

## Chapitre IV

# AUGMENTER LA DIVERSIFICATION ET L'INTÉGRATION POUR TRANSFORMER L'ÉCONOMIE

Mémoire économique du Bénin 2.0

© 2022 Banque mondiale  
1818 H Street NW, Washington DC 20433  
Téléphone : 202-473-1000 ; Site internet : [www.worldbank.org](http://www.worldbank.org)

### **Certains droits réservés**

Ce travail est un produit du personnel de la Banque mondiale. Les résultats, interprétations et conclusions exprimés dans ce travail ne reflètent pas nécessairement les opinions des administrateurs de la Banque mondiale ou des gouvernements qu'ils représentent. La Banque mondiale ne garantit pas l'exactitude des données incluses dans cet ouvrage. Les frontières, couleurs, dénominations et autres informations figurant sur les cartes de cet ouvrage n'impliquent aucun jugement de la part de la Banque mondiale concernant le statut juridique d'un territoire ou l'approbation ou l'acceptation de ces frontières.

### **Droits et autorisations**

Le matériel contenu dans cet ouvrage est soumis au droit d'auteur. La Banque mondiale encourageant la diffusion de ses connaissances, cet ouvrage peut être reproduit, en totalité ou en partie, à des fins non commerciales, à condition d'en mentionner la source. Les photos doivent être attribuées à Stéphane Brabant, sauf indication contraire.

### **Attribution**

Veillez citer l'ouvrage comme suit : " Banque mondiale ". 2021. Mémoire économique du Bénin © Banque mondiale." Toutes les questions relatives aux droits et licences, y compris les droits subsidiaires, doivent être adressées à World Bank Publications, The World Bank Group, 1818 H Street NW, Washington, DC 20433, USA ; fax : 202-522-2625 ; e-mail : [pubrights@worldbank.org](mailto:pubrights@worldbank.org).



## REMERCIEMENTS

Le mémorandum économique a été préparé par une équipe dirigée par Nathalie Picarelli et Xun Yan. L'équipe comprenait Alexandre Henry, Solene Rougeaux, Saint-Martin Mongan-Agbeshie, Felicien Townan Accrombessy, Hasan Dudu, Jakob Engel, Besart Avdiu, Mathilde Lebrand, Daniel Alberto Benitez, Megersa Abera Abate, Marjan Petreski, Esther Maria Bartl, Houdou Romaric Samson, Lulit Mitik Beyene, Alejandro Sicra, Zhen Liu, Amevi Rocard Kouwoaye, Adam Levai et Noukpo Homegnon.

Ce rapport a été préparé sous la direction générale d'Abebe Adugna, Coralie Gevers, Atou Seck et Theo David Thomas. Des conseils, commentaires et données utiles ont été reçus d'Andrea Coppola, Michel Welmond, Susana M. Sanchez, Ernest John Sergenti, Fiseha Haïle, Leif Jensen, Olivier Hartmann, Jean Michel N. Marchat, Anouk Pechevy, Jim Cust, Alexis Rivera Ballesteros, Gabriel Stefanini Vicente, et Sidikou Salihou Mamadou. Et de la part des examinateurs Sona Varma, Ashley Taylor, Amina Coulibaly, Wendy Cunningham, Sara Troiano, Paul Brenton et Anne-Cecile Souhaid.

Micky O. Ananth, Maude Jean-Baptiste et Benita Mahinou ont fourni une excellente assistance administrative et opérationnelle. Kartographia a fourni une aide à la visualisation des données mobiles. 24Slides a conçu le rapport. Yao Gnona Afangbedji et Daniel Dos Santos ont aimablement fourni des photos et un soutien en matière de communication. Fiona Hinchcliffe a fourni un excellent soutien éditorial.

L'équipe remercie la collaboration des autorités béninoises, notamment la Direction Générale des Affaires Économiques (DGAE), le Ministère de l'Économie et des Finances, et l'Institut National de la Statistique et de l'Analyse Économique (INSAE). Le rapport reflète les discussions tenu lors d'un atelier avec différentes parties prenantes au Bénin en décembre 2020. Ce rapport n'aurait pas pu être finalisé sans l'aide financière généreuse du Fonds fiduciaire de la Facilité pour le commerce « Umbrella Facility for Trade » et du Fonds fiduciaire de la Facilité de soutien au climat de la CDN, « NDC Climate Support Facility TF ». L'équipe est reconnaissante au Development Data Partnership pour son programme de données avec X-Mode, grâce auquel les données ont été mises à disposition.

# ABRÉVIATIONS ET ACRONYMES

<b>ASS</b>	Afrique sub-Saharienne
<b>ASYCUDA</b>	Système automatisé pour les données douanières ( <i>Automated System for Customs Data</i> )
<b>BM</b>	Banque Mondial
<b>CEM</b>	Mémorandum économique
<b>CFAF</b>	Franc CFA
<b>COVID-19</b>	Maladie du coronavirus
<b>CPIA</b>	Évaluation de la politique et des institutions du pays
<b>CEDEAO</b>	Communauté économique des États de l'Afrique de l'Ouest
<b>ECENE</b>	Enquête sur le commerce extérieur non enregistré
<b>ES</b>	Enquête sur les entreprises
<b>FMI</b>	Fonds Monétaire International
<b>GPS</b>	Système de positionnement global
<b>GVC</b>	Chaînes de valeur mondiales ( <i>Global Value Chains</i> )
<b>HHI</b>	Hirschman-Herfindahl
<b>HS</b>	Système harmonisé ( <i>Harmonized System</i> )

<b>ICE</b>	Indice de complexité économique
<b>IED</b>	Investissement direct étranger
<b>MTN</b>	Mesures non tarifaires
<b>OSBP</b>	Postes-Frontières Uniques ( <i>One Stop Border Posts</i> )
<b>PAC</b>	Port de Cotonou
<b>PFR</b>	Pays à Faible Revenu ( <i>Low Income Countries</i> )
<b>PIB</b>	Produit Interieur Brut
<b>PRITI</b>	Pays à Revenu Intermédiaire Inférieur ( <i>Lower-Middle Income Countries</i> )
<b>PP</b>	Point de pourcentage
<b>PTF</b>	Productivité totale des facteurs
<b>R&amp;D</b>	Recherche et développement
<b>SSCTB</b>	Commerce transfrontalier à petite echelle ( <i>Small Scale Cross-Trade Business</i> )
<b>TFPR</b>	Productivité totale des facteurs de production
<b>UEMOA</b>	Union économique et monétaire ouest-africaine
<b>ZLECAF</b>	Zone de libre-échange continentale africaine



# TABLE DES MATIÈRES

Page / 003	<b>Remerciements</b>
Page / 004	<b><u>Acronymes et abréviations</u></b>
Page / 006	<b><u>Introduction</u></b>
Page / 009	<b><u>Section 4.1 : Réduire la concentration et le commerce informel pour une plus grande stabilité</u></b>
Page / 020	<b><u>Section 4.2 : Se diversifier grâce à de nouvelles opportunités et à une meilleure intégration</u></b>
Page / 029	<b><u>Section 4.3 : Renforcer l'écosystème pour la diversification</u></b>
Page / 041	<b><u>Références</u></b>
Page / 046	<b><u>Termes et définitions</u></b>
Page / 047	<b><u>Annexes</u></b>



## Introduction

Comment la diversification des exportations peut-elle accroître le dynamisme du secteur privé et soutenir le changement structurel du Bénin ?

**La concentration des exportations sur les matières premières et le commerce de transit a historiquement limité l'émergence d'un secteur privé dynamique.** En tant que petite économie ouverte, les perspectives économiques béninoises dépendent de sa capacité à exporter et à importer des biens et des services à l'échelle régionale et mondiale pour soutenir sa croissance. Au cours des dernières décennies, le Bénin s'est appuyé sur des moteurs de croissance externes tels que les exportations de produits de base (coton, noix de cajou) et le [commerce de transit](#) avec le Nigéria. Il a tiré parti de sa situation géographique stratégique, de son port (le port autonome de Cotonou - PAC) et de sa position de porte d'accès à l'arrière-pays (chapitre III). Cependant, la structure de sa production est restée largement inchangée au cours de la dernière décennie, l'agriculture représentant toujours 28 % du PIB entre 2016-2019 (la moyenne entre 2011-2019 étant 27%). En outre, si la valeur ajoutée de services représente plus de 48% du PIB entre 2011-2019, ces industries sont encore relativement peu compétitives et les exportations de services sont restées faibles (chapitre I). L'importance du marché nigérian, par le biais de l'activité de réexportation, continue de freiner le développement d'un secteur manufacturier et d'un secteur des services à plus forte productivité et est vulnérable aux changements des politiques nigérianes, comme en témoigne la [fermeture de la frontière en 2019-2020](#).

**De nouveaux moteurs de croissance commencent à apparaître, notamment grâce à l'expansion des services et à l'augmentation des investissements privés.** Toutefois, l'accélération de la croissance dépendra de la capacité du Bénin à créer un secteur privé dynamique - tant formel qu'informel. Bon nombre des caractéristiques qui permettent aux entreprises de prendre des risques, de devenir plus efficaces, de s'agrandir et d'innover sont encore naissantes. Le commerce peut être un moteur de la diversification économique et de l'approfondissement du secteur privé. L'amélioration de ses liens avec la région et son intégration dans les chaînes de valeur mondiales (GVC) peuvent catalyser une plus grande diversification économique et une meilleure compétitivité. L'intégration commerciale a également des répercussions sur la réduction de la pauvreté, en particulier pour les nombreux petits commerçants transfrontaliers qui traversent quotidiennement les frontières nationales pour assurer leur subsistance en vendant sur des marchés plus importants.



**S'appuyer sur la récente dynamique de croissance pour déclencher une accélération économique est possible grâce à une plus grande intégration commerciale.** L'économie Béninoise a bien résisté à la crise du COVID-19, soutenue par un solide paquet fiscal. Son PIB a augmenté de 3,8 %, alors que l'Afrique subsaharienne (ASS) a vu son PIB réel moyen se contracter de 1,9 %. La réouverture de la frontière avec le Nigéria en fin décembre 2020 et les négociations en cours pour la [zone de libre-échange continentale africaine \(ZLECAF\)](#) offrent une opportunité importante d'intégration régionale et de croissance tirée par les exportations. Les exportateurs de produits de base comme le Bénin, dont les paniers d'exportation sont concentrés, ont le plus à gagner d'une diversification vers des biens et services à plus forte valeur ajoutée (Banque mondiale 2021). Les données empiriques montrent également que l'amélioration de la qualité des produits d'exportation est étroitement corrélée à une plus grande diversification de la production nationale et à une croissance de la productivité ([FMI 2014](#)).

**Saisir ces opportunités pour diversifier l'économie et remédier aux faiblesses systémiques nécessitera des réformes structurelles pour une intégration plus poussée des marchés.** En 2019, les exportations du Bénin étaient plus concentrées que celles de ses pairs, les cinq premiers partenaires d'exportation représentant environ trois quarts de toutes les exportations, contre environ 59 % pour ses pays de comparaison. Les 5 premiers produits (au [niveau HS4](#)) représentaient plus de 78 % de toutes les exportations, contre 51,9 % pour les [pays de comparaison](#). La diversification de l'économie et le développement d'un secteur privé dynamique seront essentiels à la transformation économique du Bénin. À cet égard, le Bénin peut s'appuyer à la fois sur son expérience passée et sur les nouvelles opportunités offertes par les services et les industries nouvelles ([encadré 4.1](#)). Ce défi est au centre du présent chapitre. Il s'appuie sur le précédent [CEM \(Banque mondiale 2009\)](#) et sur la mise à jour 2015 de l'étude diagnostique sur l'intégration commerciale ([Banque mondiale 2015](#)) ([annexe 2](#)). Il complète également le Diagnostic du secteur privé par pays (CPSD) en cours qui met l'accent sur l'agro-industrie et le tourisme.

Ce chapitre est organisé comme suit : La section 4.1 s'attache à comprendre la dynamique actuelle du commerce formel et informel. La section 4.2 examine le potentiel de diversification économique par le commerce. La section 4.3 examine l'écosystème pour atteindre cet objectif. Enfin, la section 4.4 se conclut sur les options de politiques.

## Encadré 4.1 : De nouvelles voies de transformation économique pour les économies émergentes

Il est peu probable que le Bénin se développe uniquement sur la base du modèle de développement traditionnel axé sur l'industrie manufacturière (chapitre I). Cependant, comme l'ont montré des travaux récents, il existe de nombreuses voies pour soutenir la transformation structurelle du pays. Par exemple, le Rapport sur le développement dans le monde 2020, *Le commerce pour le développement à l'ère des chaînes de valeur mondiales*, souligne l'importance de la participation aux chaînes de valeur mondiales comme moyen d'accroître la productivité et la diversification ([Banque mondiale 2020a](#)). Les chaînes de valeur mondiales sont associées à la transformation structurelle des pays en développement, en attirant les gens hors des activités moins productives vers des activités manufacturières et de services plus productives ([annexe 4](#)).

Les secteurs des services sont de plus en plus capables d'assurer les deux gains que sont la croissance de la productivité et la création d'emplois à grande échelle pour les personnes relativement peu qualifiées. L'accumulation de capital qui augmente le travail n'est pas rare dans certains secteurs de services tels que les services de transport et de télécommunication. Les liens avec d'autres secteurs ont également augmenté. Le commerce des biens comprend de plus en plus d'intrants intermédiaires provenant des industries de services, la part des services dans le commerce à valeur ajoutée étant passée de 31 % à 43 % entre 1980 et 2009 au niveau mondial - un résultat de l'utilisation en amont et en aval des services dans la production ([Banque mondiale 2020a](#)). Dans les pays en développement, le secteur des services pourrait être plus prometteur que certains secteurs manufacturiers à l'avenir, notamment parce qu'il joue un rôle déterminant dans la productivité de l'économie. L'identification des priorités politiques qui améliorent les performances en matière de commerce, de technologie, de formation et de ciblage (4T) peut contribuer à faire du développement axé sur les services un moteur du changement structurel (Nayyar, Hallward-Driemeier et Davies, 202, *à venir*).

Un point de vue plus récent a émergé selon lequel l'Afrique sera dirigée par des "*industries sans cheminées*". Cela inclut l'agro-industrie et l'horticulture, le tourisme, les services aux entreprises basés sur les TIC et le transport et la logistique ([Newfarmer et al. 2019](#)). Ces secteurs diffèrent des secteurs manufacturiers traditionnels axés sur l'exportation, mais partagent néanmoins des caractéristiques avec le secteur manufacturier en termes de capacité d'apprentissage et de croissance de la productivité, ainsi que de besoin d'échelle et d'agglomération. Ce sont ces secteurs qui peuvent être les moteurs d'une industrialisation tardive. Ainsi, pour les décideurs politiques des pays en développement, la question n'est pas de savoir s'il s'agit de l'industrie manufacturière ou des services, mais de reconnaître que le potentiel des services à contribuer à la productivité et à l'emploi est en augmentation.

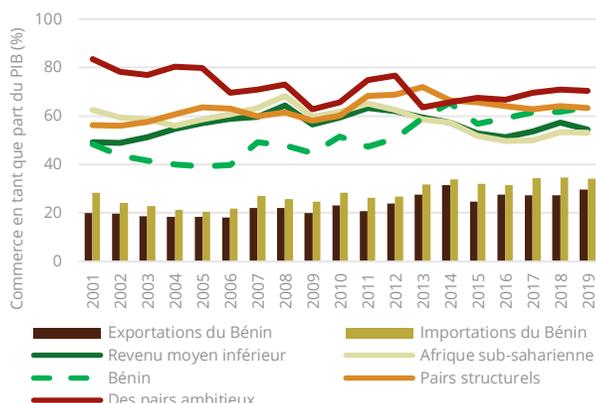
# RÉDUIRE LE MANQUE DE DIVERSITÉ ET LE COMMERCE DE TRANSIT POUR UNE PLUS GRANDE STABILITÉ

## 4.1

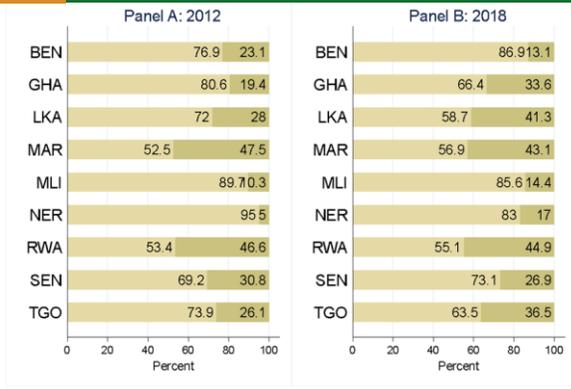
Les performances commerciales du Bénin se sont progressivement améliorées au cours de la dernière décennie, mais les progrès en matière de diversification et d'augmentation de la valeur ajoutée des exportations enregistrées ont été lents. Le commerce informel reste omniprésent. Son intégration dans les chaînes de valeur mondiales est naissante et pourrait offrir une occasion de diversifier l'économie.

## L'ouverture aux exportations de biens est en hausse

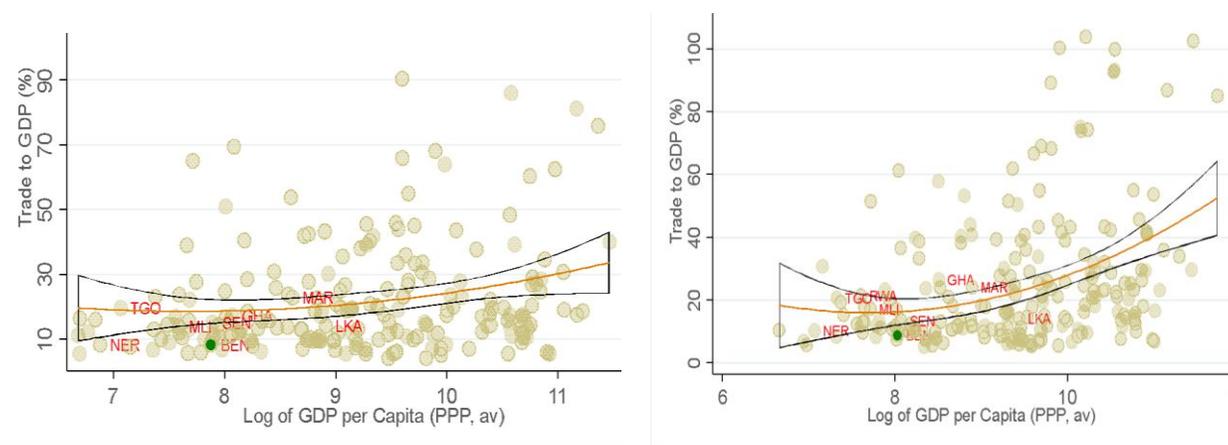
### 01 L'ouverture du commerce de marchandises a augmenté au niveau des pairs structurels



### 02 Les biens (à gauche) représentent 87 % du panier d'exportation



### 03 L'ouverture aux exportations de services est inférieure à celle de tous les pairs (2011-2018)



## 4.1.1 Le commerce est dominé par les biens, les services restant en retrait

L'ouverture commerciale aux marchandises est élevée compte tenu du niveau de développement économique du Bénin. Les exportations et les importations de marchandises, tant en termes absolus qu'en pourcentage du PIB, une mesure courante de l'ouverture, sont en hausse depuis 2010. Le Bénin dépasse désormais la moyenne des PFRI et de l'ASS et a rattrapé ses pairs structurels. Les exportations totales de marchandises ont gagné 20 points de pourcentage (pp) du PIB entre 2011 et 2019, passant de 47 % du PIB à près de 65 % du PIB.

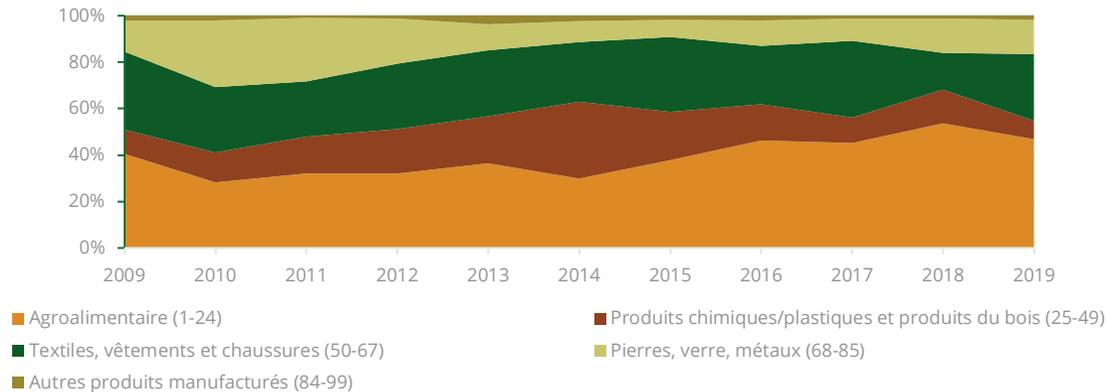
L'ouverture commerciale aux services a également augmenté, mais elle est inférieure au niveau attendu pour son PIB par habitant. Les services représentaient 12 % du PIB en 2018, ce qui est considérablement moins que pour ses pairs, les services dépassant 20 % du PIB au Togo et au Maroc. Les services ont également perdu de leur pertinence globale dans le panier d'exportation du Bénin : en 2012, ils représentaient 23,1 %, alors qu'en 2018, ce chiffre n'était que de 13,1 %. Il s'agit de la valeur la plus faible parmi tous les pays pairs du Bénin, le commerce des services représentant une part de plus en plus importante des exportations totales au Maroc (43,1 %), au Rwanda (44,9 %) et au Sri Lanka (41,3 %).

Le commerce des services peut être un facteur déterminant de la participation du Bénin aux chaînes de valeur mondiales. La demande de services des entreprises pour exporter leurs marchandises continuera de croître, en particulier pour les services de transport, de voyage et autres, et compte tenu de sa position géographique à côté du Nigéria.

Le Bénin présente un déficit structurel de la balance courante, les importations dépassant constamment les exportations officiellement enregistrées. Cela résulte en partie de la sous-déclaration d'importants volumes de commerce de transit, en particulier vers le Nigéria, (Golub et al. 2019). Avec d'autres problèmes, cela crée des défis liés à l'analyse des données commerciales du Bénin (annexe 3).

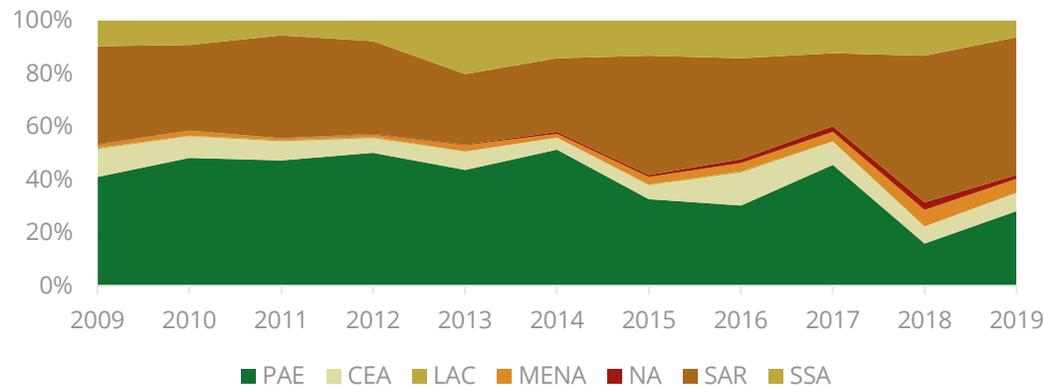
## Les exportations du Bénin sont dominées par les produits primaires, le coton et les noix de cajou figurant parmi les principaux produits d'exportation.

### 04 Principales exportations du Bénin par produit (en % des exportations totales), 2009-2019



Source : WITS-Comtrade, calculs de l'auteur à partir de données miroir (les exportations ne comprennent pas les carburants et l'or).

### 05 Principales exportations du Bénin par pays (en % des exportations totales), 2009-2019



Source : WITS-Comtrade, calculs de l'auteur à partir de données miroir (les exportations ne comprennent pas les carburants et l'or).

