 chefs d'entreprises sur 10 estiment élevé le niveau du nombre d'impôts et taxes contre 2 seulement qui pensent que ce niveau est acceptable.

Les commerçants du formel déplorent plus le niveau du nombre d'impôts et taxes en vigueur. Leur grande majorité (plus de 8 chefs d'entreprises sur 10) estime que ce niveau est élevé. Par contre, du côté des entreprises informelles, 5 chefs d'entreprises sur 10 estiment que le niveau des impôts et taxes est élevé. Cet état de chose s'expliquerait par le fait que les chefs d'entreprises de l'informel ne sont pas assujettis à tous les impôts et taxes en vigueur tandis que ceux du formel échappent rarement à certains types d'impôts qui leurs sont applicables.

Graphique 25 : Répartition l'appréciation du nombre d'impôts et taxes selon le critère de formalisation de l'entreprise



Source : RGE2, INSAE 2008

4.6. Sécurité foncière

Le foncier apparaît de nos jours comme un facteur déterminant dans l'activité des établissements commerciaux. Le module « Sécurité Foncière » du RGE 2 s'est penché sur la question. Le présent développement aborde dans un premier temps la situation foncière du lieu d'installation des établissements commerciaux béninois et dans un second temps la perception des chefs d'entreprises des garanties qu'offre la détention d'un titre foncier.

4.6.1. Situation foncière des parcelles sur lesquelles sont installées les entreprises béninoises

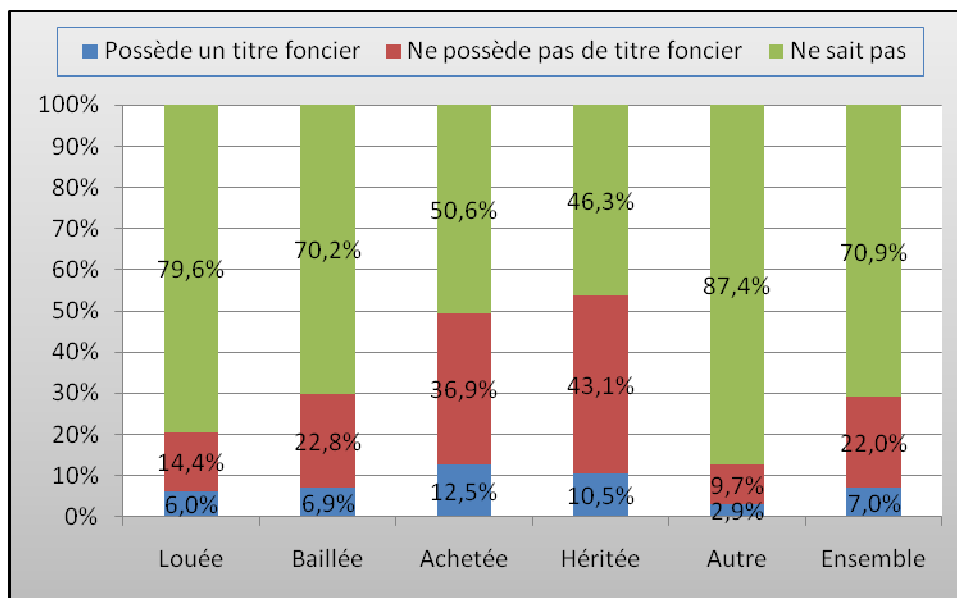
L'analyse de la situation foncière des parcelles abritant les établissements commerciaux béninois montre qu'une minorité seulement possède de titre foncier. En effet, 7% des unités de commerce sont installées sur des parcelles à titre foncier tandis que 22,2% sont abritées par des parcelles sans titre foncier. Ceci pose la problématique de sécurisation du régime foncier béninois. On note cependant une part élevée (70,8%) de chefs d'entreprises qui ignorent le statut foncier du lieu d'installation de leur établissement. Cette situation est plus notée au niveau des parcelles louées et en bail où respectivement 8 et 7 chefs d'établissement sur 10 ignorent le statut foncier du lieu d'installation de leur unité.