## Les produits de base restent les principaux produits d'exportation, les nouvelles cultures non traditionnelles émergent encore doucement

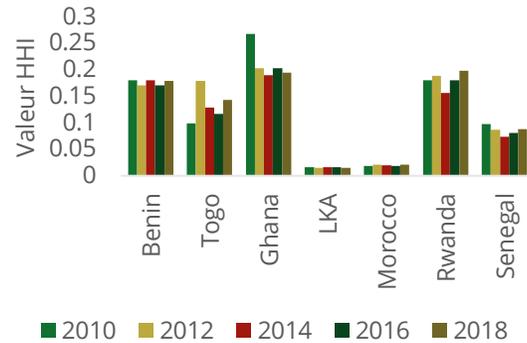
**Les produits primaires ont été les principales exportations au cours de la dernière décennie.** Les principales cultures de base du Bénin sont le coton, la noix de cajou et les oléagineux, ainsi que certains produits en bois et en métal. Dans l'ensemble, le pays reste en amont des chaînes de valeur dans les secteurs de l'agro-transformation, du textile et des minéraux. Les producteurs n'ont généralement pas réussi à passer à des activités à plus forte valeur ajoutée au sein de ces chaînes de valeur principalement axées sur les acheteurs, bien que certaines activités, telles que la production de tourteaux à partir de graines de soja et de tissus de coton, soient de plus en plus produites et exportées depuis le Bénin. La concentration du pays dans les exportations de produits de base est l'une des plus élevées parmi ses pairs, après le Rwanda et le Ghana, ce qui accroît sa vulnérabilité aux risques climatiques et aux cycles des produits de base.

**Des efforts sont déployés pour changer cette situation.** La stratégie de diversification de l'agriculture dans le cadre du [développement stratégique du secteur agricole \(PSDSA\) 2017-2025](#), visant à promouvoir différentes cultures de rente comme la noix de cajou, le riz et l'ananas, a commencé à produire des changements parmi les principales cultures d'exportation, mais le coton reste dominant. Selon les données douanières, le coton représentait 30 % de toutes les exportations en 2017-19 alors que le pays est devenu le premier producteur de coton en [Afrique de l'Ouest pour les campagnes 2018-2020](#). Environ 76 % des exportations de coton sont destinées au Bangladesh et à l'Inde. Cependant, il est important de noter qu'il existe des divergences entre les données ([annexe 3](#)).

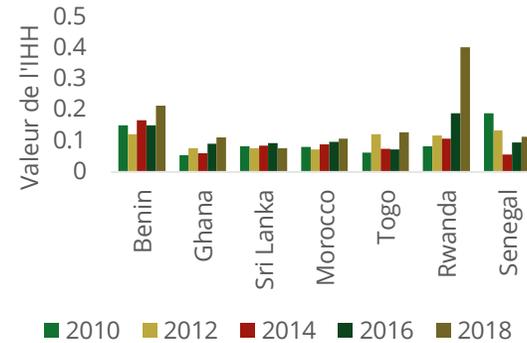
**Plusieurs produits d'exportation traditionnels et nouveaux sont apparus dans le panier des 20 premières exportations du Bénin en 2019.** Les produits agricoles nouveaux et non traditionnels sont les noix de cajou, les oléagineux et le soja, car ces produits ne représentaient pas une grande part des exportations totales du Bénin en 2000, mais ils ont augmenté depuis lors et surtout ces dernières années.

## Les produits et marchés d'exportation sont plus concentrés que ceux de la plupart des autres pays

### 06 Les produits d'exportation du Bénin sont plus concentrés

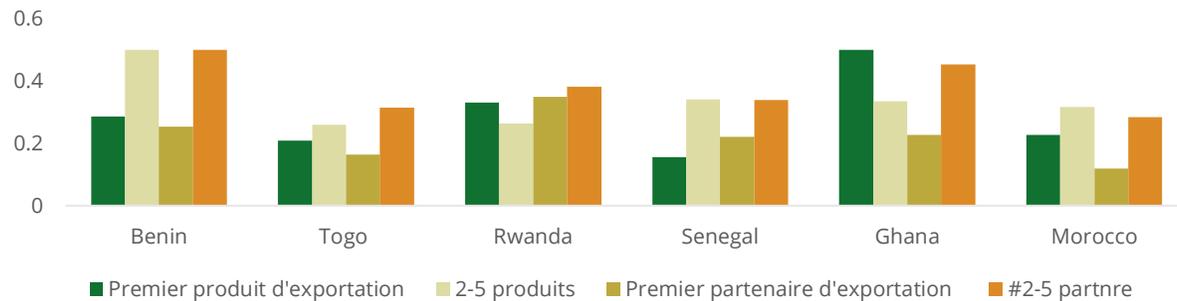


### 07 Les exportations du Bénin présentent une concentration du marché élevée



Source : WITS-Comtrade, calculs de l'auteur à partir de données miroir. L'IHH mesure, pour chaque pays, le degré de concentration des biens exportés et la concentration des partenaires d'exportation. Il est calculé comme la somme des parts au carré de chaque produit (marché) dans le total des exportations. Un pays dont le portefeuille d'exportations est parfaitement diversifié aura un indice proche de zéro, tandis qu'un pays qui n'exporte qu'un seul produit (marché) aura une valeur de 1 (le moins diversifié).

### 08 Part des exportations des principaux produits et partenaires d'exportation



Source : Données pour 2019 du BACI à l'Observatoire de la complexité économique et calculs de l'auteur.

## Dans l'ensemble, les progrès réalisés pour diversifier les exportations de marchandises peuvent être encore poursuivis

Malgré la priorité accordée à la diversification, les exportations restent plus concentrées que dans les pays pairs. Les performances du Bénin dans le temps et par rapport à ses pairs en ce qui concerne l'[indice Herfindahl-Hirschman \(IHH\)](#) nous indiquent si une part importante des exportations d'un pays est représentée par un petit nombre de produits, ou si le pays est fortement dépendant de quelques partenaires commerciaux. La diversification des produits d'exportation du Bénin est comparable à celle du Rwanda et du Ghana - des pays qui dépendent fortement des exportations de produits de base (+70 % du panier d'exportation). La diversification des produits reste inférieure à celle de ses pairs structurels, le Togo et le Sénégal. La concentration du Bénin sur les cultures de rente traditionnelles, notamment le coton et la noix de cajou, est restée stable au cours des dernières décennies. L'augmentation de la productivité agricole depuis 2016 a fait grimper ses exportations de coton en raison de son niveau record de production de coton.

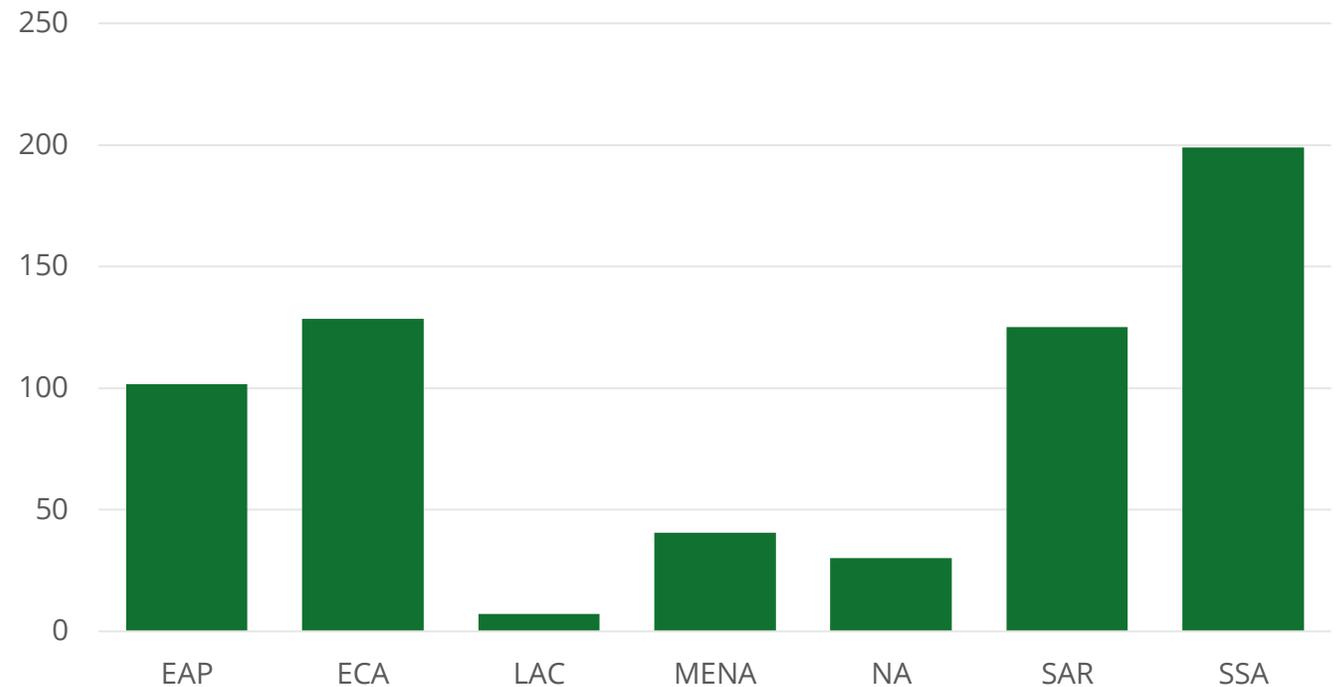
Le Bénin est plus diversifié en termes de marchés d'exportation que de produits, mais dans les deux cas, il reste assez concentré ces dernières années. Ses marchés restent beaucoup plus concentrés que pour tous les pairs structurels, à l'exception du Rwanda. Le nombre maximal de destinations d'exportation a été atteint en 2016, lorsque le Bénin a exporté vers 107 pays. Une autre façon de comprendre le degré de concentration consiste à examiner la part des cinq principaux produits et marchés dans le total des exportations en 2019. Pour la diversification des produits, le Bénin est à la traîne par rapport à ses pairs structurels (78,4 % des exportations totales composées des 5 premiers produits). En ce qui concerne la diversification des marchés, 75 % des exportations du Bénin sont destinées à ses cinq principaux partenaires d'exportation - c'est plus que pour ses pairs, bien que le Bénin soit moins dépendant que le Rwanda de son principal partenaire d'exportation (25,2 % contre 34,8 %). L'Asie du Sud est la principale destination du total des exportations officielles enregistrées (46 %), l'Afrique subsaharienne arrivant loin derrière en troisième position.

# Malgré la faible part de l'ASS dans la valeur totale des exportations, de nombreuses entreprises exportent au niveau régional

Une analyse des données au niveau des transactions douanières pour 2017-2018, permet de mieux comprendre la dynamique des exportations des entreprises.

- Environ 47,1 % des entreprises exportatrices exportent des produits végétaux ([code SH 5-14](#)), qui comprennent le soja, les noix et d'autres produits d'exportation en croissance. Même s'il s'agit d'un secteur relativement mineur en termes de valeur globale des exportations, le deuxième secteur le plus important est celui des machines et de l'électronique (23,0 % des entreprises).
- Sur les 377 entreprises qui ont exporté en 2018, seules 22 ont exporté 10 produits distincts ou plus (au niveau HS-6). 194 entreprises (51,4 %) n'ont exporté qu'un seul produit.
- Le plus grand nombre d'entreprises exportent vers l'Afrique subsaharienne, suivie par l'Asie du Sud, l'Europe/Asie centrale et l'Asie de l'Est. Seul un tiers exporte vers plus d'une région et 43,1% vers plus d'un pays.

## 09 Nombre d'entreprises exportant vers chaque région (2017-2018)



Source : Autorités douanières du Bénin ; Notes : EAP = Asie de l'Est et Pacifique ; ECA = Asie centrale et orientale ; LAC = Amérique latine ; MENA = Moyen-Orient et Afrique du Nord ; NA = Amérique du Nord ; SAR = Asie du Sud ; SSA = Afrique subsaharienne.

## 4.1.2 La dynamique commerciale est bien plus importante si l'on considère le commerce informel

**Le commerce informel et le petit commerce transfrontalier font partie de l'importante dynamique commerciale non enregistrée.**

Les chiffres officiels du commerce régional dans la CEDEAO sous-estiment les importations et les exportations non déclarées par les petits commerçants informels qui sont dynamiques et diversifiés. Comme dans de nombreux pays africains, le commerce transfrontalier à petite échelle est une pratique courante. Ces types de commerce informel ne sont pas enregistrés dans les statistiques officielles. Au Bénin, une comparaison entre les données douanières officielles et les enquêtes menées auprès des commerçants informels suggère une sous-estimation de 50 % pour les importations, et d'environ 85 % pour les exportations (Bensassi et al 2018).

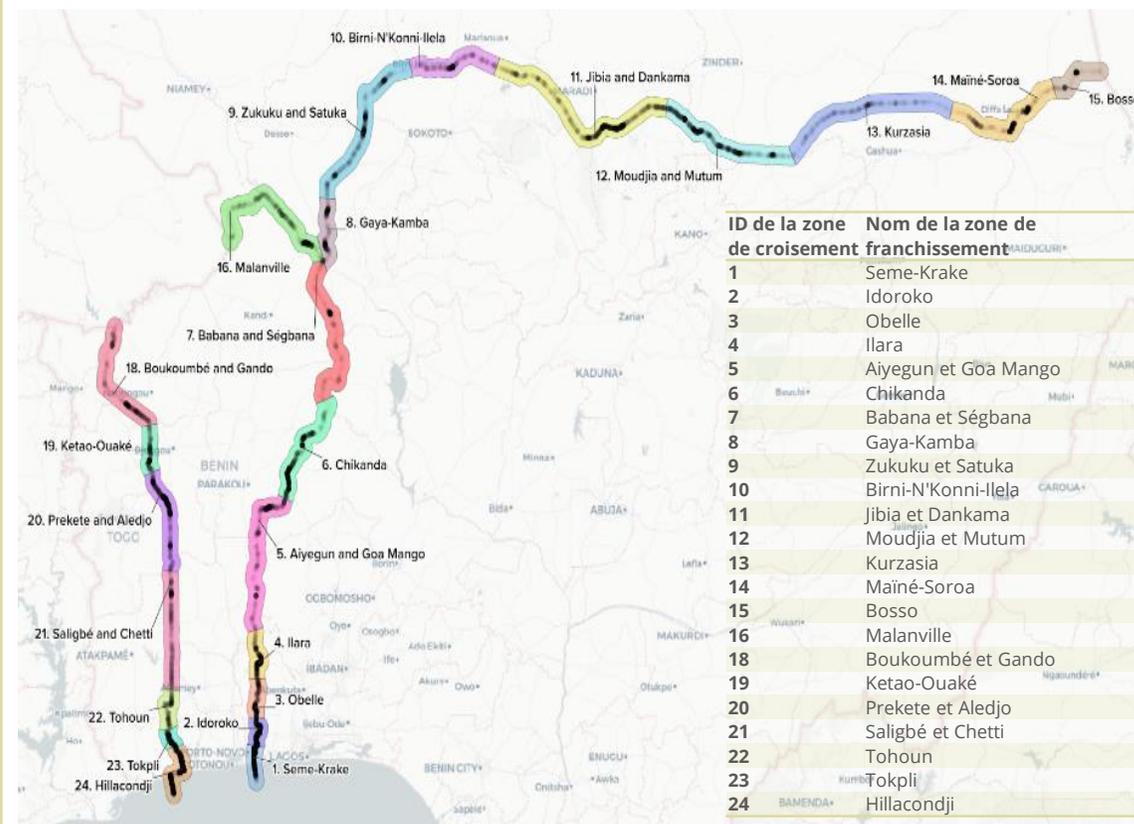
Le commerce informel est omniprésent pour les produits agricoles et de nombreux produits industriels. Certains commerçants sont entièrement informels ; d'autres sont des entreprises enregistrées mais échappent aux réglementations et aux droits commerciaux. Ces activités, courantes en Afrique de l'Ouest (Benjamin et al. 2015), ont un impact sur la croissance économique, affectent la précision des comptes nationaux et de la balance des paiements, limitent l'assiette fiscale et sapent les efforts des autorités fiscales en matière de mobilisation des recettes (chapitre I). Elle révèle également qu'il subsiste certains obstacles au commerce qui réduisent les opportunités d'échanges entre le Bénin et ses voisins et ont des impacts significatifs sur le bien-être. Si la formalisation des entreprises informelles (en supprimant les obstacles à la formalisation et en augmentant les incitations) est encouragée à moyen terme, il est important de soutenir la productivité de ces entreprises et les moyens de subsistance de ceux qui travaillent dans les MPME informelles.

**Il faut distinguer le petit commerce informel de la contrebande et le promouvoir - même si aider les commerçants à se formaliser pourrait être utile.** Le commerce transfrontalier peut être une bouée de sauvetage pour les personnes vivant près de la frontière, y compris les groupes défavorisés et marginalisés, dont de nombreuses femmes (Mvunga et Kunaka 2021). Bien que les définitions varient largement, il s'agit généralement d'activités commerciales transfrontalières génératrices de revenus qui peuvent être formelles ou informelles, mais qui impliquent généralement une valeur de transaction quotidienne relativement faible (par exemple, moins de 100 USD par commerçant selon ONU Femmes (2012)). La contrebande, quant à elle, implique par définition le déplacement illégal de marchandises à travers les frontières et se produit généralement à une échelle beaucoup plus grande.

[Voir plus : Comment mesurer le commerce informel ? \(Encadré 4.2\)](#)

10

**Détection des zones de passage non officielles par les données GPS enregistrées par les appareils mobiles**



Source : X-Mode et calcul des auteurs. Notes : Voir l'encadré 4.2

## Encadré 4.2 : Lever le couvercle sur la boîte noire du commerce informel

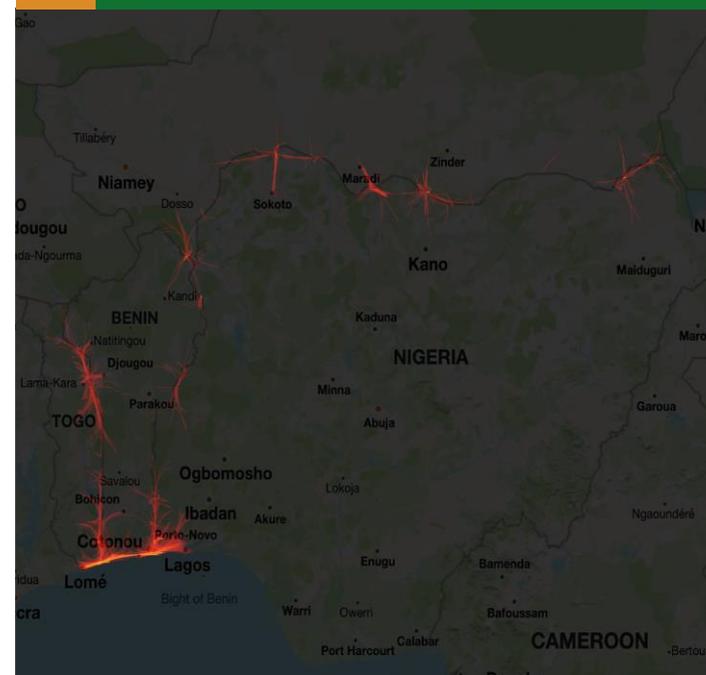
Les données douanières fournissent des informations sur les flux, la localisation et la composition du commerce formel, mais le commerce informel est difficile à mesurer.

Les enquêtes ont été une des principales sources d'information pour étudier l'ampleur, la composition et les déterminants du commerce informel. [Bensassi et al. \(2018\)](#) utilisent l'ECENE (*Enquête sur le commerce extérieur non enregistré*), une enquête menée par l'institut national de la statistique du Bénin, l'INSAE, en 2011, dans le but d'estimer plus précisément la taille et la composition du commerce informel, et de prendre en compte cette composante dans les comptes nationaux. 171 points frontaliers non officiels ont été identifiés et enquêtés pendant une période de 10 jours. Chaque commerçant traversant la frontière (dans un sens ou dans l'autre) a été invité à répondre à un court questionnaire sur les produits et les quantités échangés, les prix, l'origine et la destination.

D'autres sources de données non conventionnelles, telles que les données des téléphones portables, peuvent être utilisées pour documenter les mouvements transfrontaliers des biens et des personnes. Les données de localisation mobile fournissent des localisations GPS très précises dans le temps qui peuvent être utilisées pour identifier les principaux points de passage, qu'ils soient officiels ou non. Elles fournissent des séries chronologiques avec des rapports quotidiens sur la localisation des utilisateurs, mais ne renseignent pas sur la composition des échanges car elles ne contiennent aucune information sur l'identité des utilisateurs et ne sont pas représentatives de tous les mouvements qui se produisent. La Figure B1 présente les points chauds identifiés pour les passages frontaliers le long des frontières du Nigéria et du Bénin.

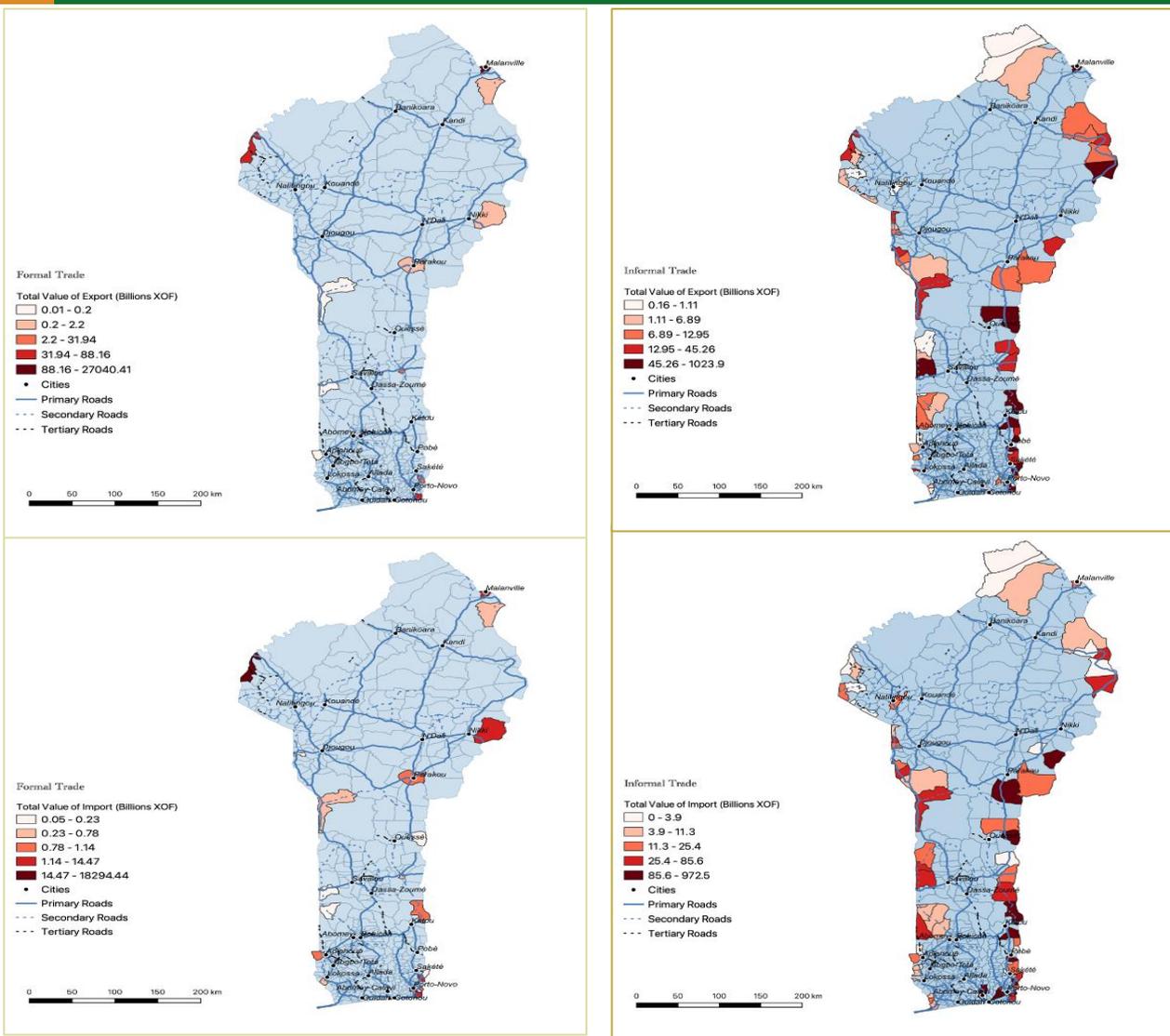
Les deux sources de données sont complémentaires pour mieux comprendre la géographie et la dynamique du commerce informel au Bénin. Les données d'enquête sont utilisées pour comprendre la composition du commerce informel et les impacts des politiques commerciales sur son omniprésence. Les données GPS sont utilisées pour étudier l'impact de certains événements sur la localisation et l'intensité des mouvements transfrontaliers.

### B1 Mesurer les liens avec les données GPS



Source : calculs des auteurs basés sur les données GPS fournies par X-Mode avant août 2019.

## 11 Commerce formel (à gauche) et informel (à droite) par district



## La géographie différente et la diversité du commerce formel et informel

Les passages enregistrés ont lieu principalement le long du corridor sud, tandis que les passages informels ont lieu tout le long de la frontière avec le Nigéria. Alors que les flux commerciaux formels sont concentrés en quelques endroits le long des principaux corridors - le corridor côtier sud - les flux commerciaux informels sont répartis sur l'ensemble de la frontière et principalement le long des routes secondaires.

La diversité des produits dans le commerce régional est sous-estimée dans les statistiques officielles. La diversité des produits et des secteurs du commerce informel est élevée. Par exemple, les produits industriels, tels que les textiles, les produits agroalimentaires et les équipements de transport font l'objet d'échanges importants en dehors des points de passage officiels. Le commerce formel et informel diffère par la composition des produits, et le chevauchement des produits entre les canaux formels et informels est très faible : la plupart des biens sont échangés exclusivement sur l'un ou l'autre (Bensassi et al 2018).

La composition et la diversité des produits diffèrent également d'un point de passage à l'autre. Les passages informels avec le Niger, dans le nord du pays, concernent principalement des exportations de produits végétaux et des importations de produits animaux. Les échanges avec le Togo et le Nigéria sont plus diversifiés. Les principaux produits des importations informelles en provenance du Nigéria sont les produits alimentaires transformés, les produits végétaux, le carburant, les produits du bois, les équipements de transport et les textiles. Les produits agricoles traditionnels sont plus prédominants dans les importations en provenance du Togo.

Des frontières poreuses, des politiques économiques distorsives qui diffèrent d'un pays à l'autre, des exigences excessives aux douanes, des infrastructures inadéquates, ainsi que le harcèlement et les pots-de-vin, expliquent en partie la persistance du commerce informel. Se conformer aux réglementations représente un coût élevé pour les commerçants, en particulier pour ceux qui veulent vendre des produits tels que des denrées périssables qui seraient gâtées si elles étaient conservées trop longtemps.

*Voir plus : Zoom sur la dynamique du commerce informel (annexe 5)*

Source : calculs des auteurs à partir des données douanières de 2017 et des données de l'enquête INSAE sur le commerce informel en 2011.



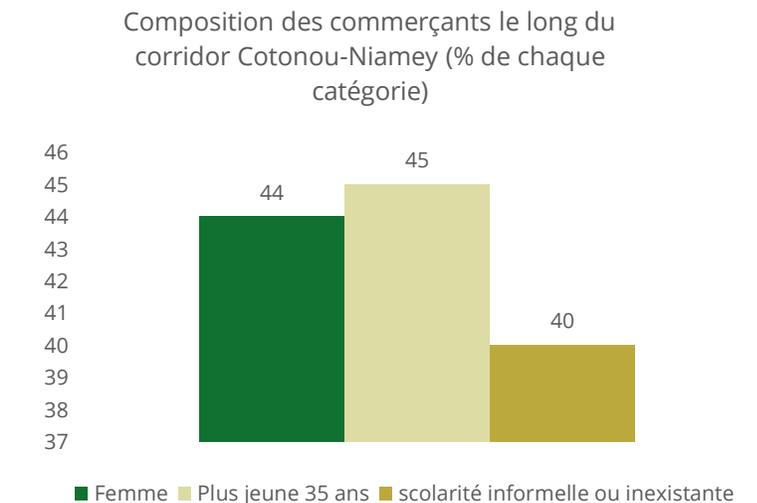
## Il est important de soutenir le petit commerce transfrontalier pour améliorer les conditions de vie dans les districts frontaliers

Le [commerce transfrontalier à petite échelle](#) joue un rôle fondamental dans l'intégration commerciale tout en favorisant l'inclusion. À travers le continent, d'innombrables petits commerçants traversent quotidiennement les frontières pour vendre des biens ou des services dans un pays voisin. Ce commerce peut contribuer à lutter contre la pauvreté en générant des revenus substantiels pour les communautés frontalières ([Tralac 2018](#)).

Les caractéristiques économiques et démographiques de ces commerçants, ainsi que les contraintes et les obstacles auxquels ils sont confrontés (notamment les contraintes liées au genre) dépendent du corridor ([Trade Facilitation West Africa](#)).

Des enquêtes et des discussions de groupe ont été menées auprès de commerçants le long du corridor Cotonou-Niamey, notamment à Parakou et Malanville du côté du Bénin, et à Gaya et Dosso au Niger (TFWA 2021 à venir). Parmi les 291 commerçants interrogés, environ 44 % étaient des femmes, 45 % avaient moins de 35 ans et 40 % n'avaient qu'une scolarité informelle ou pas de scolarité du tout. En moyenne, les personnes interrogées gagnent entre 50 et 99 dollars par mois et parcourent 400 kilomètres entre le lieu d'achat et le lieu de vente des marchandises. La plupart des commerçants vendent des légumes crus, des vêtements et des céréales et seuls 25 % sont officiellement enregistrés.

Ces commerçants sont confrontés à des obstacles importants en raison de la mauvaise qualité des infrastructures, de la complexité des produits de dédouanement et des exigences en matière de documents, ainsi que de l'imprévisibilité des politiques et processus commerciaux. Cette situation a un impact particulier sur les femmes, qui représentent une grande partie de ces commerçants. Parmi les femmes, 50 % ont déclaré ne pas se sentir en sécurité à la frontière, en partie à cause du comportement inapproprié des fonctionnaires.



Source : Tralac 2018 et calculs des auteurs

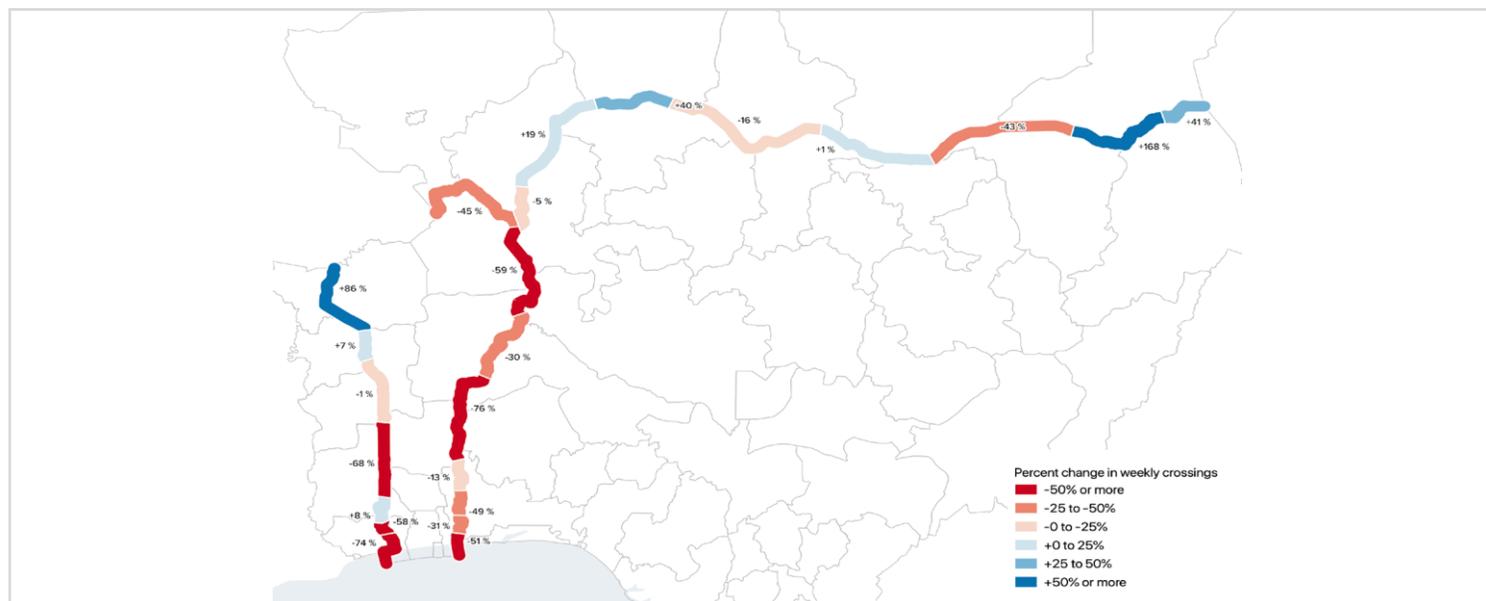
## Encadré 4.3 Comment le COVID-19 a-t-il affecté le commerce formel et informel ?

La propagation mondiale de l'épidémie de COVID-19 a conduit de nombreux pays à fermer leurs frontières et à mettre en place des restrictions strictes sur la circulation des biens et des personnes. L'épidémie COVID-19 et les restrictions frontalières qui en découlent ont entraîné une réduction des passages dans presque toutes les zones frontalières.

L'utilisation de données GPS pour comparer les passages aux frontières avant et après les restrictions COVID-19 montre que les passages ont diminué dans presque toutes les zones de passage, même par rapport à l'époque où le Nigéria avait fermé la frontière au commerce. De fortes diminutions des passages peuvent être observées le long du corridor sud très fréquenté entre Lomé et Lagos, qui transporte la plupart des échanges formels. Les zones où se trouvent la plupart des points de passage informels ont également connu de fortes réductions du nombre de passages de la frontière. Quelques zones ont connu une augmentation des passages, mais les chiffres supplémentaires sont très faibles et doivent être interprétés avec prudence.

B2

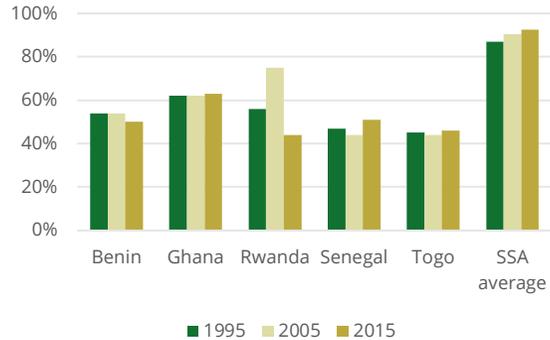
Réduction du nombre de passages de frontières dans presque toutes les zones frontalières suite à la restriction des frontières due à la COVID-19.



Source : Calculs des auteurs à partir des données GPS sur la période janvier 2019-janvier 2021. La carte montre l'évolution des passages mensuels après la fermeture de la frontière avec le Nigéria (août 2019) mais avant les restrictions COVID-19 (mars 2020), et après les restrictions COVID (mars 2020-janvier 2021).

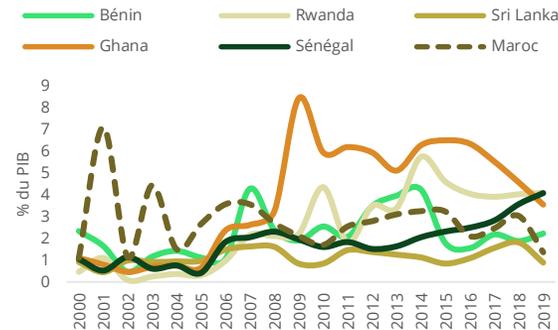
## L'intégration aux chaînes de valeur mondiales est naissante

### 12 La valeur ajoutée dans les exportations est inférieure à la moyenne



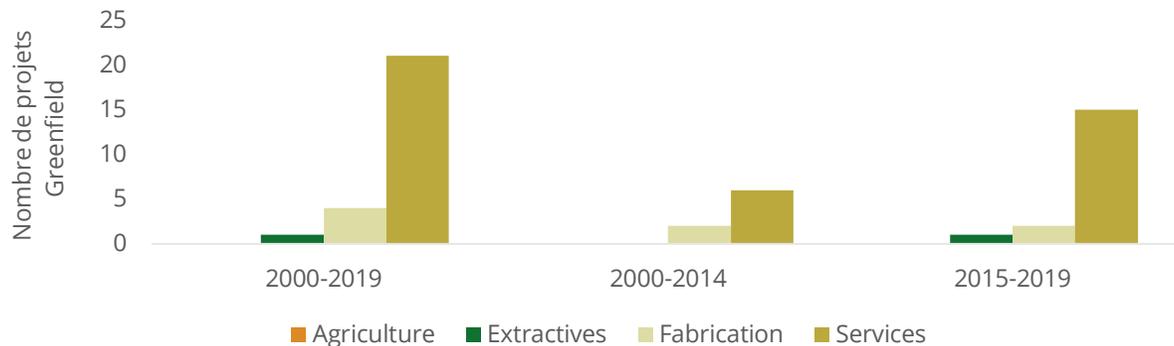
Source : WDI, et calculs de l'auteur.

### 13 Les IDE ont été volatiles



Source : WDI, et calculs de l'auteur.

### 14 Peu de projets entièrement nouveaux impliquent une participation d'investissements directs étrangers au Bénin



Source : WDI, et calculs de l'auteur.

## 4.1.3. La participation aux chaînes de valeur mondiales est encore naissante

La participation aux chaînes de valeur mondiales est un facteur important de diversification économique. Les pays dont le taux de participation est plus élevé sont plus susceptibles d'accroître leur production, réduisant ainsi le degré de concentration des produits et des marchés ([RDM 2020](#)). L'intégration aux chaînes de valeur mondiales peut également favoriser la diversification en reliant les entreprises à des marchés plus vastes et plus spécialisés. Le Bangladesh, le Cambodge et le Vietnam ont tous récemment réussi à passer de l'exportation de produits de base à l'exportation de produits manufacturés de base.

La participation du Bénin aux chaînes de valeur mondiales est naissante, bien que plus importante que celle de ses pairs structurels comme le Togo et le Sénégal, qui appartiennent à la catégorie des exportateurs limités de produits de base. S'il a beaucoup à gagner dans la transition vers une participation plus sophistiquée aux chaînes de valeur mondiales, celle-ci est exigeante en termes de compétences, de connectivité et d'institutions réglementaires. Pour un exportateur de produits de base comme le Bénin, cela nécessitera une stratégie à plusieurs volets couvrant une série de domaines politiques ([annexe 3](#)). Il s'agit notamment d'améliorer l'accès au crédit, d'améliorer l'accès aux intrants en réduisant les droits de douane, en rationalisant les mesures non tarifaires (MNT) et en réformant les services, de rechercher des accords commerciaux plus approfondis, de réformer les procédures douanières, de libéraliser les services de transport et d'investir dans les ports et les routes.

Un régime plus favorable aux investissements directs étrangers (IDE) pourrait stimuler le potentiel du Bénin dans le secteur manufacturier et les services. L'IDE au Bénin était inférieur à celui de tous les pairs structurels en 2019. Le rôle des IDE pour permettre la diversification dépend du type d'investissement. Tous les investissements étrangers ne se valent pas en ce qui concerne les retombées positives sur le reste de l'économie. L'impact des investissements étrangers sur l'ensemble de l'économie dépend finalement de la qualité de son environnement commercial.

# DIVERSIFIER L'ÉCONOMIE GRÂCE À DE NOUVELLES POSSIBILITÉS D'EXPORTATION ET UNE MEILLEURE INTÉGRATION RÉGIONALE

Le Bénin pourrait profiter encore plus de ses atouts, de sa situation géographique stratégique et d'une plus grande intégration régionale. À l'avenir, il sera important de s'appuyer sur ces nouvelles sources d'avantages comparatifs pour conduire la transformation structurelle de l'économie.

# 4.2

## 4.2.1 Il existe un fort potentiel de diversification commerciale...

### Le Bénin présente un potentiel élevé en matière de diversification commerciale

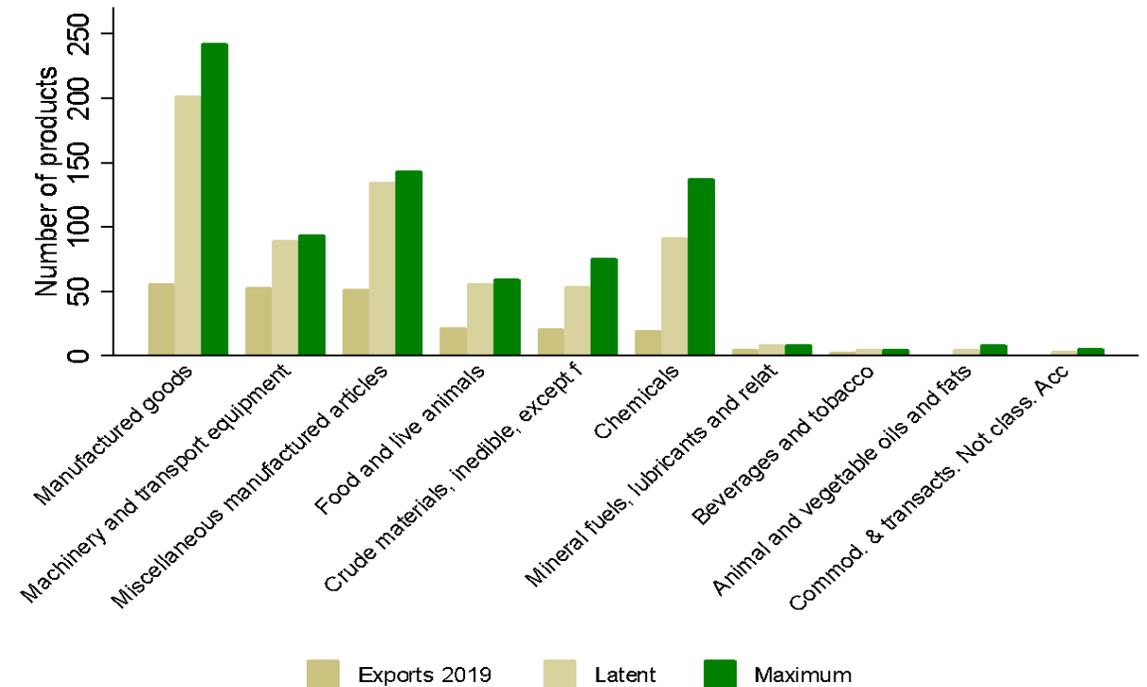
L'historique des exportations peut fournir des informations pertinentes sur le potentiel de diversification d'un pays et sa capacité à résister aux chocs commerciaux futurs. Malgré un profil d'exportation apparemment limité d'un pays donné, un grand potentiel de diversification pourrait exister sur la base de l'ouverture et de la fermeture constantes de catégories de produits d'exportation dans l'histoire. Les pays qui connaissent des changements constants dans la composition de leur panier d'exportation révèlent en fait des avantages comparatifs plus importants. La diversification latente des exportations peut être utilisée pour prévoir la volatilité future du commerce : plus la diversification latente est élevée, plus la volatilité potentielle future du commerce est faible ([Lederman, Pienknagura et Rojas, 2019](#)).

Le Bénin présente un potentiel élevé en matière de diversification commerciale, bien que la pleine réalisation de ce potentiel soit soumise à des qualifications importantes. Sur la base de l'analyse du nombre de produits exportés par le Bénin (dans chaque code à deux chiffres de la CTCL) - qui indique les volumes d'exportation des principaux produits en 2019 et au cours de l'année de son exportation maximale -, le Bénin présente un potentiel de diversification latent important dans les secteurs des produits manufacturés, des produits chimiques et des machines et équipements de transport. Le pays a une connaissance historique de la production de biens nombreux et divers, ce qui indique qu'il existe des possibilités de diversifier davantage l'ensemble des exportations si les dotations appropriées sont en place. Bien que des études soient nécessaires sur les raisons du récent déclin de ces secteurs, avant une discussion sensée sur leur relance.

[Voir plus : Le potentiel latent du Bénin \(Annexe 6\)](#)

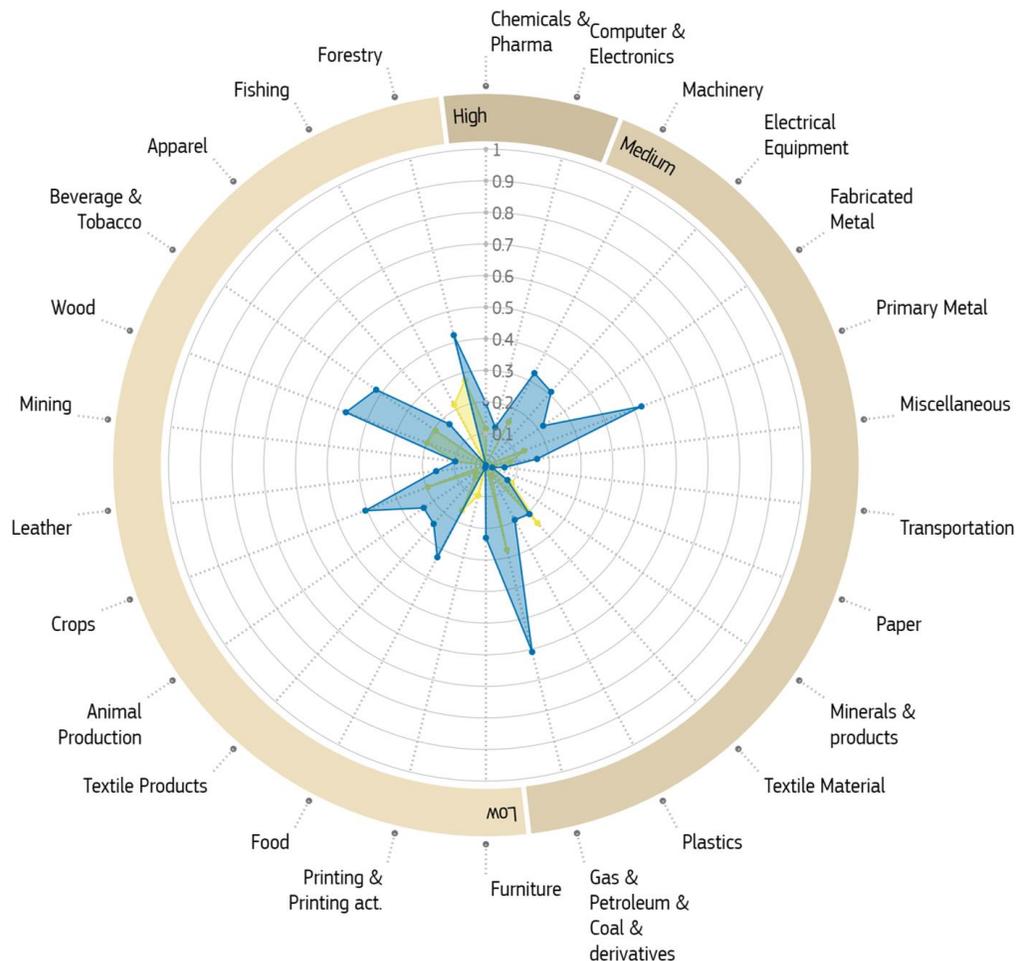
15

Le potentiel de diversification latent est concentré dans les produits manufacturés, les machines et les produits chimiques



Source : WITS Comtrade utilisant les données SICT, calculs de l'auteur.

Note : Les principaux produits latents du Bénin en termes de valeurs d'exportation annuelles maximales, données 2019.



Source : Tacchella & Cader (2020). IFC Global Macro & Market Research et Université de Rome.  
 Note : La catégorie gaz inclut les réexportations dans les données sources ; toutes les autres catégories ont été ajustées pour les réexportations. 2012 = jaune et 2018 = bleu.  
 Les labels "élevé", "moyen" et "faible" situés le long de l'anneau extérieur correspondent au niveau de complexité du produit.