L'analyse de la possession d'un titre foncier suivant le statut d'occupation des établissements commerciaux béninois révèle que les parcelles possédant un titre foncier sont relativement plus des parcelles qui ont été achetées (12,5%) que celles héritées (10,5%) ou en bail (6,9%).

Le volet "Accès au foncier" du programme MCA vise à résorber les difficultés liées au secteur à travers la création d'un régime foncier sécurisé et à l'instauration d'une gouvernance efficace et transparente des questions relatives au foncier et à la propriété. Il prévoit

également de réduire le temps et le coût d'obtention d'un titre foncier, de réduire le nombre de litiges domaniaux et de permettre une meilleure perception de la sécurité foncière.

Graphique 4.6.126 : Répartition de la situation foncière du lieu d'implantation des établissements selon le statut d'occupation



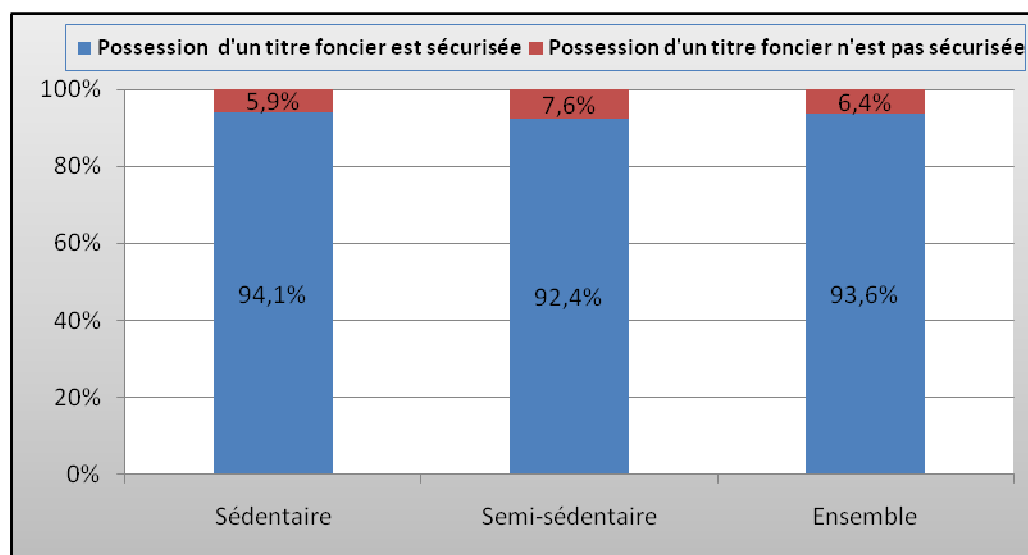
Source : RGE2, INSAE 2008

4.6.2. Perception des chefs d'entreprises quant aux garanties offertes par la détention d'un titre foncier

La possession d'un titre foncier apparaît indubitablement comme un moyen de sécurisation des parcelles. La majorité des chefs d'établissement interrogés (93,6%) estiment qu'une parcelle possédant un titre foncier est sécurisée contre 6,2% seulement qui pensent le contraire.

La perception de la sécurité d'un titre foncier ne varie pas selon le type d'implantation de l'unité. Ainsi, quel que soit le critère de sédentarisation, plus de 9 chefs d'établissements sur dix estiment que la possession d'un titre foncier est sécurisante.

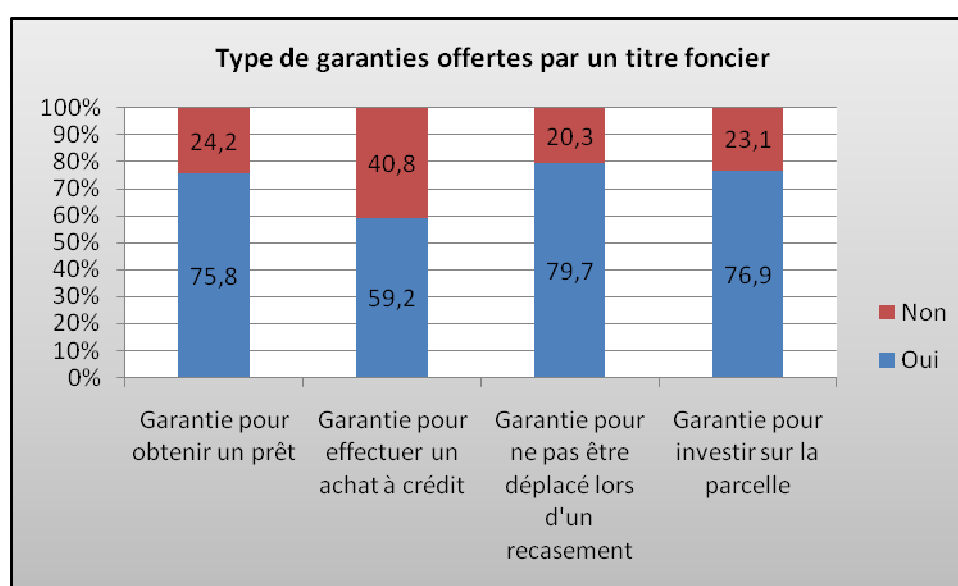
Graphique 4.6.27 : Répartition des chefs d'entreprises par type d'implantation selon leur perception de la sécurité qu'offre un titre foncier



Source : RGE2, INSAE 2008

La possession d'un titre foncier offre de nombreuses garanties tant en matière de la sécurité de la parcelle qu'au niveau des facilités de financement qu'elle permet d'obtenir. Au nombre de ces garanties, on peut citer principalement celle de ne pas être déplacé lors d'un recasement qui est la plus fréquente avec 79,7% de choix par les chefs d'établissement tandis que 76,9% d'entre eux estiment que le titre foncier est une garantie pour investir sur la parcelle. La garantie la moins notée à ce niveau concerne la facilité pour effectuer un achat à crédit avec un taux de 59,2%.

Graphique 28 : Répartition du type de garanties offertes par la possession ou non d'un titre foncier



Source : RGE2, INSAE 2008

CONCLUSION ET SUGGESTIONS

La présente étude met en relief la forte représentativité du commerce au sein de l'activité économique nationale avec de différences remarquables selon le critère choisi. Elle présente des résultats dont l'appropriation aiderait à développer le commerce au Bénin. L'opération a permis de tirer de grands enseignements qui pourraient servir de cadre à l'initiation d'actions ciblées en direction de certaines entreprises commerciales.

Ainsi, il est bien établi à travers le RGE2, que l'activité commerciale est en majorité animée par des entreprises individuelles à mono établissement et fortement caractérisées par le secteur informel. Ces entreprises sont, pour l'essentiel, installées dans les départements du Littoral, de l'Ouémé et de l'Atlantique où elles s'occupent principalement du commerce de détail de céréales, tubercules et autres produits alimentaires et du commerce de détail de textiles. Le commerce de gros est de loin le moins fréquent. Pour ce qui est de leur permanence sur le marché, les établissements commerciaux sont relativement jeunes (moins de 5 ans) ; toutefois, les établissements de commerce de gros sont en moyenne plus âgés que ceux des détaillants.

La gestion des unités commerciales présente une discrimination selon le sexe. La direction des entreprises commerciales est en général assurée par des femmes (qui sont pour la plupart de nationalité béninoise) alors que celle des établissements est le fait des hommes (béninois en général). La moyenne d'âge des chefs d'entreprise commerciales est de 38 ans, même si cette dernière présente des différenciations selon le sexe et le type de commerce exercé. Les femmes cheffes d'entreprises ont en moyenne quatre ans de plus que les hommes, d'un autre côté les commerçants grossistes sont en général plus âgés de 2 ans que les détaillants. Il a été également observé que la majorité des chefs d'entreprises sont au plus du niveau primaire et que les femmes cheffes d'entreprise sont moins instruites que les hommes.