## Le Bénin est plus compétitif dans les secteurs du textile, de l'agroalimentaire et des produits du bois

Les possibilités de diversification du Bénin se sont améliorées entre 2007 et 2018, selon la *mesure Fitness pour le développement économique*. Par rapport aux autres pays d'ASS, le Bénin est celui qui s'est le plus amélioré, gagnant 31 places entre 2007 (141<sup>th</sup>) et 2018 (141<sup>th</sup>). Dans le même temps, le pays entre dans une phase sensible de son développement, nécessitant de mettre l'accent sur la diversification ([annexe 7](#)).

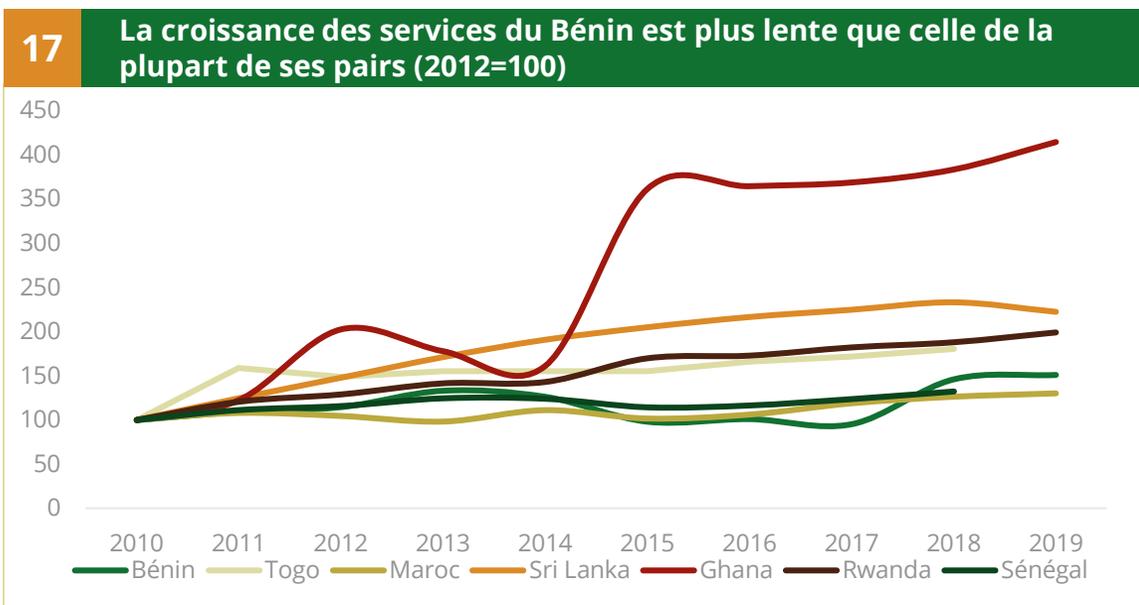
**19 secteurs sur 24 se sont améliorés, beaucoup d'entre eux passant du décile inférieur de la compétitivité mondiale.** Il s'agit notamment de l'habillement, du cuir, des produits textiles, du mobilier, des plastiques et des métaux. Les métaux primaires, les cultures, le bois et la sylviculture affichent les plus hauts niveaux de compétitivité. La plupart des principales exportations sont des produits peu ou moyennement complexes, avec une certaine transformation en textiles et vêtements en coton. Les produits agroalimentaires, les textiles, les vêtements et les produits du bois offrent tous un potentiel de diversification et de croissance des exportations, sur la base de leur avantage comparatif révélé (ACR) ([annexe 8](#)).

**Les fruits et légumes figurent parmi les secteurs présentant le plus fort potentiel de croissance.** Le développement du secteur de l'horticulture a été inscrit comme une priorité par le gouvernement du Bénin. Une évaluation de l'industrie horticole basée sur le marché a identifié un ensemble d'options et d'actions qui pourraient aider à positionner l'industrie de manière plus compétitive au niveau mondial ([Banque mondiale 2018](#)). La production et l'exportation de légumes ont augmenté ces dernières années en raison de la hausse de la demande. Cependant, cela a surtout été motivé par l'expansion des surfaces plutôt que par des améliorations de la productivité. En tant que tel, le secteur est confronté à plusieurs défis pour améliorer sa compétitivité, liés principalement aux économies d'échelle. Il s'agit notamment du manque d'intrants de qualité, de la mauvaise gestion de l'eau, de l'insuffisance des infrastructures d'irrigation et de la faible adoption de technologies améliorées. En ce qui concerne les exportations, l'une des principales contraintes est le manque d'entrepôts frigorifiques à la ferme et les réseaux logistiques locaux, régionaux et internationaux limités dans le pays. L'amélioration de la logistique de la chaîne du froid pour le fret routier et aérien sera essentielle ([Projet de compétitivité agricole et de diversification des exportations](#)).

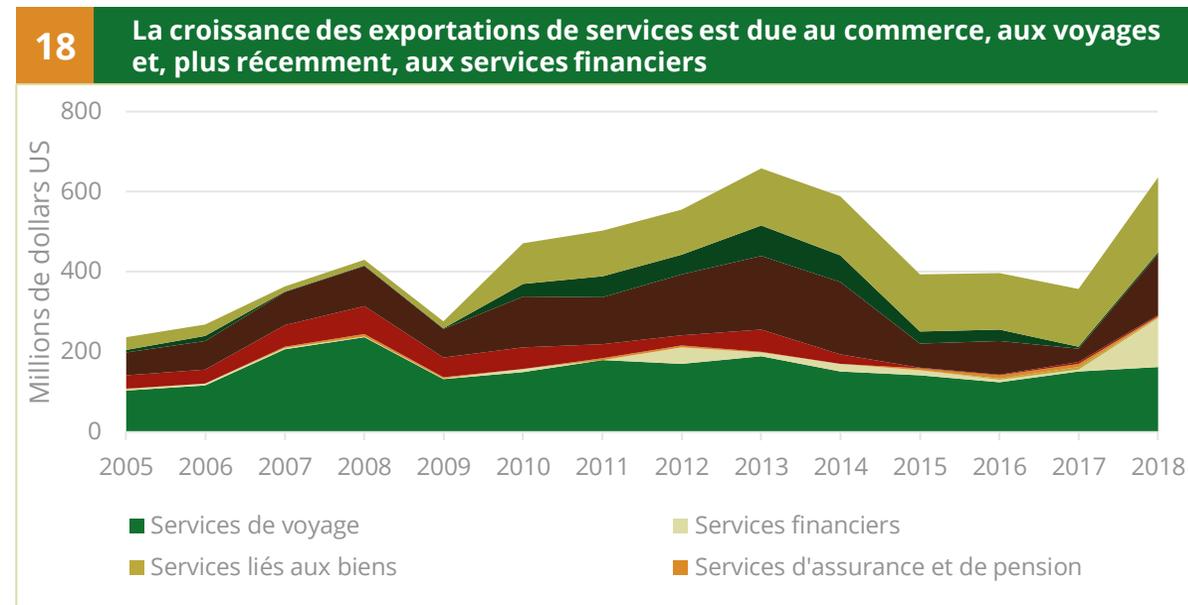
## Les exportations de services sont soutenues par les secteurs traditionnels et émergents

**Les services offrent des opportunités pour un plus large éventail d'exportations et une base plus large d'activités domestiques.** De nombreux pays en développement se sont diversifiés dans les exportations de tourisme, mais se tournent également vers les exportations de services professionnels et vers des secteurs tels que la santé et l'éducation. Les services sont également d'une importance capitale en tant qu'intrants dans d'autres activités économiques. La "servicification" de l'industrie manufacturière dans l'économie mondiale, par laquelle les entreprises manufacturières achètent, produisent, vendent et exportent de plus en plus de services, offre une nouvelle opportunité de stimuler la croissance de la productivité ([Haven et Van Der Marel 2018](#)). Ces complémentarités entre le commerce des services et celui des biens suggèrent un besoin accru de politiques commerciales définies conjointement.

**Bien qu'elles soient à la traîne par rapport aux comparateurs, les exportations de services du Bénin sont de plus en plus diversifiées, et de nouveaux secteurs de croissance sont apparus.** La catégorie des voyages et celle des autres services sont restées pratiquement inchangées entre 2010 et 18 (environ 160 millions de dollars). Le transport a presque doublé au cours de la dernière décennie, tandis que le service financier affiche la plus forte performance : il a bondi de 7 millions de dollars US (moins de 5 % du volume des services de voyage) à 121 millions de dollars US en 2018 (équivalent aux trois quarts de la taille des services de voyage). Cependant, la croissance des exportations de services est beaucoup plus lente que celle des autres pays de l'UEMOA et est inférieure à celle de la plupart des pays pairs (à l'exception du Maroc et du Sénégal). Le Ghana a également connu une croissance relativement élevée de sa part des exportations de services.



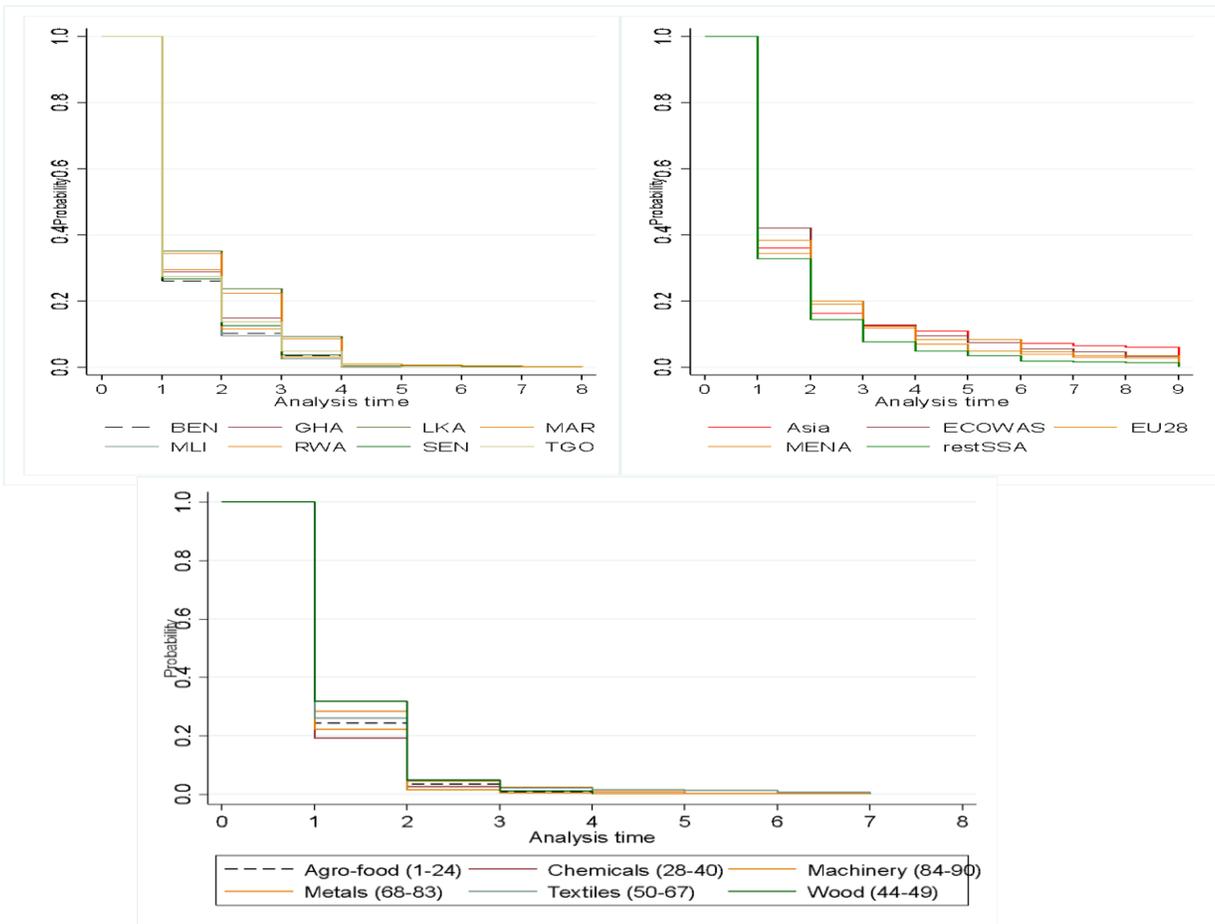
Source : CNUCED, calculs des auteurs.



## Le taux de survie des exportateurs vers la CEDEAO est plus élevé

19

Deux tiers des relations d'exportation ne survivent pas pendant deux années consécutives, mais les taux les plus élevés concernent les exportations vers la CEDEAO et l'UE, ainsi que le bois et les métaux



Source : Données miroir WITS, calculs de l'auteur.

## 4.2.2 ...qui nécessite de développer des relations commerciales plus stables et plus profondes

**La survie des exportations est importante.** La croissance et la diversification réussies des exportations exigent non seulement l'entrée dans de nouveaux produits et marchés d'exportation, mais aussi la survie et la croissance des flux d'exportation (Brenton et al. 2010). Souvent, les entreprises ne sont pas en mesure de maintenir des relations d'exportation pendant plusieurs années consécutives, les exportateurs des pays en développement ayant tendance à former des relations commerciales moins durables que les exportateurs des économies avancées.

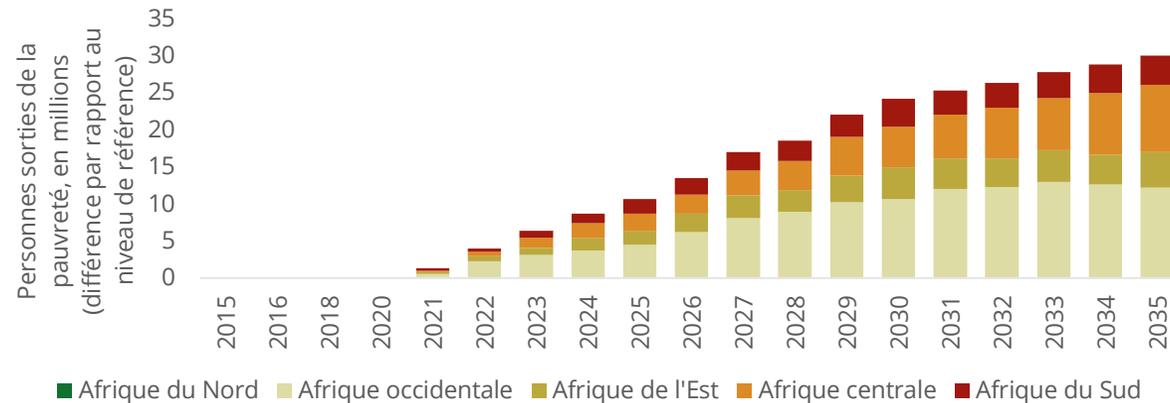
**Le taux de survie des relations d'export/import est inférieur à celui de ses pairs.** La probabilité qu'une relation d'export/import entre un produit béninois et un partenaire survive pendant deux et trois années consécutives est bien inférieure à celle de ses pairs. La probabilité de survivre au-delà de la première année est inférieure à 30 % et la probabilité de maintenir cette relation pendant plus de deux ans est inférieure à 15 %. Néanmoins, le taux de survie est le plus élevé pour les entreprises exportant vers la CEDEAO et l'Union européenne (UE). Les exportations vers le Moyen-Orient et l'Afrique du Nord (MENA) et les autres pays d'Afrique subsaharienne ont la plus faible probabilité de survie. En termes de survie par groupe de produits, le taux de survie le plus élevé est celui des produits en bois et en métal, tandis que celui des produits manufacturés (produits chimiques et machines) est le plus faible.

**Il est essentiel de comprendre les principaux obstacles à la survie des relations d'exportation/import pour promouvoir la diversification.** Il peut y avoir plusieurs facteurs : l'accès à l'information, des institutions fortes et l'accès au financement du commerce. Alors que les marchés internationaux ont tendance à être un environnement plus complexe, les marchés régionaux présentent une opportunité pour les exportateurs en raison d'un meilleur accès à l'information et d'une compréhension plus facile des mécanismes d'exécution des contrats dans les marchés voisins qui ont des systèmes juridiques et des institutions similaires. Le commerce régional peut conduire à des taux de survie plus élevés pour les exportateurs et permettre aux entreprises d'atteindre une taille à laquelle elles peuvent pénétrer avec succès de nouveaux marchés. Ce processus d'apprentissage par l'exportation au niveau régional peut être une option plus viable pour les petites entreprises compte tenu de leurs capacités financières.

## Les avantages de l'adhésion à la ZELCA sont estimés à un niveau élevé.

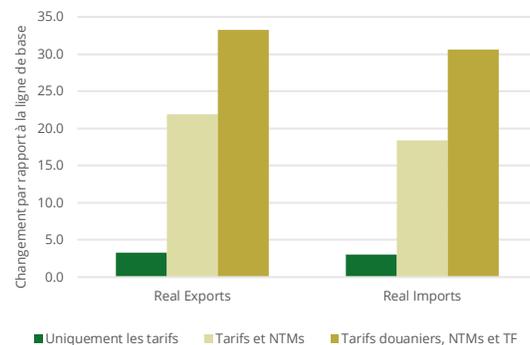
20

Impact de la ZELCA sur l'extrême pauvreté (2035, % par rapport à la base de référence)



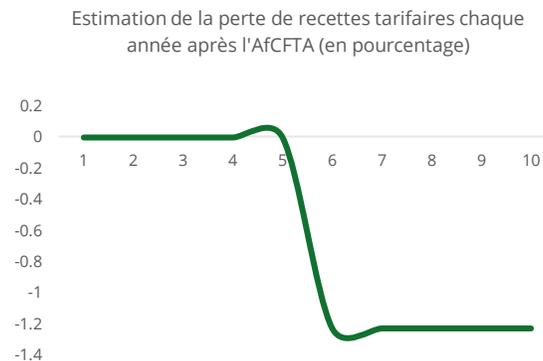
21

L'impact commercial pour le Bénin, le Togo et la Guinée pourrait être significatif (2035, % par rapport au scénario de base)



22

Les pertes de recettes tarifaires seront très faibles



"Banque mondiale. 2020. La Zone de libre-échange continentale africaine : effets économiques et distributifs. Washington, DC : Banque mondiale. © Banque mondiale. Notes : En raison de contraintes de données dans la base de données sous-jacente, les simulations analysent les impacts sur le Bénin, le Togo et la Guinée conjointement, ce qui limite la pertinence des résultats au niveau sectoriel.

## Tirer parti des possibilités offertes par l'intégration continentale

Une fois les négociations achevées, la Zone de libre-échange continentale africaine (ZLECAF) deviendra la plus grande zone de libre-échange au monde, avec 55 nations, 1,3 milliard de personnes et une zone économique dont le PIB est évalué à 3,4 trillions de dollars. Il couvre les droits de douane et les domaines politiques tels que la facilitation des échanges, le commerce des services, ainsi que les mesures réglementaires telles que les normes sanitaires et les obstacles techniques au commerce. La Banque mondiale (2020c) a quantifié les implications à long terme pour la croissance, le commerce, la réduction de la pauvreté et l'emploi en utilisant un modèle global d'équilibre général calculable (EGC) et un cadre de microsimulation.

La région de l'Afrique de l'Ouest, y compris le Bénin, devrait bénéficier d'une plus grande intégration. La mise en œuvre complète de la ZLECAF pourrait sortir 12 millions de personnes de la pauvreté en Afrique de l'Ouest. Les résultats agrégés pour le Bénin, le Togo et la Guinée montrent que si l'accord complet, y compris les réductions des mesures non tarifaires et les réformes de facilitation du commerce, sont mis en place, cela pourrait augmenter le commerce de plus de 30% dans ces pays. Les simulations qui ont porté sur le seul Bénin montrent que pour ce pays, l'augmentation du PIB à moyen terme pourrait atteindre 0,3 ppt. Au cours des cinq premières années suivant la mise en œuvre de l'accord, les pertes de recettes tarifaires seraient négligeables en raison de la lenteur des périodes d'introduction progressive, puis augmenteraient pour atteindre -1,3 % des recettes tarifaires totales. Le Bénin a signé l'accord mais est l'un des 18 signataires qui ne l'a pas encore ratifié. Une analyse minutieuse, une planification et une consultation approfondie seront nécessaires pour négocier efficacement et faire en sorte que les institutions concernées puissent mettre en œuvre et administrer efficacement l'accord.

La position du Bénin au sein des corridors régionaux est au cœur des avantages de la ZLECAF. À l'intersection de plusieurs corridors régionaux (Dakar-Lagos et Cotonou-Niamey), le Bénin peut bénéficier d'une plus grande intégration s'il est soutenu par des politiques complémentaires de facilitation du commerce (Lebrand, à paraître). Le PAC est la principale porte d'entrée maritime du Niger (chapitre IV). Une part importante des volumes commerciaux en transit vers le Niger est acheminée de Cotonou vers le nord du Nigéria, via les nombreuses villes frontalières du Bénin et du Niger, qui constituent un vaste marché potentiel.

## L'augmentation du commerce intrarégional peut soutenir la diversification

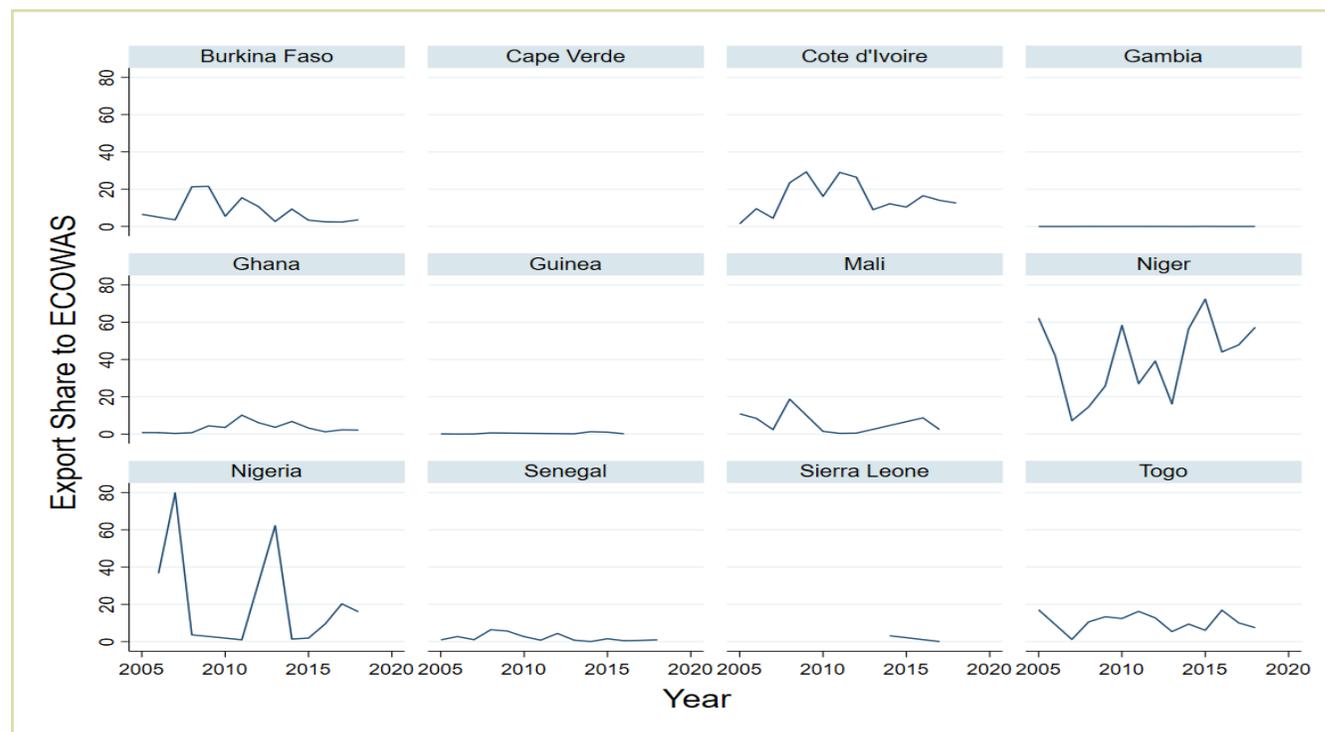
Les exportations formelles vers la région restent faibles, mais cela ne tient pas compte des niveaux élevés du commerce informel

**L'augmentation du commerce intra-régional présente un potentiel important pour le Bénin.** Ces dernières années, le commerce avec les autres pays de la CEDEAO a fluctué, passant de 25 % en 2009-2011 à 33 % en 2013-2015 avant de retomber à 15 % ces dernières années (2017-2019).

**Parmi les pays de la CEDEAO, la plus grande part des exportations du Bénin est généralement destinée au Niger et au Nigeria.** Ils sont suivis par le Burkina Faso, la Côte d'Ivoire et le Togo. Compte tenu de sa position géographique, le Bénin pourrait devenir une plaque tournante du commerce, notamment pour les pays du Sahel enclavés et le Nigeria.

23

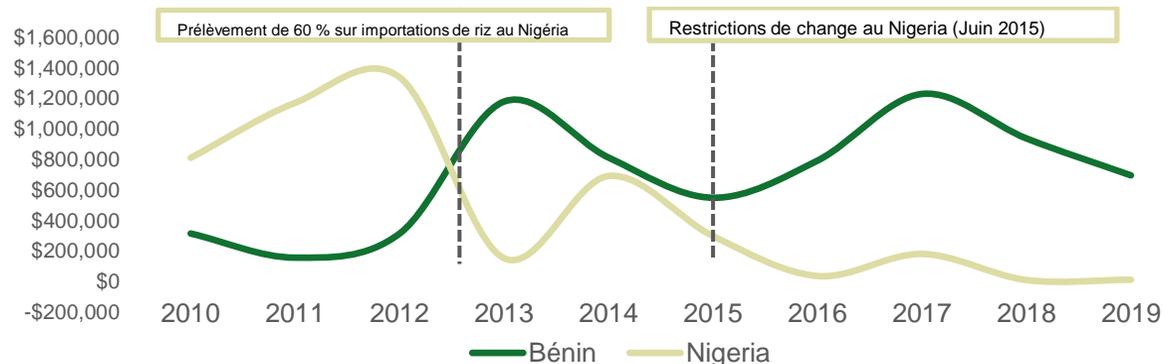
Les exportations intra-CEDEAO sont principalement destinées au Nigeria, au Niger et à la Côte d'Ivoire et restent volatiles



Source : WITS-Comtrade, calculs de l'auteur à partir de données miroir

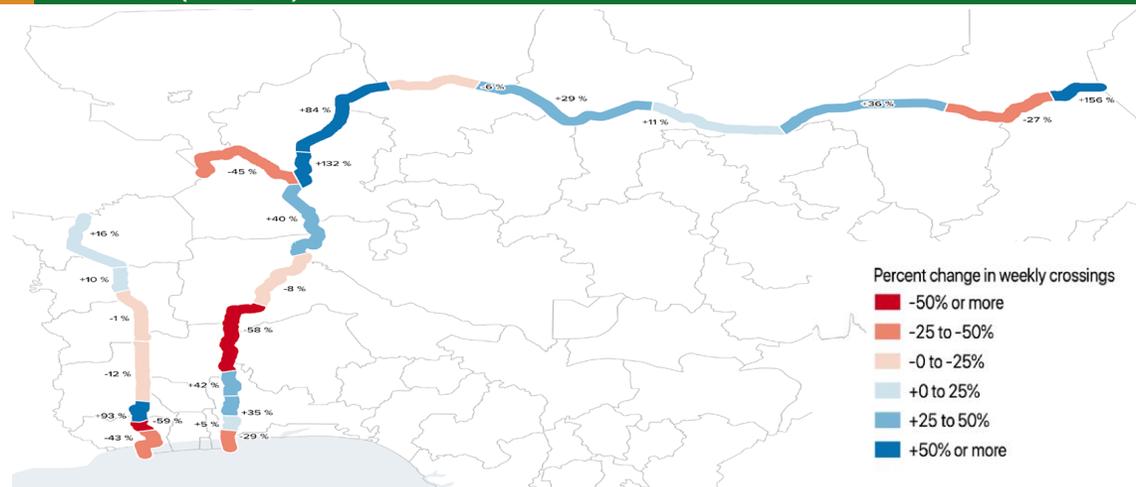
## Les relations commerciales entre le Bénin et le Nigéria alimentent la volatilité

### 24 Les importations de riz du Nigéria diminuent et celles du Bénin augmentent (en millions de dollars US)



Source : Calculs des services de la Banque mondiale à partir de WITS-Comtrade. Utilise le code SH 1006 pour les données sur le riz et les miroirs.

### 25 Le commerce avec le Nigéria le long de la frontière est très répandu, comme en témoigne la fermeture de la frontière (2019-2020)



## Chercher une relation plus stable avec le Nigéria...

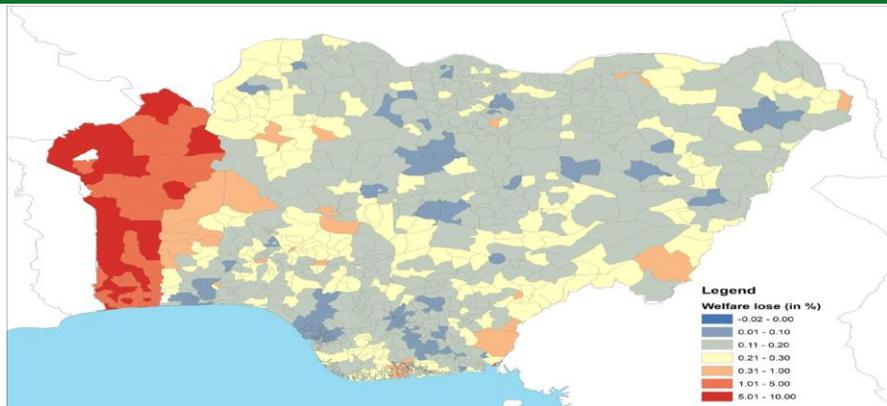
**Le Nigéria est le principal partenaire commercial du Bénin**, et la destination de 25,2 % de ses exportations formelles en 2019 (données miroirs de WITS-Comtrade). C'est son marché d'exportation qui a connu la croissance la plus rapide au cours des cinq dernières années, avec une population 200 fois plus importante. Traditionnellement, le Bénin (et le Togo) utilise sa proximité, la plus grande compétitivité relative de son port (chapitre III) et la porosité des frontières pour approvisionner le Nigéria via sa frontière terrestre, par le biais de la réexportation de marchandises qui font face à des restrictions d'importation dans ce dernier. Le pays utilise également la frontière pour approvisionner ses marchés intérieurs en biens moins chers, notamment le carburant informel fortement subventionné au Nigéria. Ainsi, les exportations réagissent fortement à la fois (i) à la croissance économique et (ii) aux restrictions à l'importation au Nigéria (interdictions simples, restrictions de change et droits de douane élevés).

**Les importations sont dominées par des produits qui sont principalement destinés au commerce de transit.** Ces dernières années, une relation forte a existé entre l'imposition par le gouvernement nigérian de restrictions à l'importation de marchandises, d'une part, et l'importation de ces marchandises par le Bénin, d'autre part. Le Bénin, par exemple, est l'un des plus grands importateurs de riz au monde, puisqu'il en a importé pour 966 millions de dollars US entre 2017 et 2019, soit près de 82 dollars US par habitant. Parmi les autres importations destinées au Nigéria figurent les voitures automobiles, l'huile de palme, les tissus, le sucre et les motos. Les données obtenues à l'aide des données GPS montrent que les flux transfrontaliers sont principalement concentrés le long du corridor Sud entre Lomé et Lagos en passant par Cotonou, mais qu'une part importante des traversées a également lieu le long du reste de la frontière.

Les tensions entre le Bénin et le Nigéria se sont aggravées avec la fermeture des frontières terrestres du Nigéria en août 2019 (Banque mondiale 2020c). Elle a entraîné une diminution générale des passages frontaliers ainsi qu'une réaffectation entre les passages frontaliers, principalement des points frontaliers officiels vers des points extra-officiels. Les zones de passage de Sème-Kraké avec le Nigéria et de Hillacondji avec le Togo ont connu une diminution significative. Dans le même temps, il y a eu une augmentation significative des traversées via le Niger.

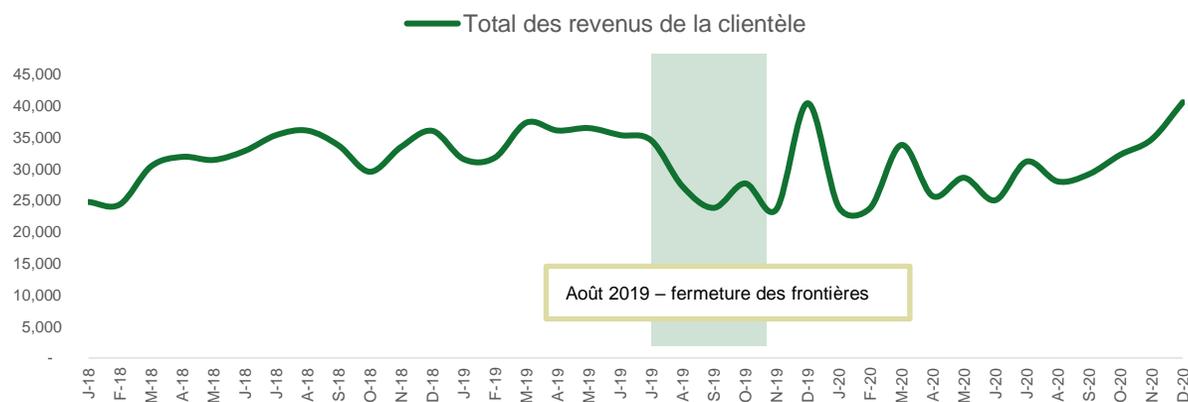
## Les relations commerciales devraient s'améliorer pour réduire la vulnérabilité

### 26 Simulations d'une fermeture totale de la frontière avec le Nigéria sur le bien-être du Bénin



Source : Calculs des auteurs à partir des données GPS sur la période janvier 2019-janvier 2021. La carte montre le nombre hebdomadaire de passages pendant la période de préfermeture entre janvier 2019 et mi-août 2019 par rapport à la période de postfermeture jusqu'en mars 2020.

### 27 Les recettes fiscales dépendent du commerce de transit



Source : Calculs des services de la Banque mondiale à partir des données sur les recettes douanières en milliers de francs CFA. Notes : La frontière entre le Bénin et le Niger a été fermée en août 2019 pour 16 mois.

## ... est essentiel pour réduire la volatilité

**La réouverture annoncée de la frontière au début de 2021 offre une occasion d'améliorer les relations.** Les deux pays sont en pourparlers pour lutter contre la contrebande et améliorer la surveillance conjointe de la frontière. D'autres mesures de renforcement de la confiance, telles que l'administration conjointe du *poste frontalier de Sème-Kraké* et l'application conjointe de la loi dans le cadre de l'accord d'assistance mutuelle douanière de la CEDEAO, seront importantes. Le Bénin peut également aider les entreprises impliquées dans le commerce de transit à se formaliser. Cela peut se faire en fournissant un soutien pour aider à numériser les procédures commerciales par le biais de services bancaires mobiles et de services fiscaux en ligne et en développant des régimes fiscaux spéciaux et des procédures commerciales simplifiées.

Lorsque le commerce informel est omniprésent, des modèles quantitatifs de la distribution spatiale de l'activité économique peuvent simuler les flux commerciaux entre les lieux ([annexe 11](#)). Dans ce cas, deux scénarios sont envisagés : (1) les délais aux frontières sont doublés, passant de 40 heures à 80 heures, (2) les frontières sont totalement fermées et les pays retournent à une autarcie relative. Dans le cas du premier scénario, une fermeture partielle des frontières a un impact négatif plus important sur le Bénin que sur le Nigéria, mais celui-ci n'est pas excessif: le bien-être diminuant de 2,8 %, en raison de la perte d'accès à un marché plus vaste. Certains districts perdent plus que d'autres. Les districts les plus proches de la frontière, les moins peuplés et les plus pauvres perdent le plus.

**Le Bénin devrait réduire la volatilité des recettes douanières provenant du commerce de transit avec le Nigéria.** En 2016, la moitié des recettes fiscales du Bénin étaient des droits de douane, un quart étant lié aux réexportations avec le Nigéria ([Banque mondiale 2020d](#)). La dépendance excessive à l'égard des taxes commerciales a diminué ces dernières années en raison des réformes de la politique et de l'administration fiscales visant à accroître le recouvrement des impôts intérieurs (chapitre I). En 2019, les droits de douane représentaient 40 % des recettes totales. Malgré ces améliorations, sa dépendance aux droits de douane crée une volatilité importante. En 2020, les recettes atteignent des niveaux historiques bas (à 3,8 % du PIB), en raison d'un choc combiné du COVID-19 et de la fermeture de la frontière. La prévalence du commerce informel réduit également la collecte des impôts auprès de l'économie formelle. La réduction de la dépendance aux recettes douanières du commerce de transit doit rester une priorité.

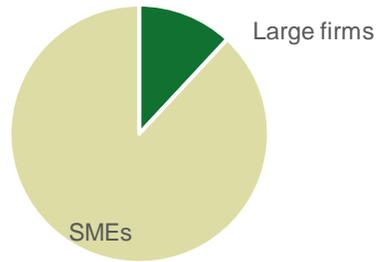
# RENFORCER L'ÉCOSYSTÈME POUR SE DIVERSIFIER

Pour accroître la capacité du Bénin à tirer parti d'une plus grande intégration régionale et mondiale, il faut soutenir la productivité du secteur privé et s'attaquer aux contraintes de l'offre qui pèsent sur la croissance des entreprises, ainsi qu'aux coûts élevés du commerce.

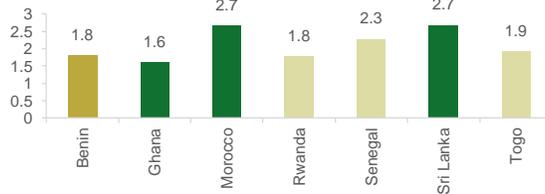
# 4.3

## La croissance de l'emploi est la plus faible parmi les pairs, malgré l'augmentation des investissements

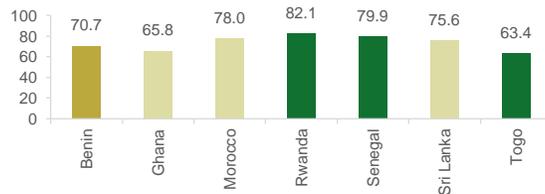
### 28 La plupart des entreprises enregistrées sont des PME



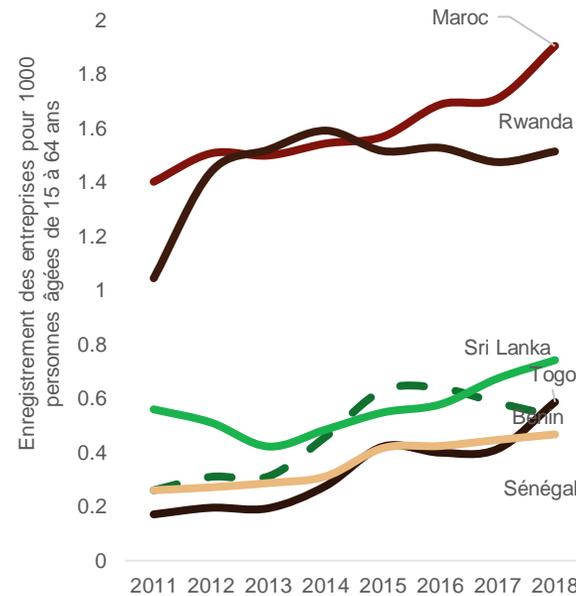
### 30 La productivité totale des facteurs est inférieure à celle de la plupart des autres pays



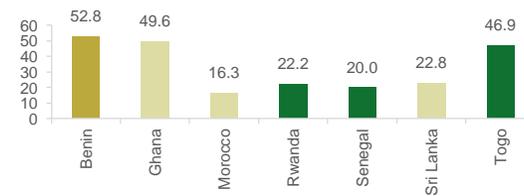
### 31 L'utilisation des capacités se situe dans la moyenne



### 29 La densité des nouvelles entreprises demeure en retard par rapport aux autres pays



### 32 Les entreprises investissent dans les actifs fixes



## 4.3.1 Le secteur privé peut se dynamiser davantage, et les entreprises exportatrices sont plus performantes que les autres

La plupart des entreprises formelles au Bénin sont des PME. L'économie formelle n'emploie que 10 % des individus en âge de travailler (chapitre II). 75 % des entreprises sont situées dans la zone côtière autour de Cotonou. En 2020, 522 grandes entreprises - celles dont la valeur ajoutée est supérieure à 1 milliard de francs CFA (1,8 million de dollars US) - étaient enregistrées auprès des autorités fiscales. Bien que ne représentant que 10 % du total des grandes et moyennes entreprises enregistrées, elles étaient responsables de 80 % de la collecte totale des impôts.

La taille des entreprises est importante pour la croissance, et il est prouvé qu'elle est associée positivement à la productivité (Ciani et al. 2020). Le Bénin affiche une productivité totale des facteurs (TFPR) inférieure à celle de la plupart de ses pairs, ce qui peut s'expliquer en partie par les difficultés que rencontrent les entreprises pour se développer. Les grandes entreprises augmentent leur main-d'œuvre à un taux annuel de 7,6 %, contre 1,5 % pour les petites entreprises et 0,7 % pour les moyennes entreprises. La valeur ajoutée par travailleur des grandes entreprises est plus de 4,5 fois supérieure à celle des petites entreprises et presque 3 fois supérieure à celle des moyennes entreprises. Au niveau mondial, les données suggèrent que les grandes entreprises peuvent jouer un rôle clé dans la stimulation de la croissance économique (encadré 4.4).

La création d'entreprises est faible, tandis que celles qui existent ne parviennent pas à générer une valeur ajoutée appropriée. La densité d'entrée des nouvelles entreprises formelles est passée de 0,31 en 2013 à 0,54 en 2018 (figure 32), soit la plus faible des pairs à l'exception du Sénégal. Pourtant, la plupart des enregistrements concernent des travailleurs indépendants. De mars 2019 à août 2020, environ 87,5 % des enregistrements d'entreprises étaient des entreprises individuelles. Pourtant, elle surpasse tous ses pairs en matière d'investissement en actifs fixes. La faible productivité et une capacité d'utilisation moyenne suggèrent d'importantes inefficacités.

Les entreprises manufacturières et exportatrices sont plus performantes que les autres. Dans l'ensemble, les entreprises manufacturières ont tendance à être nettement plus performantes que les services et les grandes entreprises (100 employés et plus). Enfin, les entreprises engagées dans le commerce, et en particulier les exportateurs, ont tendance à être plus performantes que les autres.

Voir plus : Analyse de l'enquête sur les entreprises (annexe 9)

Source : Tous les chiffres proviennent de l'enquête sur les entreprises de la Banque mondiale, à l'exception des chiffres 31 (DGI Bénin) et 32 (WDI).

## Encadré 4.4 Comment le Bénin peut-il soutenir la croissance des entreprises ?

Si les PME constituent l'épine dorsale des économies, représentant en moyenne 90 % des activités et la moitié des emplois dans le monde, il est prouvé que les grandes entreprises peuvent jouer un rôle clé pour stimuler la croissance économique. Les économies les plus performantes ont tendance à avoir une plus grande part d'emploi dans les grandes entreprises compétitives que les autres pays. Ces entreprises sont généralement plus productives. Elles sont plus susceptibles d'innover, d'exporter et d'adopter des normes de qualité internationales. Elles versent généralement des salaires plus élevés et offrent des emplois plus sûrs que les petites entreprises ([Ciani et al Eds 2020](#)).

Dans les petits pays et les pays à faible revenu, cependant, il y a une pénurie prononcée de grandes entreprises compétitives. Les décideurs politiques peuvent permettre à un plus grand nombre de petites entreprises de se développer tout en empêchant les grandes entreprises de devenir des monopoles, grâce aux politiques suivantes :

- 1) Ouvrir les marchés nationaux à une large concurrence, par le biais du commerce et des investissements internationaux et de politiques visant à promouvoir la concurrence.
- 2) Améliorer l'environnement des affaires. Les coûts résultant des politiques gouvernementales - concernant les tribunaux, le droit du travail, la fiscalité et les règles commerciales et douanières - peuvent influencer les décisions des investisseurs quant à l'implantation de nouvelles grandes entreprises et à leur expansion. L'amélioration de l'environnement commercial par une réglementation gouvernementale plus intelligente, une plus grande facilitation des échanges et une meilleure protection des droits de propriété peut faire une grande différence en favorisant l'émergence de grandes entreprises.
- 3) Éviter la propriété de l'État en dehors des biens publics essentiels. Historiquement, les gouvernements ont créé de grandes entreprises sous la forme d'entreprises d'État, un exercice généralement improductif en dehors des biens publics essentiels.
- 4) Renforcer les capacités du secteur privé. Les gouvernements doivent s'efforcer de faire en sorte que les acteurs privés disposent des compétences, des technologies, des informations sur le marché, des infrastructures et des financements nécessaires pour créer de grandes entreprises.
- 5) Diffuser les avantages. La propension des grandes entreprises à innover et à atteindre une productivité plus élevée peut générer des avantages importants pour d'autres entreprises, car elles créent de la demande dans leurs chaînes d'approvisionnement, elles développent les marchés et elles diffusent le savoir-faire d'une manière qui profite aux autres entreprises de toutes tailles.

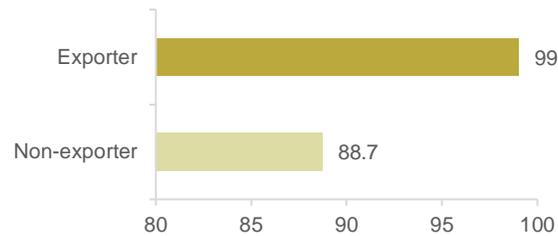
L'importance de la création de grandes entreprises au Bénin est attestée par leur meilleure performance ([annexe 9](#)).

*Making it Big : Why Developing Countries Need More Large Firms ; Ciani et al. Eds (2020)*

## Les entreprises exportatrices font partie de l'économie formelle

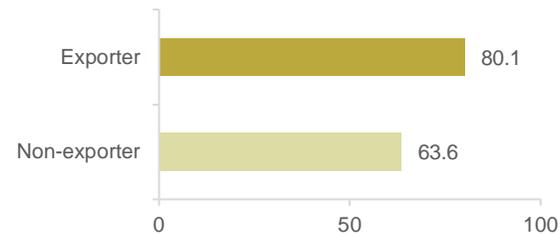
### 33 Toutes les entreprises exportatrices sont formelles

Percent of firms formally registered when they started operations in the country



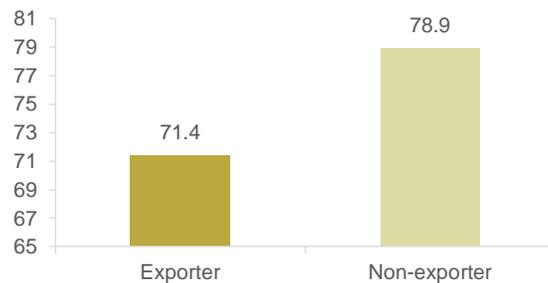
### 34 La plupart des entreprises exportatrices sont auditées

Percent of firms with an annual financial statement reviewed by external auditor



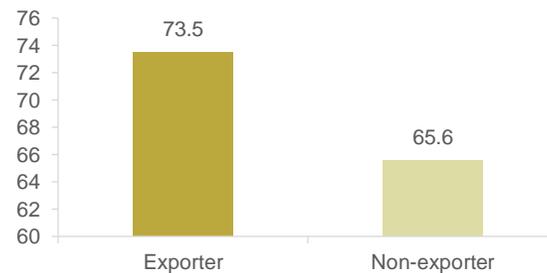
### 35 Les entreprises exportatrices ont une part plus élevée de propriété étrangère

Proportion of private domestic ownership in a firm (%)



### 36 Elles sont en concurrence plus directe avec les entreprises informelles

Percent of firms competing against unregistered or informal firms



Source : Enquête sur les entreprises de la Banque mondiale (2016) et calculs des auteurs.