Les ressources humaines sont des éléments importants dans l'animation de l'activité commerciale. La main d'œuvre employée dans le commerce est essentiellement masculine. Elle travaille en moyenne 11 heures par jour pendant 6 jours (en général) par semaine. Il ressort que les entreprises de commerce travaillent au delà des normes du BIT, mais cette surexploitation n'est pas forcément accompagnée d'une rémunération conséquente des employés dans la mesure où la grande majorité (8/10) des entreprises verse des salaires annuels (relativement faibles) de moins d'un million.

La structure du capital des entreprises commerciales est fortement liée à leur forme juridique. La prépondérance des micro-entreprises unipersonnelles est caractérisée par un faible taux de capitalisation et une exclusion quasi-totale du dispositif formel d'accès aux crédits. L'écrasante majorité des entreprises commerciales a un capital de moins d'un million. Ce faible niveau du capital social présage des difficultés que rencontrent les entrepreneurs dans l'exercice de leurs activités. Ces contraintes sont pour la plupart, liées au financement des activités, puisque les chefs d'entreprise évoquent des problèmes liés essentiellement à l'insuffisance de capital, au besoin en fonds de roulement et à l'accès au crédit. Ces difficultés sont corroborées par le fait qu'une minorité seulement a accès aux prêts qui sont de surcroît

de montants inférieurs à 100000. Par ailleurs, les facilités de financements accordées sont partagées entre une minorité de grossistes.

S'agissant du niveau du chiffre d'affaires réalisé par les entreprises commerciales, il peut être catégorisé selon que ces dernières tiennent de comptabilité ou non et également selon le type de commerce. Le chiffre d'affaires des entreprises tenant une comptabilité est généralement plus élevé que celui des entreprises ne tenant pas de comptabilité. Aussi, selon le type de commerce, les grossistes réalisent-ils des chiffres d'affaires élevés par rapport aux détaillants.

Le CAMEC est une structure méconnue par le grand public des entreprises commerciales. Elle est très peu sollicitée par les unités commerciales qui la connaissent. Ses usagers lui accordent un crédit de satisfaction dans l'ensemble. A l'instar du CAMEC, la justice et le port sont faiblement sollicités par les entreprises de commerce. La justice béninoise bénéficie de la confiance des chefs d'entreprises. Quant aux usagers du port, les avis sont plutôt mitigés sur la qualité des services portuaires et ils dénoncent essentiellement les faux frais et les lourdeurs administratives.

S'agissant de la fiscalité, les chefs d'entreprises exerçant dans le commerce estiment que le nombre d'impôts et taxes en vigueur est élevé. Suivant le critère de formalisation, il se dégage que les chefs d'entreprise de l'informel déplorent moins le niveau élevé du nombre d'impôts et taxes que ceux du formel. Cet état de chose s'explique car les entreprises du formel échappent peu à l'imposition qui leur est applicable.

Les chefs d'établissements ignorent dans leur majorité la situation foncière de la parcelle abritant leurs installations. Bien que leurs unités ne soient pas sur une parcelle reconnue comme possédant un titre foncier, les chefs d'établissements sont unanimes sur les garanties d'un titre foncier. La possession d'un titre foncier apparaît sans aucun doute sécurisante et offre de nombreuses garanties tant en matière de la sécurité de la parcelle qu'en matière de facilités de financement qu'elle permet d'obtenir.