## Les entreprises exportatrices sont plus compétitives et peuvent accroître la productivité dans le secteur des biens échangeables

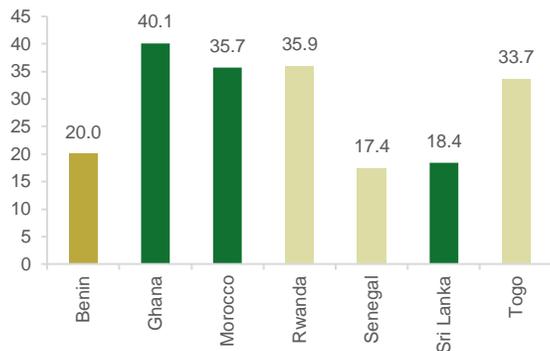
Comme dans de nombreux autres pays, les entreprises exportatrices du Bénin sont plus compétitives. Au Bénin, elles ont trois fois plus de valeur ajoutée par travailleur que les entreprises non exportatrices. L'utilisation de la capacité, à 71,4 %, n'est que légèrement supérieure à celle des entreprises non exportatrices. Pratiquement toutes les entreprises exportatrices sont officiellement enregistrées lorsqu'elles commencent leurs activités et la plupart d'entre elles se conforment au cadre réglementaire, notamment en fournissant des audits externes des états financiers (80 %). La plupart des entreprises exportatrices au Bénin sont dans le secteur agricole (71 %), le reste étant dans le secteur manufacturier. Les services de transport et de commerce, qui comptent parmi les plus importants services échangeables au Bénin, sont pour la plupart informels (chapitre IV).

Il est prouvé que les entreprises exportatrices bénéficient de la concurrence et des effets d'entraînement des entreprises étrangères. Ce mécanisme est souvent appelé *apprentissage par l'exportation* (De Loecker 2013). Dans le même temps, elles peuvent être confrontées à la concurrence du secteur informel. Des entreprises informelles moins productives en concurrence avec des entreprises formelles plus productives peuvent entraîner une mauvaise allocation des ressources et des pertes de productivité potentiellement importantes. Au Bénin, les travailleurs informels sont de 20 à 40 % moins productifs que les travailleurs formels (chapitre I). Cependant, les relations entre les entreprises formelles et informelles sont complexes, avec des cas de concurrence et de coopération. De nombreuses entreprises formelles s'appuient sur des distributeurs informels, par exemple.

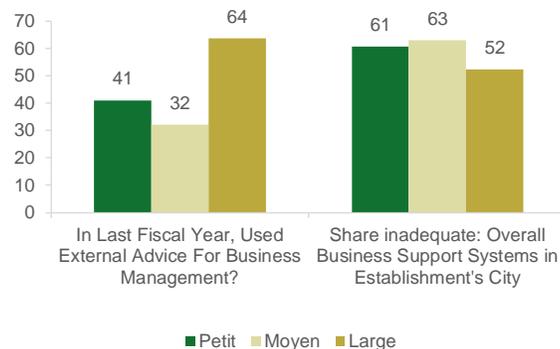
Il est important d'accroître la taille du secteur orienté vers l'exportation pour augmenter les retombées positives du commerce. L'ouverture du commerce peut conduire à une forte réduction de l'informalité dans le secteur commercial. Elle peut également entraîner une augmentation de l'informalité dans le secteur non échangeable, en raison de l'augmentation de la demande totale de biens non échangeables, tant par les consommateurs que par les exportateurs (Dix Carneiro et al 2021).

## Le Bénin doit améliorer les capacités des entrepreneurs et des entreprises

### 37 Peu de travailleurs bénéficient d'une formation formelle au Bénin

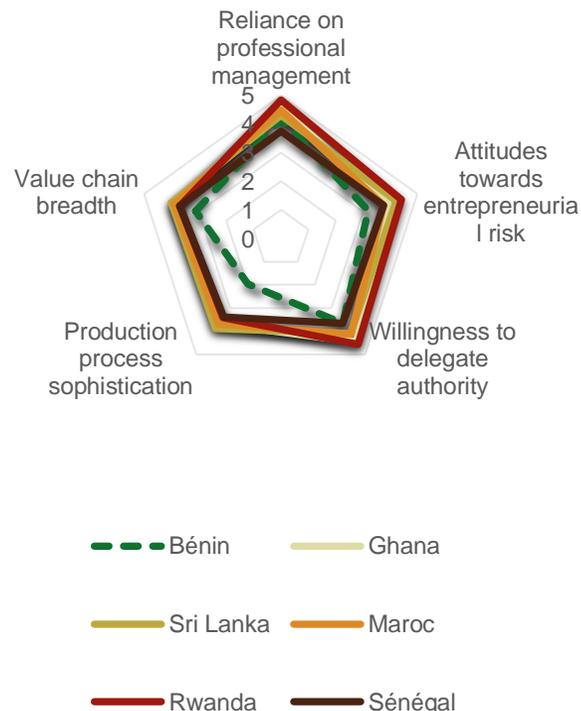


### 39 Les grandes entreprises sont les plus susceptibles d'utiliser des services de soutien aux entreprises et sont plus satisfaites de ces services



Source : Enquête sur les entreprises de la Banque mondiale (2016) et calculs des auteurs.

### 38 Les capacités de gestion et de production sont en retard



## Les capacités des entrepreneurs et des entreprises doivent être renforcées pour stimuler l'innovation et la croissance de la productivité

Les compétences représentent une contrainte importante pour les entreprises, et rares sont celles qui proposent des formations formelles. 42,2 % des entreprises considèrent l'éducation inadéquate de la main-d'œuvre comme une contrainte majeure - une valeur comparable à celle des pays pairs. Toutefois, en termes de formation formelle, le Bénin est à la traîne par rapport à la plupart de ses pairs, puisque seuls 20 % d'entre eux reçoivent une formation formelle. Il existe toutefois une certaine variation entre les employés permanents à temps plein et les autres. Les exportateurs et les grandes entreprises offrent une formation à un tiers de leurs employés, contre moins de 20 % pour les entreprises non exportatrices. Ces déficits de compétences s'appliquent également aux capacités de production et aux capacités liées à la gestion. Cela inclut les attitudes envers le risque entrepreneurial et la volonté de déléguer. L'éducation et la formation continues deviendront d'autant plus importantes que de plus en plus de jeunes entreront dans la population active au cours des prochaines décennies (chapitre II).

Les systèmes de soutien aux entreprises sont insuffisants et peu utilisés. Si 64 % des grandes entreprises utilisent des services de soutien aux entreprises, la majorité d'entre elles les trouvent inadéquats. Parmi les PME, près des deux tiers trouvent ces services inadéquats. Les exportateurs et les grandes entreprises obtiennent de meilleurs résultats en matière d'adoption de technologies et d'innovation. Les entreprises exportatrices sont plus susceptibles que les entreprises non exportatrices d'introduire de nouveaux processus (42,3 % contre 18,5 %) et de nouveaux produits ou services (63,7 % contre 28,1 %), ces produits étant plus susceptibles d'être nouveaux sur le marché (63,6 % contre 49,1 %). Ils dépensent également beaucoup plus en R&D (0,7 % des ventes contre 0,0 % pour les non-exportateurs). Cela montre qu'il est possible d'améliorer l'adoption de la technologie et l'innovation, par exemple par le biais de services de vulgarisation technologique ou de financement, pour contribuer à accroître les exportations. Investir dans les capacités des entreprises peut être important pour améliorer les performances financières et commerciales des entreprises. Par rapport aux moyennes et grandes entreprises, les micro et petites entreprises du secteur informel ont des niveaux plus faibles d'adoption de technologies et des politiques actives pour les soutenir dans ce sens sont nécessaires ([Annexe 6](#)).

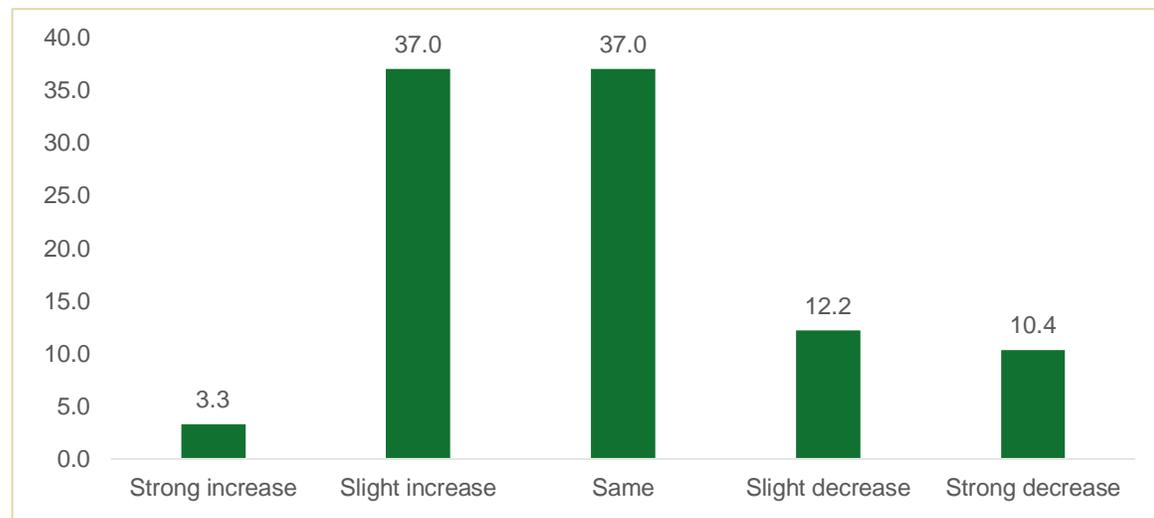
## Les exportations ont bien résisté au cours de la deuxième année de COVID-19, car les entreprises ont adopté davantage de technologies numériques

La plupart des entreprises n'ont pas connu de baisse des exportations au cours du premier trimestre de 2021, par rapport à la même période de l'année précédente. Selon l'enquête Business Pulse Survey (BPS), seules 22,6 % des entreprises ont connu une légère ou forte baisse de leurs exportations au cours du premier trimestre 2021, par rapport à la période précédant la pandémie au premier trimestre 2020. En revanche, 3,3 % ont connu de fortes augmentations, tandis que 37 % ont connu de légères augmentations. Cette forte performance suggère donc que les exportations ont fait preuve de résilience face à la crise du COVID-19, les entreprises s'étant adaptées. Cependant, cet effet est partiellement confondu par la fermeture de la frontière avec le Nigéria entre août 2019 et décembre 2020.

La COVID-19 a accéléré l'utilisation des technologies numériques, ce qui sera crucial pour promouvoir les exportations et leur diversification, notamment pour les services. Malgré l'impact négatif de la pandémie, 46,5 % des entreprises ont été en mesure de réagir de manière productive, en augmentant leur utilisation d'Internet, des réseaux sociaux, des applications spécialisées ou des plateformes numériques. En conséquence, on peut s'attendre à des effets positifs sur la productivité des entreprises, ce qui peut soutenir les exportations. Ces solutions numériques seront particulièrement utiles pour permettre les exportations dans les secteurs de services à forte valeur ajoutée. Fait encourageant pour les exportations numériques, parmi les entreprises qui ont augmenté leur utilisation des technologies numériques, 66,8 % ont orienté leur utilisation vers les ventes.

40

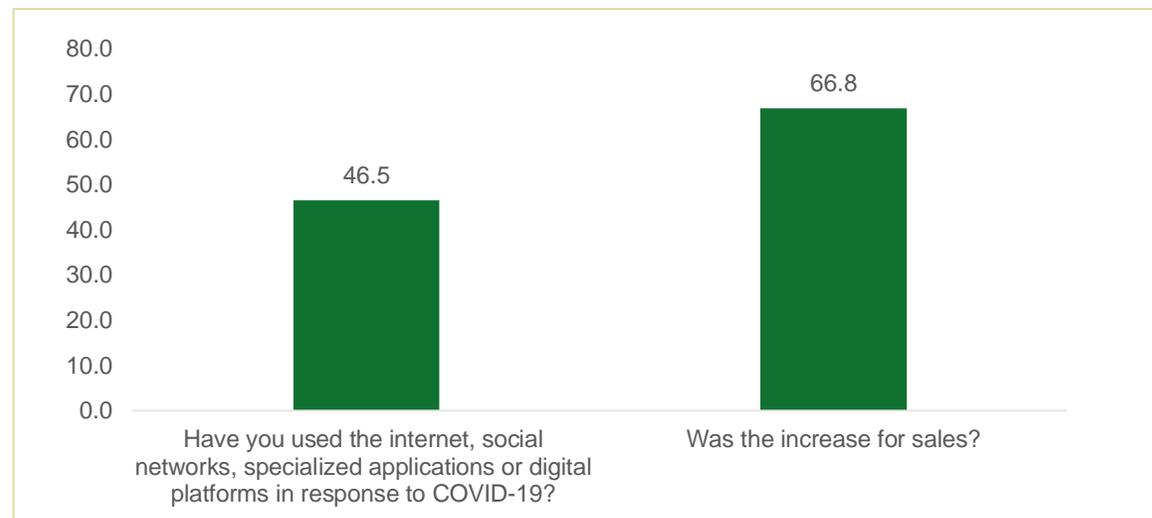
### Variation des exportations du T1-2021 par rapport au T1-2020



Source : Enquête de la Banque mondiale sur le climat des affaires, 2021

41

### Près de la moitié des entreprises ont augmenté l'utilisation de solutions numériques en réponse à COVID-19, tandis que plus d'un quart l'ont fait pour améliorer les ventes



Source : Enquête de la Banque mondiale sur le climat des affaires, 2021

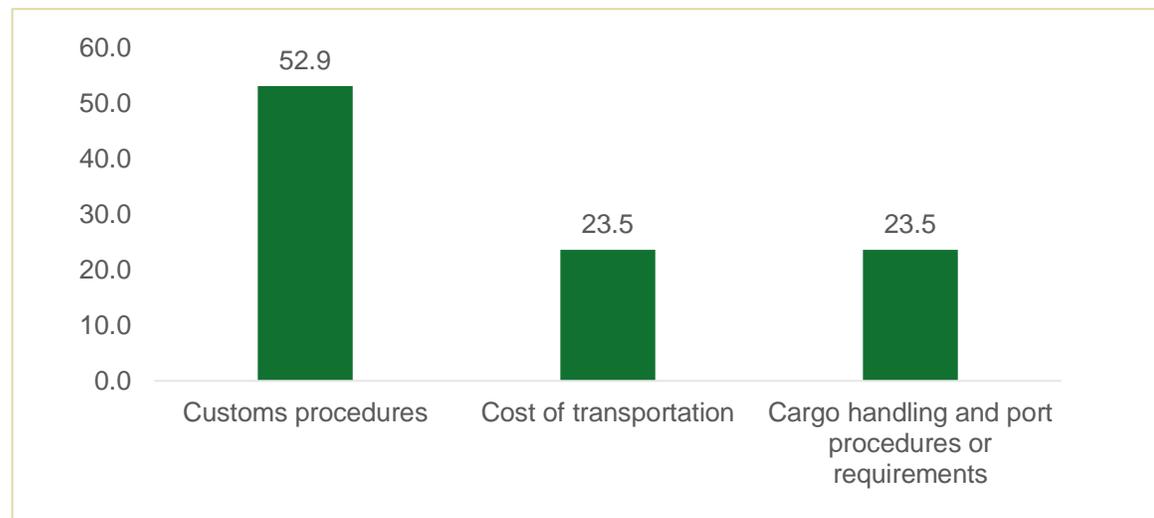
## Néanmoins, d'importantes contraintes à l'exportation et à l'adoption de technologies subsistent

Les trois principaux obstacles aux exportations, tels que déclarés par les entreprises, sont les procédures douanières, les coûts de transport et la mise en œuvre des accords commerciaux existants. Les procédures douanières constituent de loin l'obstacle le plus important à l'exportation, un peu plus de la moitié des entreprises interrogées dans le cadre du BPS les ayant signalées comme une contrainte principale en 2021. En outre, 23,5 % des entreprises ont déclaré que les coûts de transport constituaient un obstacle majeur aux exportations. Le troisième problème le plus important est la manutention des marchandises et les procédures ou exigences portuaires, mentionnées par près de 23,5 pour cent des entreprises. Bien que les coûts de transport ne soient pas toujours faciles à résoudre pour le gouvernement à court terme, les procédures douanières, de fret et portuaires peuvent représenter des gains rapides pour augmenter les exportations.

Les principales raisons qui empêchent les entreprises d'adopter des technologies sont les coûts élevés par rapport aux avantages, le manque d'information et les difficultés d'accès au financement. L'adoption de technologies, définies ici comme de nouveaux équipements, machines, logiciels ou processus, sera essentielle pour améliorer les exportations. Cependant, selon le BPS, 42,9 % des entreprises ont déclaré que l'adoption de technologies était soit trop coûteuse, soit ne procurait pas d'avantage économique convaincant. Le manque d'avantages perçus peut également être lié à une sensibilisation insuffisante. De même, 41,7 % des entreprises déclarent que le manque d'information sur ce qui est disponible est un obstacle majeur à l'adoption de nouvelles technologies. Ces résultats justifient clairement la mise en place de campagnes d'information et de formation, car il se peut que les entreprises ne sachent pas ce qu'elles ne savent pas. Enfin, l'accès au financement sera crucial, car 35,0 % des entreprises le considèrent comme un obstacle majeur à l'adoption des technologies.

42

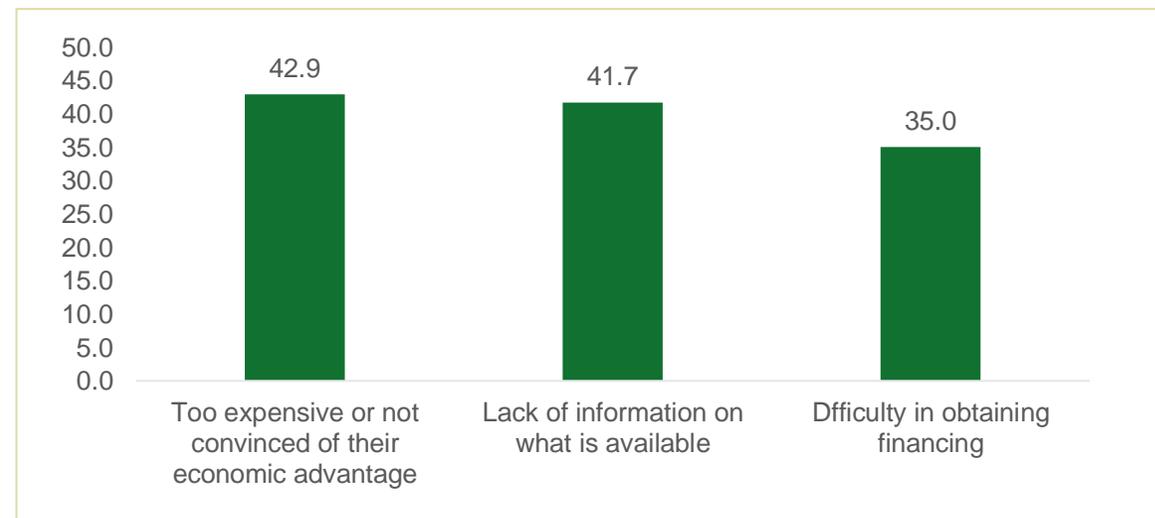
### Les principaux obstacles à l'exportation, en pourcentage des entreprises



Source : Enquête de la Banque mondiale sur le climat des affaires, 2021

43

### Les principales contraintes à l'adoption de la technologie. En pourcentage d'entreprises



Source : Enquête de la Banque mondiale sur le climat des affaires, 2021

## 4.3.2. L'environnement des affaires et les réglementations commerciales doivent continuer à s'améliorer

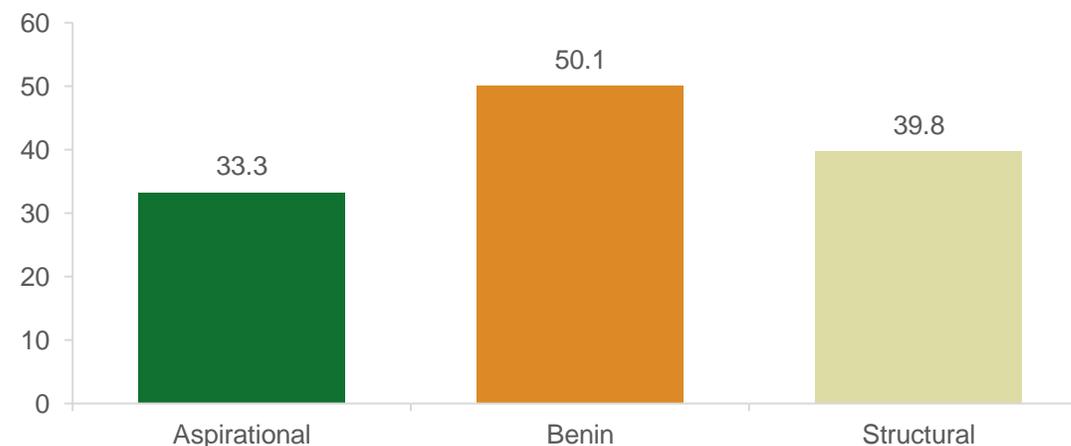
**Bien que ses performances soient inférieures à celles des pays pairs structurels, en moyenne, l'environnement des affaires s'est amélioré ces dernières années**

La plupart des entreprises considèrent que l'amélioration des infrastructures est nécessaire. En ce qui concerne les autres contraintes de l'environnement des affaires, la concurrence des entreprises informelles est considérée comme problématique. Plus de la moitié des entreprises sont en concurrence avec des entreprises informelles, un taux plus élevé que parmi les pays pairs. Enfin, la profondeur du secteur financier doit encore être améliorée (FMI 2019). Le crédit au secteur privé était d'environ 16,7 % du PIB sur la période 2011-2019, plutôt faible par rapport à la moyenne de l'ASS (46,5 %) (chapitre I). Les cinq premières banques et les trois premières IMF représentent respectivement plus de 75 % des actifs du secteur bancaire et des prêts du secteur des IMF. D'importantes réformes ont été entreprises ces dernières années, et les banques sont entrées en 2020 en meilleure posture que par le passé grâce à la recapitalisation du secteur bancaire entamée en 2018 dans le cadre du passage à Bâle II/III. Grâce au moratoire de remboursement des prêts mis en place par la BCEAO à l'échelle de la région, les NPL ont sensiblement diminué, passant de 21,7 % fin 2018 à 15,1 % en décembre 2020. Le secteur bancaire bénéficierait de la poursuite des réformes. Les NPL non provisionnés représentent une part plus importante du capital des banques au Bénin que dans l'UEMOA (35 % contre 23 % globalement en 2020), et des fragilités structurelles subsistent - liées à une concentration relativement plus élevée sur un petit nombre de clients et à l'exposition au secteur commercial en raison des échanges avec le Nigeria. Ces éléments limitent la capacité des banques à financer les projets du secteur privé.

**Des efforts importants ont été déployés depuis 2017 pour améliorer l'environnement des affaires** avec des investissements dans les infrastructures, et des réformes structurelles dans le secteur de l'électricité et au climat des affaires dans le cadre du PAG. Par exemple, l'Agence de promotion des exportations et des investissements (APIEX) a été transformée en un guichet unique ; en 2020, le gouvernement a [dématérialisé l'enregistrement des entreprises](#), et 181,5 MW de capacité de production d'électricité ont été installés pour renforcer la production nationale.

44

**Les entreprises identifient les pratiques des concurrents du secteur informel comme une contrainte majeure**



Source: World Bank ES and authors' calculations.

## En tant que membre de la CEDEAO, le Bénin dispose d'une marge de manœuvre limitée pour modifier ses politiques tarifaires

### La politique tarifaire du Bénin suit celle de la CEDEAO et de l'UEMOA

Il dispose d'une autonomie très limitée en termes de fixation de ses tarifs, ceux-ci étant déterminés par le tarif extérieur commun (TEC) de la CEDEAO. Le Bénin a adopté le Tarif Extérieur Commun (TEC) de la CEDEAO à cinq bandes pour les importations en provenance de l'extérieur de la région en 2015, et le Schéma de Libéralisation des Échanges de la CEDEAO (SEL) pour les importations qualifiées en provenance des États membres de la CEDEAO. Le TEC comprend cinq bandes : 0, 5 %, 10 %, 20 % et 35 %. En plus des autres droits et taxes communautaires, le Bénin impose d'autres prélèvements, par exemple, des taxes portuaires.

**Ses droits de douane sont comparables à ceux des pays pairs, mais ils sont particulièrement élevés pour les matières premières et les biens de consommation.** Pour les biens de consommation, la moyenne simple (14,88 %) est relativement élevée tandis que les matières premières ont une moyenne pondérée particulièrement élevée (26,46 %). Alors que les biens intermédiaires ont des droits de douane plus faibles (9,13 % en moyenne simple ; 5,99 % en moyenne pondérée), de nombreux biens tombent dans la fourchette la plus élevée du TEC. Faciliter l'accès aux biens intermédiaires, en particulier ceux qui ne sont pas produits au Bénin, permettrait de réduire les coûts des entreprises qui ont besoin de ces intrants dans leur production. Cela pourrait se faire dans le cadre des négociations de l'AfCFTA, ou par le biais, par exemple, de programmes de ristourne de droits.

45

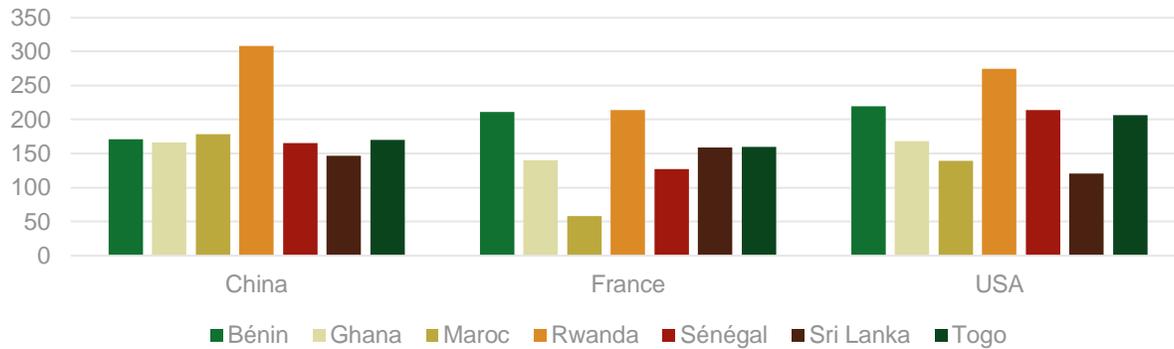
Les droits de douane sont les plus élevés pour les matières premières et les biens de consommation

	Part des produits importés (%)	Moyenne simple du PAPA (%)	AHS Moyenne pondérée (%)
Biens d'équipement	12.65	7.14	7.75
Biens de consommation	56.58	14.88	10.42
Biens intermédiaires	21.6	9.13	5.99
Matières premières	8.92	14.57	26.46
Tous les produits	100	11.67	9.86

Source : WITS TRAINS

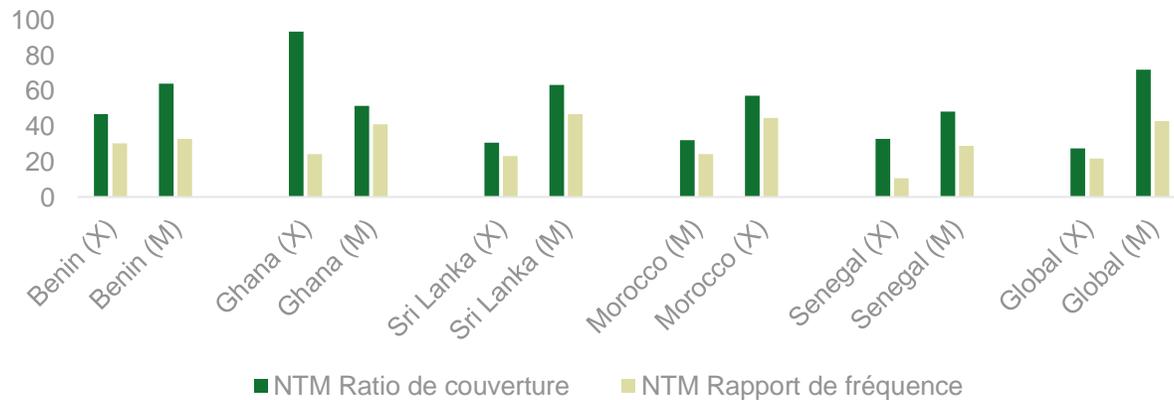
## La réduction des barrières commerciales et des coûts du commerce est une diversification essentielle

### 46 Le Bénin fait face à des coûts commerciaux relativement élevés par rapport à ses pairs (2018)



Source : Base de données ESCAP-WB sur les coûts commerciaux

### 47 Couverture des MNT (2014)



Source : Base de données NTM de la CNUCED-BM

## Les barrières tarifaires et non tarifaires augmentent les coûts du commerce, mais varient selon la destination

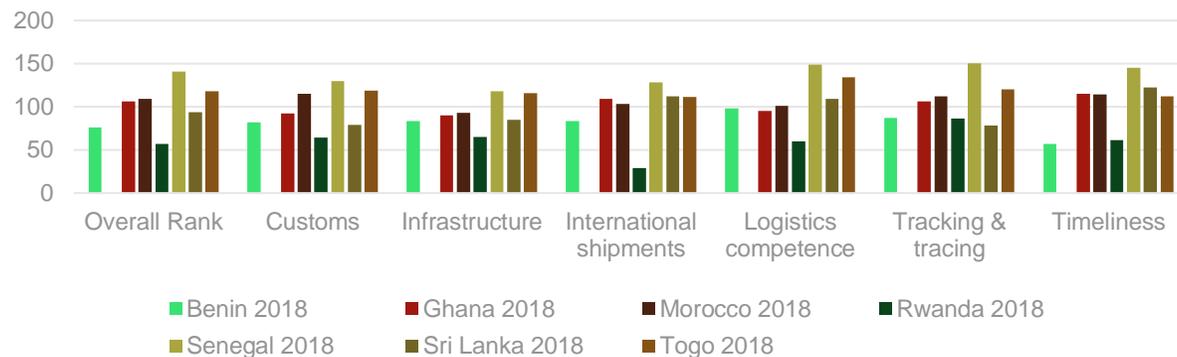
Dans l'ensemble, le Bénin doit faire face à des coûts relativement élevés pour accéder aux marchés mondiaux. [La base de données sur les coûts du commerce de la ESCAP et de la Banque mondiale](#) fournit une mesure complète et exhaustive des coûts équivalents ad valorem du commerce. Elle saisit les coûts du commerce au sens large, en incluant non seulement les coûts du transport international et les droits de douane, mais aussi d'autres composantes des coûts du commerce, telles que les coûts directs et indirects associés aux différences de langues, de monnaies ainsi qu'à la lourdeur des procédures d'importation ou d'exportation. Par exemple, le coût commercial équivalent ad valorem du Bénin et de la Chine est de 171 % de la valeur des marchandises - par rapport à ce qu'il est lorsque les deux pays échangent ces marchandises à l'intérieur de leurs frontières. Le Bénin affiche des coûts généralement plus élevés que ceux de ses pairs aspirants. La différence avec la plupart des pairs structurels, notamment le Sénégal et le Togo qui sont également membres de la CEDEAO et de l'UEMOA et partagent un TEC similaire, est plus faible. Ils sont les plus importants vers la France et les plus faibles vers les États-Unis.

**Cela est dû en partie aux mesures non tarifaires (MNT) auxquelles sont confrontées les entreprises.** Les MNT comprennent des réglementations telles que les exigences en matière d'emballage, d'étiquetage, les quotas d'importation qui affectent le commerce. Si certaines mesures sont nécessaires, d'autres constituent une entrave au libre-échange. Dans l'ensemble, les exportations et les importations du Bénin ont une plus grande couverture de MNT et une plus grande fréquence par produit couvert que la plupart de ses pairs de l'UEMOA.

**Les MNT ont proliféré et deviennent plus restrictives pour le commerce que les droits de douane.** Les réformes commerciales associées aux accords commerciaux multilatéraux, régionaux, bilatéraux et unilatéraux ont réduit les droits de douane, tandis que les mesures de politique commerciale protectionnistes non négligeables sont devenues un plus grand défi. Alors que les droits de douane ajoutent directement environ 7,5 pour cent au prix des produits importés en Afrique, les MNT ajoutent 38 pour cent à leur prix ([Niu et al 2018](#)).

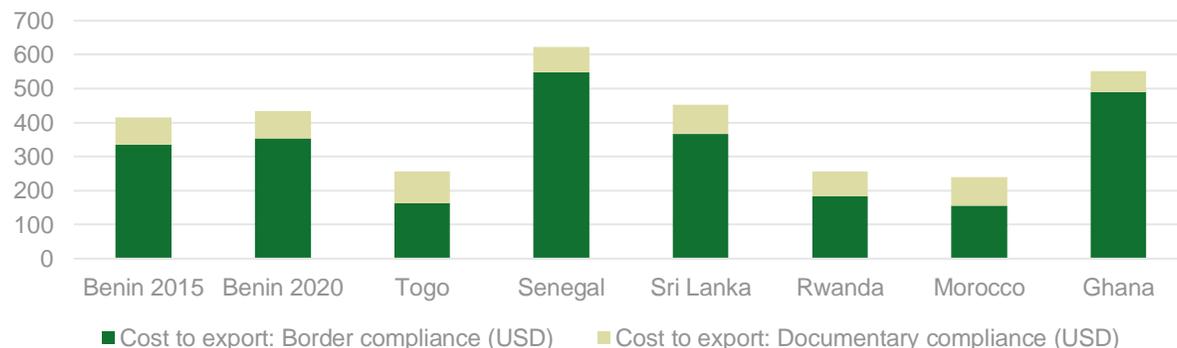
## La réduction des barrières commerciales et des coûts du commerce est une diversification essentielle

### 48 Les performances logistiques sont relativement bonnes, mais les progrès sont inégaux



Source: ESCAP-WB Trade Cost database

### 49 Les coûts de mise en conformité pour les exportateurs sont élevés



Source: UNCTAD-WB NTM Database

## Les procédures douanières et commerciales augmentent les coûts

Pour la plupart des exportateurs, les procédures frontalières longues et coûteuses réduisent les incitations à exporter et entravent leur compétitivité. Les procédures de dédouanement et d'inspection par des tiers et la conformité des documents aux frontières lors de l'importation de marchandises constituent le principal obstacle pour les exportateurs.

Le Bénin se maintient au niveau de la moyenne régionale en matière de performance logistique, et fait mieux que presque tous ses pairs, à l'exception notable du Rwanda et de la Côte d'Ivoire. Toutefois, ses performances ont stagné depuis 2010 (chapitre IV). Les résultats du Bénin sur l'indice Doing Business Trading Across Borders sont comparables à ceux de ses pairs structurels. Globalement, ses coûts d'exportation (coûts de conformité aux frontières et aux documents) sont inférieurs à ceux du Sénégal, du Sri Lanka et du Ghana, mais à ceux du Togo, du Rwanda et du Maroc. Il reste nettement plus performant que le Nigéria. La position du Bénin par rapport au Nigéria est remarquable, le temps et le coût de la conformité aux procédures frontalières et documentaires pour les importations étant inférieurs d'environ 60 %. Le climat commercial difficile du Nigéria et le fonctionnement particulièrement médiocre de ses processus portuaires et douaniers renforcent l'attrait du PAC comme alternative aux principaux ports nigériens (chapitre IV).

L'amélioration des systèmes de gestion des risques peut contribuer à réduire ces coûts. La douane béninoise déploie des procédures de gestion des risques et de sélectivité recommandées par l'Organisation mondiale des douanes (OMD) dans ses procédures de contrôle de la déclaration des marchandises. Une évaluation récente du Groupe de la Banque mondiale, basée sur 46 indicateurs du *Customs Assessment Toolkit*, donne à cette administration une note de 6/10. Certains efforts ont été faits depuis la première évaluation en 2013, où le Bénin avait reçu une note de 0/10. La réglementation relative à la gestion des risques dans le code des douanes a été mise à jour en 2018, et elle utilise actuellement le système d'administration douanière ASYCUDA World. Cependant, il n'existe pas de système de gestion des risques intégré avec les autres agences frontalières.

## La réduction des procédures aux frontières commerciales peut accroître la compétitivité et soutenir les petits commerçants transfrontaliers.

**L'intégration commerciale régionale est entravée par certaines procédures douanières et frontalières inadéquates.** Cela constitue également un obstacle pour les petits commerçants, qui ont souvent tendance à commercer à travers les frontières avec les pays voisins ou le long des corridors, parcourant ainsi de longues distances. Les infrastructures et les passages frontaliers jouent un rôle important qui devrait être pris en compte par la politique commerciale.

**Depuis 2009, des efforts ont été déployés pour réduire les obstacles au commerce et au transport le long des différents corridors régionaux,** avec la promotion [des postes-frontières à guichet unique \(OSBP\)](#) au niveau continental. Le concept de poste frontalier unique fait référence au cadre juridique et institutionnel, aux installations et aux procédures associées qui permettent aux marchandises, aux personnes et aux véhicules de s'arrêter dans une installation unique où ils subissent les contrôles nécessaires conformément aux lois régionales et nationales applicables pour sortir d'un État et entrer dans l'État voisin.

**Près de 80 OSBPs sont en cours de construction en ASS.** En Afrique de l'Ouest, le projet de facilitation du commerce et du transport Abidjan-Lagos a permis de réduire le temps nécessaire aux marchandises/camions pour franchir les frontières le long du corridor de 24 à 10 heures (-58 %) à la frontière entre le Togo et le Bénin, et de 48 à 31 heures (-35 %) à la frontière entre le Bénin et le Nigéria. Il existe deux OSBP opérationnels, Malanville-Gaya (frontière avec le Niger) et Seme-Kraké (avec le Nigéria), et un autre en construction à Hillacondji-Sanvee Condji (frontière avec le Togo). L'OSBP de Malanville-Gaya est en service depuis 2019, mais les déficiences opérationnelles ont jusqu'à présent limité les bénéfices ajoutés (chapitre IV).

**Cette situation n'est pas spécifique au corridor Cotonou-Niamey.** Par exemple, le lancement de la déclaration unique de transit sur le corridor Abidjan-Ouagadougou aurait dû éliminer l'intervention des agents de dédouanement et des transitaires à la frontière, mais dans la pratique, les agents locaux facturent toujours leur intervention alors qu'il n'y a plus de déclaration déposée à la frontière. Ces exemples montrent qu'il est essentiel de prêter attention à la gestion des réformes à la frontière par le biais de plans de communication et de formation des utilisateurs, afin de s'assurer que les bénéfices attendus des réformes se matérialisent.

# OPTIONS DE POLITIQUES

Les principales options de politiques comprennent à la fois des mesures structurelles pour améliorer les perspectives de diversification et des réformes institutionnelles pour améliorer l'écosystème commercial.

# 4.4

# Principales options de politiques (1/2)

	Calendrier de mise en œuvre	Implications fiscales
<b>Promouvoir la diversification des exportations</b>		
<b>1. Soutenir l'intégration des chaînes de valeur en réduisant les barrières commerciales sur les principaux biens intermédiaires :</b> Les barrières commerciales tarifaires et non tarifaires élevées continuent de rendre coûteuse l'importation des intrants nécessaires à la production de biens clés. L'évaluation des possibilités de réduction des barrières (en particulier les MNT, à la lumière des défis de la suppression des tarifs dans le contexte de la CEDEAO) pourrait réduire les coûts pour les entreprises et améliorer leur capacité à exporter.	Court terme	Faibles
<b>2. Investir dans les chaînes de valeurs agricoles :</b> La croissance la plus importante des exportations du Bénin concerne les produits agroalimentaires. Ceux-ci présentent également un fort potentiel de création d'emplois et de valeur ajoutée. Pour y remédier, il faut se concentrer davantage sur la promotion des exportations et sur l'infrastructure de qualité et de normes pour la logistique de la chaîne du froid.	Long terme	Élevées
<b>3. Améliorer les conditions des petits commerçants transfrontaliers en mettant en place des mesures qui peuvent contribuer à simplifier, rationaliser et/ou décentraliser les procédures et exigences existantes ;</b> envisager d'augmenter le nombre de femmes dans les rangs des agences frontalières ; améliorer les infrastructures frontalières par des interventions à faible coût (caméras de surveillance, installations d'éclairage, gardes de nuit). Par ailleurs, comme de nombreux petits commerçants parcourent de longues distances, on pourrait également faire davantage pour améliorer leurs déplacements. Dans ce domaine, des services de transport innovants, tels que les programmes de "groupage", pourraient éliminer la nécessité de voyager ensemble avec des marchandises et réduire les risques.	Moyen terme	Moyennes
<b>4. Renforcer le secteur des services :</b> L'amélioration de la compétitivité des services a beaucoup de potentiel pour augmenter la compétitivité des biens d'exportation et faire venir les IDE. Pour cela, il faut se concentrer sur l'amélioration de leur cadre réglementaire et sur la contestabilité de ces secteurs, notamment la logistique, les transports et le développement numérique.	Long terme	Faibles

## Principales options de politiques (2/2)

	Calendrier de mise en œuvre	Implications fiscales
<b>Améliorer l'écosystème du commerce</b>		
<b>5. Développer une approche intergouvernementale à la ZELCA:</b> le Bénin reste l'un des 18 signataires à ne pas avoir ratifié l'AfCFTA. Alors que le pays décide de la manière d'aller de l'avant avec ce processus, il sera essentiel de développer un solide processus de consultation intergouvernemental et du secteur privé et d'informer les négociations avec une compréhension claire des priorités.	Court terme	Faibles
<b>6. Faire avancer le programme de réforme douanière :</b> Ces dernières années, des progrès ont été réalisés dans la modernisation des douanes, mais des réformes importantes sont encore nécessaires pour accroître l'efficacité et faciliter les échanges. Il s'agit notamment d'améliorer l'automatisation, de mettre en œuvre un système moderne de gestion des risques et d'audit, ainsi que d'aller de l'avant avec un système d'opérateur économique agréé.	Moyen terme	Moyennes
<b>7. Améliorer la collecte de données, notamment sur les flux commerciaux informels :</b> Bien que les méthodes s'améliorent, la compréhension de la dynamique commerciale du Bénin reste limitée par une mauvaise compréhension du commerce informel ainsi que des implications de ces flux en termes de bien-être et de macroéconomie. L'amélioration de la compréhension de la dynamique commerciale par le gouvernement pourrait s'appuyer sur l'enquête INSAE 2011 ainsi que sur les expériences d'autres pays africains.	Moyen terme	Faibles à moyennes
<b>8. Investir dans les services de soutien aux entreprises :</b> Les entreprises font continuellement état de la faiblesse des services de soutien aux entreprises à tous les stades du développement du produit et des stratégies d'exportation. Une évaluation complète des principales difficultés rencontrées par les entreprises qui cherchent à innover, à se développer et à diversifier leur offre constituerait un point de départ important pour mieux comprendre comment renforcer le système d'innovation du pays.	Long terme	Moyennes

# RÉFÉRENCES (1/2)

Benjamin, Nancy, Stephen Golub, and Ahmadou Aly Mbaye. 2015. "Informality, trade policies and smuggling in West Africa." *Journal of Borderlands Studies* 30, no. 3 : 381-394.

Bensassi, Sami, Joachim Jarreau, and Cristina Mitaritonna. 2019. "Regional integration and informal trade in Africa: Evidence from Benin's borders." *Journal of African Economies* 28, no. 1: 89-118.

Brenton, Paul and Carmine Soprano. 2018. "Small-Scale Cross-Border Trade in Africa: Why It Matters and How It Should Be Supported" *Bridges Africa* 7(4): 4-6.

Brenton, P., Saborowski, C., & Von Uexkull, E. 2010. What explains the low survival rate of developing country export flows?. *The World Bank Economic Review*, 24(3), 474-499.

Cader, Masud. 2020. "Benin: Country Opportunity Spotlight (COS)." International Finance Corporation, Washington DC.

Ciani, Andrea, Marie Cairiona Hyland, Nona Karalashvili, Jennifer L. Keller, Alexandros Ragoussis, and G. Thu Tran. 2020. "Large Firms Make Distinct Contributions to Development."

Chabossou, Augustin FC, Gbêtondji Melaine Armel Nonvide, Boris OK Lokonon, Cocou Jaurès Amegnaglo, and Laurent G. Akpo. 2021. "COVID-19 and the Performance of Exporting Companies in Benin." *The European Journal of Development Research*: 1-15.

De Loecker, Jan. 2013. "Detecting learning by exporting." *American Economic Journal: Microeconomics* 5, no. 3: 1-21.

Dix-Carneiro, Rafael, Pinelopi K. Goldberg, Costas Meghir, and Gabriel Ulyssea. 2021. Trade and informality in the presence of labor market frictions and regulations. No. w28391. National Bureau of Economic Research.

Golub, Stephen S., Ahmadou Aly Mbaye, Cheikh Anta Diop, and John O. Igué. 2019. "Benin's Informal Trading." *Benin Institutional Diagnostic*.

Haven, Thomas, and Erik van der Marel. 2018. "Servicification of Manufacturing and Boosting Productivity through Services Sector Reform in Turkey." *World Bank Policy Research Working Paper* 8643.

IMF. 2014. "Sustaining Long-Run Growth and Macroeconomic Stability in Low-Income Countries-the Role of Structural Transformation and Diversification-Background Notes." IMF Policy Paper prepared by IMF staff for the Executive Board, March 05, 2014.

Lederman, Daniel, Samuel Pienknagura, and Diego Rojas. 2021. "Latent trade diversification and its relevance for macroeconomic stability." *The World Bank Economic Review* 35, no. 1: 58-91.

# RÉFÉRENCES (2/2)

- Mvunga, N., & Kunaka, C. 2021. Eight Emerging Effects of the COVID-19 Pandemic on Small-Scale Cross-Border Trade in the Great Lakes Region.
- Nayyar, Gaurav, Mary Hallward-Driemeier and Elwyn Davies. 2021, forthcoming. Services-led Development: In the Service of Jobs and Productivity? World Bank, Washington, DC.
- Newfarmer, Richard, John Page, and Finn Tarp. 2019. Industries without smokestacks: Industrialization in Africa reconsidered. Oxford University Press.
- Niu, Zhaohui, Chang Liu, Saileshsingh Gunessee, and Chris Milner. 2018. "Non-tariff and overall protection: evidence across countries and over time." *Review of World Economics* 154, no. 4 : 675-703.
- Seror, Marlon Armand Remy and Record, Richard and Clarke, Julian L., *Glass Barriers: Constraints to Women's Small-Scale Cross-Border Trade in Cambodia and Lao Pdr* (November 21, 2017). World Bank Policy Research Working Paper No. 8249.
- Tacchella, Andrea, Dario Mazzilli, and Luciano Pietronero. 2018. "A dynamical systems approach to gross domestic product forecasting." *Nature Physics* 14, no. 8: 861-865.
- World Bank. 2009. Benin—Constraints to Growth and Potential for Diversification and Innovation: Country Economic Memorandum. World Bank, Washington, DC.
- World Bank Group. 2015. The Republic of Benin Diagnostic Trade Integration Study Update : From Rents to Competitiveness. World Bank, Washington, DC.
- World Bank. 2020a. World Development Report 2020: Trading for Development in the Age of Global Value Chains. World Bank, Washington, DC.
- World Bank. 2020b. The African Continental Free Trade Area : Economic and Distributional Effects. Washington, DC: World Bank.
- World Bank. 2020c. Nigéria Development Update, June 2020 : Nigéria in Times of COVID-19 - Laying Foundations for a Strong Recovery. World Bank, Washington, DC.
- World Bank. 2020d. Implementation Completion and Results Report: IDA 61530, IDA 63070, and IDA G2670, IDA G2680."
- World Bank. 2020e. TFWA Program Small-Scale Cross-Border Trade Survey. World Bank, Washington, DC.
- UN Women. 2012. Walking in the Dark: Informal Cross-Border Trade in the Great Lakes Region. New York City: UN Women.