Les résultats issus du RGE2 mettent en exergue de nombreux dysfonctionnements et de fortes inégalités au sein des entreprises commerciales. Des réalités que mettent à nu la présente analyse, les suggestions ci-après ont été formulées à l'endroit des autorités gouvernementales en vue de favoriser l'expansion du commerce au Bénin. Il s'agit de :

- Étudier les déterminants du secteur informel en général et d'identifier des politiques adéquates pouvant renverser efficacement la tendance actuelle. En effet, ce secteur est représenté un manque à gagner tant pour l'État que pour les entreprises elles-mêmes. Il génère des pertes pour l'État car une part importante de l'impôt à percevoir pour la réalisation des programmes et projets de l'État est inaccessible. Quant aux entreprises, l'informalité les isole du dispositif formel d'accès aux facilités de financement et aux prêts ;
- Continuer les efforts déployés pour l'amélioration de l'environnement institutionnel. Il s'agit notamment de l'amélioration des systèmes judiciaire et foncier, qui constitue un

important déterminant en matière de création de la valeur ajoutée. Rendre aisé l'accès des entreprises aux facilités de financement et aux prêts, à travers le renforcement et la modernisation des institutions de micro-finance.

- Adopter d'une fiscalité allégée permettant à une grande masse d'entreprises de l'informel de se formaliser afin de bénéficier des avantages de financement. Cette préoccupation répond au besoin de l'État d'asseoir une fiscalité de développement au Bénin. Ceci passe d'abord par l'identification de toutes les unités de production exerçant dans l'informel. Une fois identifiées, ces unités pourraient être assujetties à des impôts dont les montants varieraient selon des critères objectivement définis. L'État à son tour, pourra accroître de façon substantielle ses recettes fiscales.
- Poursuivre les réformes engagées pour la modernisation des infrastructures de base; en l'occurrence le Port Autonome de Cotonou (PAC) et le bitumage et l'entretien des voies. Ceci permettra au Bénin d'être plus compétitif afin de tirer un meilleur profit du marché potentiel que représente le voisin nigérian et de mieux desservir les pays de l'hinterland.
- Favoriser un accès plus aisé des entreprises commerciales aux sources de financement en assouplissant le mécanisme d'accès à la micro-finance afin de permettre à ces unités de développer leurs activités.

REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES

Direction Départementale de l'Industrie et du Commerce de l'Ouémé et du Plateau : Cellule d'Appui Technique (Novembre 2006). *Recueil de textes régissant le commerce et l'industrie en République du Bénin*.

Institut National de la Statistique et de l'Analyse Economique (INSAE, Novembre 2007). *Enquête Démographique et de Santé Bénin (EDSB-III) 2006*.

Ministère de l'Industrie, du Commerce et de la Promotion de l'Emploi (Avril 2004). *Politique Nationale de Développement du Commerce au Bénin*.

Afristat (Décembre 2000). *Nomenclatures d'Activités des Etats Membres d'Afristat*.

République du Bénin (Avril 2007). *Stratégie de croissance pour la réduction de la pauvreté (2007-2009)*.

République du Bénin (Novembre 2006). *Orientations Stratégiques de Développement du Bénin (2006-2011), le Bénin émergent*. Cotonou.

ANNEXES

Tableau 4.a.1 : Chiffre d'affaires des entreprises tenant une comptabilité selon le type de commerce en 2007

<i>MONTANT</i>	<i>DETAILLANTS</i>		<i>GROSSISTES</i>		<i>ENSEMBLE</i>	
	<i>Effectif</i>	<i>Fréquence (%)</i>	<i>Effectif</i>	<i>Fréquence (%)</i>	<i>Effectif</i>	<i>Fréquence (%)</i>
Moins de 100000	276	20,7	65	18,6	341	20,2
Entre 100000 et 1000000	300	22,5	29	8,3	329	19,5
Entre 1000000 et 5000000	279	20,9	45	12,9	324	19,2
Entre 5000000 et 10000000	132	9,9	29	8,3	161	9,5
Plus de 10000000	349	26,1	182	52,0	531	31,5
Total	1336	100,0	350	100,0	1686	100,0

Source : RGE 2, INSAE 2008

Tableau 4.a.2 : Caractéristiques des chiffres d'affaires des entreprises ne tenant pas de comptabilité selon le type de commerce en 2007

<i>Type de commerce</i>	<i>Effectif</i>	<i>Minimum</i>	<i>Maximum</i>	<i>Moyenne</i>
GROSSISTES	2458	30 000	4 725 000 000	25 437 592
DETAILLANTS	41232	8 000	1 072 800 000	3 819 000
ENSEMBLE	43690	8 000	4 725 000 000	5 035 262

Source : RGE 2, INSAE 2008

Personnel National

Directeur Général de l'INSAE

VODOUNOU Z. Cosme

Directeur Général Adjoint de l'INSAE

EKUE Credo Pierre

Directeur des Statistiques et Etudes Economiques

SOEDE Michel

Secrétariat DSEE

SOGLOHOUN Claudine

Service des Comptes Nationaux (SCN)

BIAOU Abraham, Chef Service

BANON Symphorien

SESSEDE Charles

OBOSSOU Hervé

EDON Raoul

AHOKPOSSI Japhet

Service des Echanges Extérieurs (SEE)

SOKOU Samson, Chef Service

NOUGBODOHOU Samson

ADJOVI Roméo

Service des Statistiques et Etudes de l'Industrie (SSEI)

KAKPO Eliakim, Chef Service

FADO C. Alexis

Service des Statistiques et Etudes des Activités Tertiaires (SSEAT)

SANNI Kabirou, Chef Service

AGUIAR Luc

Service des Statistiques et Etudes de l'Agriculture (SSEA)

COUTHON KINSOU Esther, Chef Service

ESSOUN A. Christophe

ANALYSE DU DEUXIEME RECENSEMENT GENERAL DES ENTREPRISES (RGE2)

COORDONNATEURS DU PROJET : Messieurs

- Cosme Z.VODOUNOU, Directeur National du Projet RGE2
- Michel SOEDE, Directeur Technique du Projet RGE2

EXPERTS NATIONAUX : Messieurs et Mesdames

- **ADECHIAN Djabar**, Statisticien Démographe
- **ADJOVI Roméo**, Statisticien
- **AGBANGLA Sévérin**, Géographe
- **AGUIAR Luc**, Statisticien-Economiste
- **AHAMIDE Armelle**, Démographe
- **AHOVEY Elise**, Démographe
- **ALLAYE Agnès**, Administratrice des entreprises
- **BANKOLE Victor** Statisticien-Economiste
- **BANON Symphorien**, Economiste
- **BESSANH Norbert**, Statisticien
- **BIAOU Abraham** Statisticien-Economiste
- **DAGA Jules**, Démographe
- **DANSOU Martinien**, Statisticien
- **DOSSOU Christian**, Démographe
- **ESSESSINOU A. Raïmi**, Statisticien-Economiste
- **HOUNKPODOTE Eudes**, Economiste planificateur
- **KAKPO Eliakim**, Statisticien
- **KINSOU Esther**, Statisticienne
- **KOUBADJE Sourou** Statisticien -Démographe
- **MARTIN Djibril** Statisticien-Economiste
- **MENSAH Victorine**
- **MISSINHOUN Evariste**
- **NOUATIN M. Bruno** Statisticien -Démographe
- **NOUGBODOHOUE Samson**, Statisticien
- **OBOSSOU O. Hervé**, Statisticien-Economiste
- **SANNI Kabirou**, Statisticien
- **SESSEDE Charles**, Statisticien-Economiste
- **SOEDE Michel**, Statisticien-Economiste
- **SOKOU Samson**, Statisticien
- **TOGONOU Hippolyte** Statisticien -Démographe
- **ZOUNON Jean Koukou**, Statisticien-Economiste
- **ZOUNON Mémounath**, Economiste planificateur