# TERMES ET DÉFINITIONS

<b>Utilisation des capacités</b>	Les capacités de fabrication et de production qui sont utilisées par une nation ou une entreprise.
<b>Capacités de l'entreprise</b>	Les connaissances et les compétences accumulées et intégrées dans les processus et les routines organisationnels d'une entreprise.
<b>Indice Hirschman-Herfindahl</b>	Cet indice mesure, pour chaque pays, le degré de concentration des biens exportés et la concentration des partenaires d'exportation. Il est calculé comme la somme des parts au carré de chaque produit (marché) dans le total des exportations. Un pays dont le portefeuille d'exportations est parfaitement diversifié aura un indice proche de zéro, tandis qu'un pays qui n'exporte qu'un seul produit (marché) aura une valeur de 1 (le moins diversifié).
<b>Classification HS</b>	Parmi les systèmes de classification des industries, les <a href="#">codes du système harmonisé (SH)</a> sont couramment utilisés tout au long du processus d'exportation des marchandises. Le système harmonisé est une méthode numérique normalisée de classification des produits échangés. Il est utilisé par les autorités douanières du monde entier pour identifier les produits lors de l'établissement des droits et taxes et pour la collecte de statistiques.
<b>Informalité</b>	Terme utilisé pour décrire l'ensemble des entreprises, des travailleurs et des activités qui opèrent en dehors du cadre légal et réglementaire ou en dehors de l'économie moderne ( <a href="#">Perry et al 2007</a> ). Il désigne des activités allant des entreprises légalement constituées aux travailleurs exerçant des activités de subsistance, mais ces dernières sont plus répandues.
<b>Fermeture de la frontière avec le Nigéria</b>	La période entre août 2019 et décembre 2020, durant laquelle le Nigéria a fermé unilatéralement sa frontière terrestre avec ses voisins.
<b>Commerce transfrontalier à petite échelle</b>	Une forme de commerce qui n'est pas enregistrée dans les statistiques commerciales officielles et qui est effectuée par de petites entreprises à travers les frontières de pays voisins.
<b>Commerce de transit</b>	L'importation et l'exportation de marchandises par le biais du transfert de commerce par les pays tiers.
<b>Productivité totale des facteurs</b>	Une mesure de l'efficacité productive en ce sens qu'elle mesure la quantité de production pouvant être réalisée à partir d'une certaine quantité d'intrants. La <i>décomposition standard de Solow</i> permet d'estimer si le capital ou le travail sont les moteurs de la croissance économique, ou si celle-ci est due à une utilisation plus efficace de ces intrants (estimée comme résiduelle). Le TFPR est défini comme la partie des revenus ou des ventes au niveau de l'entreprise qui ne peut être expliquée par la contribution du capital, du travail, de l'énergie et d'autres intrants. Étant donné qu'il s'agit d'une mesure basée sur les revenus, le TFPR n'est pas exempt d'effets de prix ; cela signifie que cet indicateur d'efficacité peut capturer non seulement l'efficacité technique mais aussi le pouvoir de marché découlant des différences de qualité et d'autres facteurs affectant la demande du produit.
<b>Classification des pays de la Banque mondiale par niveau de revenu</b>	Les classifications des pays de la Banque mondiale par niveau de revenu ( <a href="#">2020-2021</a> ) classent les économies du monde en quatre groupes de revenu sur la base du RNB par habitant (USD actuels basés sur les taux de change de <a href="#">la méthode Atlas</a> ) : pays à faible revenu (<1 036), pays à revenu moyen inférieur (1 036-4 045), pays à revenu moyen supérieur (4 046-12 535) et pays à revenu élevé (>12 535). En Afrique subsaharienne, les pays à revenu élevé (PRI) comprennent l'île Maurice et les Seychelles, et les pays à revenu intermédiaire supérieur (PRI) comprennent le Botswana, le Gabon, la Guinée équatoriale, la Namibie et l'Afrique du Sud.

# ANNEXES

Chapitre IV : Accroître la diversification et l'intégration pour la transformation économique

# 1. Benchmarking - Pairs structurels, aspirationnels et comparaisons régionales

Pour identifier les pays de comparaison du Bénin, l'équipe a combiné les données de l'outil d'analyse des pays avec le contexte local du pays. Une série de critères a été utilisée pour sélectionner les pays (voir Chapitre I).

## 01 Pairs structurels

Le Togo, le Rwanda et le Sénégal. Ces pays présentent des caractéristiques économiques et structurelles similaires à celles du Bénin.

## 03 UEMOA & CEDEAO

Les pays de l'UEMOA sont le Bénin, la Guinée-Bissau, le Burkina Faso, la Côte d'Ivoire, le Mali, le Niger, le Sénégal et le Togo.

Les pays de la CEDEAO comprennent les pays de l'UEMOA et le Cabo Verde, la Gambie, le Ghana, la Guinée, la Guinée-Bissau, le Liberia, le Nigéria et la Sierra Leone.

## 02 Pairs aspirationnels

Le Ghana, le Maroc et le Sri Lanka. Ces pays sont des LMICs qui constituent un bon précédent en matière de développement, puisqu'ils sont partis d'une position similaire à celle du Bénin.

## 04 Autres catégories

Le Bénin sera également comparé à la moyenne des pays de l'Afrique subsaharienne, des pays à faible revenu (LICs) et des pays à revenu intermédiaire inférieur (LMICs).



## Critères de sélection des pairs structurels et aspirationnels

- PIB par habitant (en dollars constants de 2010)
- Population 2019
- Commerce (% du PIB)
- Agriculture, valeur ajoutée (% du PIB)
- Indice du capital humain
- Évaluation de la politique et des institutions du pays

## 2. Réexamen du CEM 2009 et de la mise à jour du DTIS 2015

Ce chapitre s'appuie sur deux rapports de la Banque mondiale de ces dernières années qui ont développé une évaluation approfondie de la dynamique du secteur privé et de la compétitivité commerciale du Bénin : le mémorandum économique (CEM) de 2009, [Contraintes à la croissance et potentiel de diversification et d'innovation](#), et la mise à jour 2015 de l'[étude diagnostique sur l'intégration commerciale](#).

**Le CEM s'est concentré sur les possibilités et les contraintes d'une croissance et d'une diversification menées par le secteur privé.** Grâce à un ensemble de diagnostics de croissance, il a constaté que le faible rendement des activités économiques semble être la principale raison de la faiblesse de l'investissement privé, en grande partie due à l'utilisation inefficace du capital humain et physique. Malgré la géographie favorable, les compétences adéquates et la stabilité macroéconomique du pays, quatre facteurs avaient freiné la croissance jusqu'en 2010 : i) un système fiscal distorsif et mal administré et des procédures commerciales longues, ii) une efficacité médiocre du gouvernement et des institutions faibles, iii) des services d'infrastructure coûteux et peu fiables et iv) l'incapacité des entreprises à adapter les technologies. Le CEM a fourni une analyse approfondie des secteurs du coton et du commerce de transit, qui constituent l'essentiel du secteur extérieur. En 2020, certains de ces goulets d'étranglement subsistent (iii) et (iv) et certains se sont nettement améliorés, comme l'administration et la politique fiscales, et la gouvernance.

**La mise à jour du DTIS a, à son tour, complété le *Plan Stratégique de Développement du Commerce du gouvernement*.** Grâce à un diagnostic complet, elle a évalué les progrès réalisés par rapport aux objectifs du gouvernement en matière d'intégration du commerce dans la stratégie nationale de développement et d'approfondissement de l'analyse dans certains secteurs. L'EDIC comportait trois messages clés, dont certains restent pertinents aujourd'hui, notamment (1) et (2).

1. La dépendance à l'égard des rentes dérivées de la politique commerciale du Nigéria rend le pays vulnérable et entrave la modernisation de l'économie béninoise, car ce commerce parallèle s'étend aux transports et aux autres services associés, laissant de larges pans de l'économie nationale hors de portée des taxes et de la réglementation, et alimentant un cercle vicieux d'informalité, de distorsions et de pauvreté.
2. Avec des réformes appropriées, le pays peut développer de nouveaux moyens de tirer parti de son fort avantage géographique. Le développement d'un secteur des services commerciaux formel et moderne apporterait un double dividende à l'économie béninoise, en fournissant une source d'emploi et de croissance en soi et en garantissant une source d'avantage concurrentiel pour les futures activités de transformation, notamment l'industrie légère orientée vers l'exportation.
3. Une réforme urgente est nécessaire dans le secteur agricole du Bénin et devrait inclure l'objectif de diversification vers de nouvelles cultures d'exportation. Le manque de soutien, la mauvaise gouvernance et les dysfonctionnements institutionnels de ces dernières années ont poussé le secteur du coton au bord de l'effondrement. En revanche, l'essor rapide de la production d'ananas et de noix de cajou démontre qu'une diversification réussie vers des produits d'exportation non traditionnels est possible. Au cours de la période 2016-2020, l'importance accordée à l'agriculture et l'intervention des pouvoirs publics dans ce domaine ont favorisé la croissance de la productivité du secteur (chapitre I). [Voir plus](#)

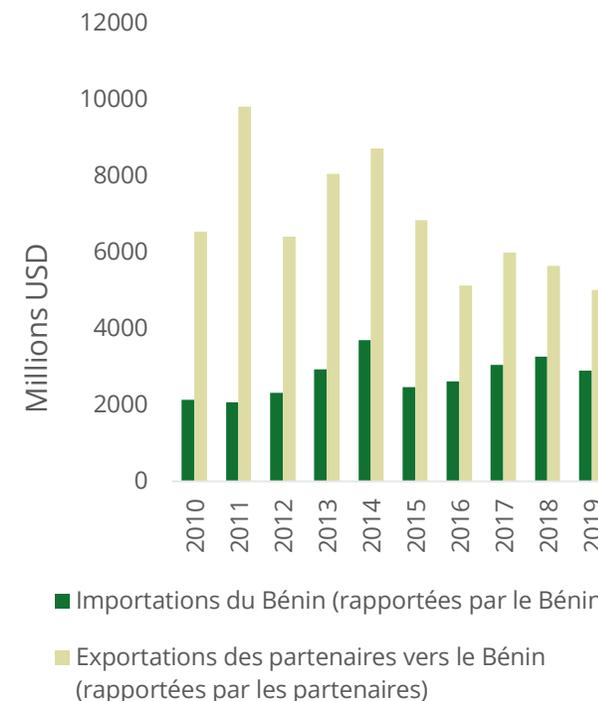
### 3. Les défis de l'analyse des données commerciales officielles

**Les flux non enregistrés de marchandises à travers les frontières représentent une part importante du commerce international en Afrique de l'Ouest.** Cela est particulièrement vrai dans le cas du Bénin, où les flux commerciaux intrarégionaux informels entre le Bénin et ses voisins, en particulier le Nigéria, signifient que le volume du commerce qui a lieu est largement sous-estimé. Une partie du commerce n'est pas enregistrée en raison de l'évasion douanière, tandis qu'une autre partie se déroule en dehors des points de passage officiels, évitant complètement les douanes. Le commerce transfrontalier à petite échelle est également courant, mais ces flux sont différents car ils ne sont pas motivés par l'évasion des contrôles frontaliers et des taxes en soi, mais par le soutien des revenus des ménages (Banque mondiale 2020b).

**Le commerce informel du Bénin avec le Nigéria est particulièrement important, résultant principalement de politiques distortives au Nigéria** liées (1) aux subventions énergétiques qui réduisent le prix de l'essence et d'autres carburants ; et (2) aux interdictions d'importation et aux taxes frontalières élevées sur les principaux articles tels que les huiles comestibles, le riz et le textile et les vêtements, qui augmentent le prix de ces produits au Nigéria et créent d'importantes opportunités d'arbitrage pour les contrebandiers. En conséquence, 85 % du carburant consommé au Bénin jusqu'en 2019 a été importé en contrebande du Nigéria (Kpayo). Pendant la fermeture de la frontière pendant 16 mois à partir d'août 2019, les prix du *kpayo ont* doublé du jour au lendemain, créant des pénuries aux pompes nationales en raison de la sous-capacité. De même, le Bénin est l'un des plus grands importateurs de riz en ASS, principalement pour approvisionner le Nigéria.

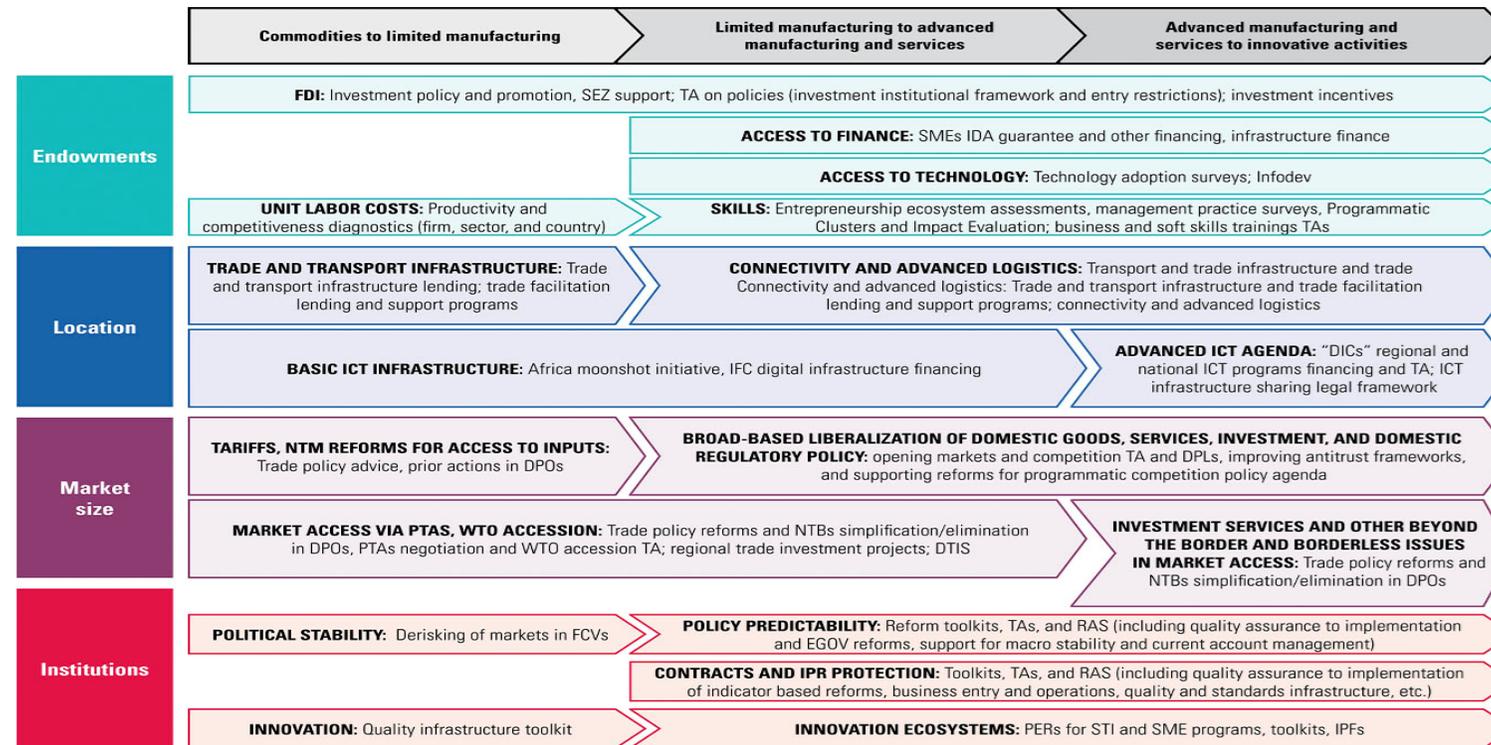
**Pour les besoins de ce chapitre, et pour remédier à ces difficultés, on a utilisé les données miroirs rapportées par COMTRADE** qui font correspondre les exportations et les importations en provenance et à destination du Bénin et du reste du monde. La proximité du PAC avec Lagos, son avantage concurrentiel (Chapitre IV) et son rôle de porte d'entrée pour les pays sahéliens de l'arrière-pays exportateurs d'hydrocarbures créent des inexactitudes supplémentaires. Le Bénin ne dispose pas de ressources en hydrocarbures, et tous les produits pétroliers sont importés. La valeur des importations de pétrole brut est nulle et celle des importations de pétrole raffiné est bien inférieure à ce que l'on pourrait attendre compte tenu des valeurs d'exportation. Ce dernier point suggère qu'il y a de la contrebande ou une mauvaise classification des transbordements en tant que réexportations. Un problème similaire se pose avec l'or. Ils sont omis dans cette analyse.

**A1** L'écart commercial est passé d'un tiers à la moitié



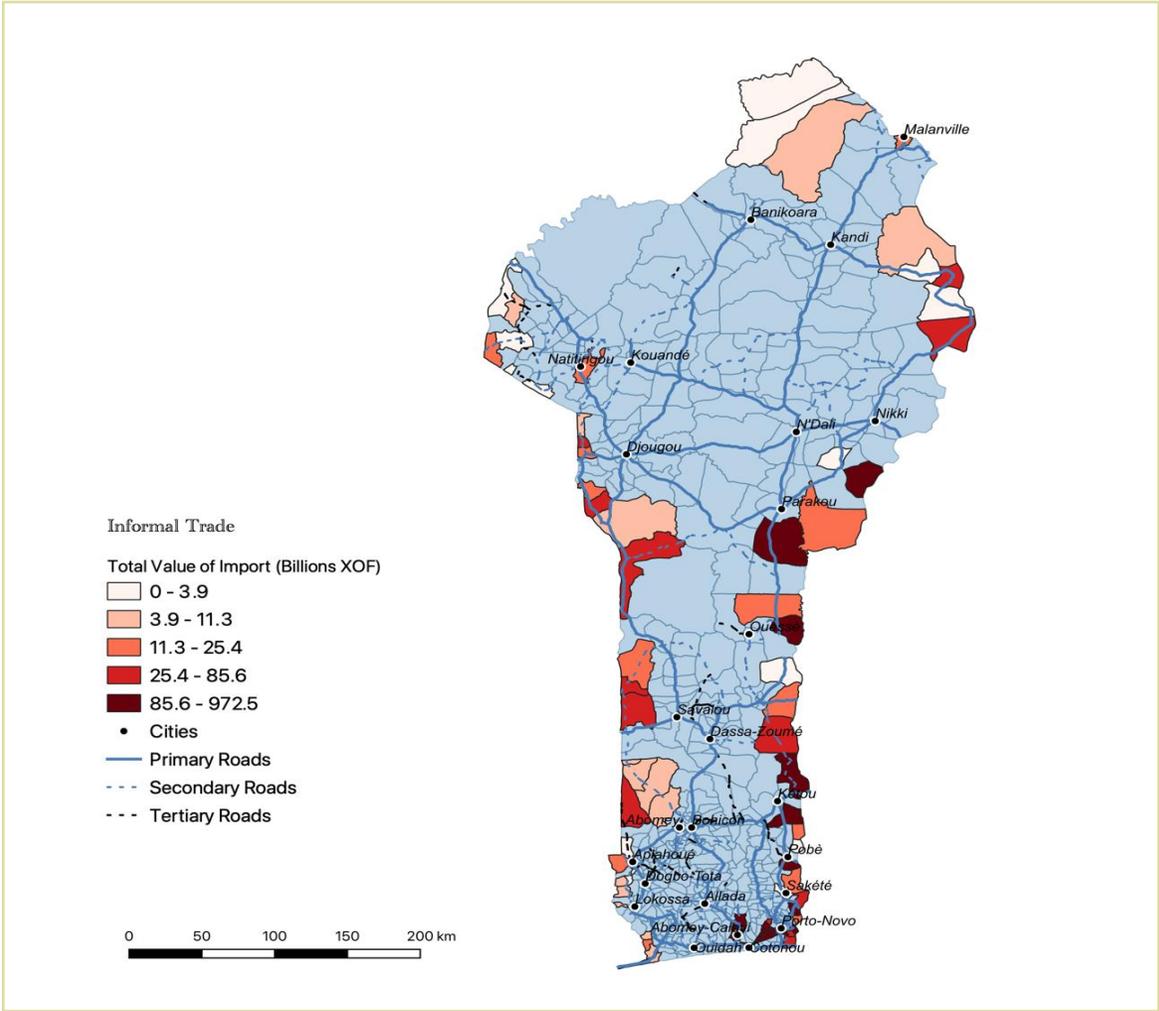
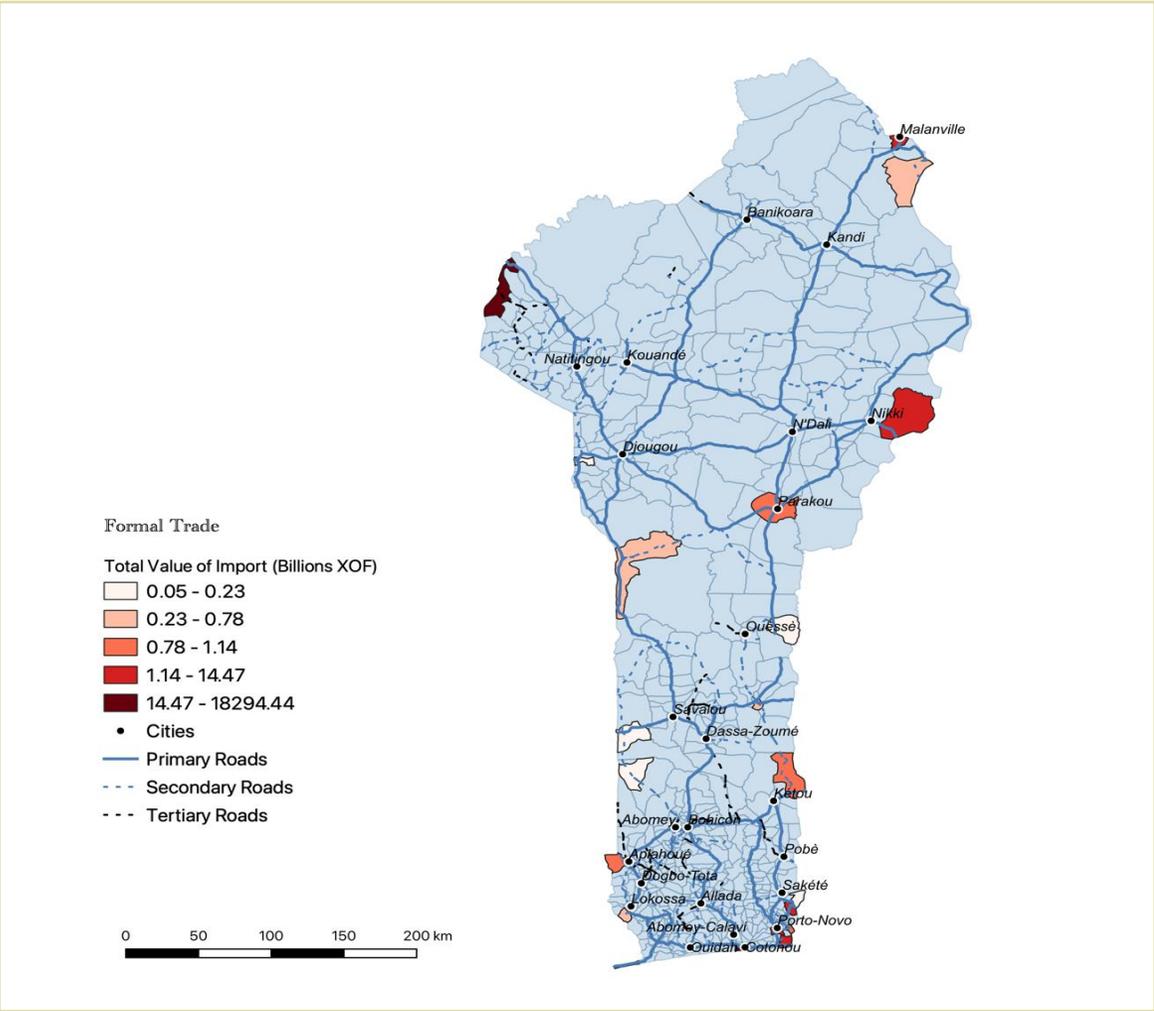
Source : WDI basé sur les données des comptes nationaux ; et WITS-données miroir

## 4. La transition vers une participation plus sophistiquée aux chaînes de valeur mondiales : Le rôle de la politique nationale



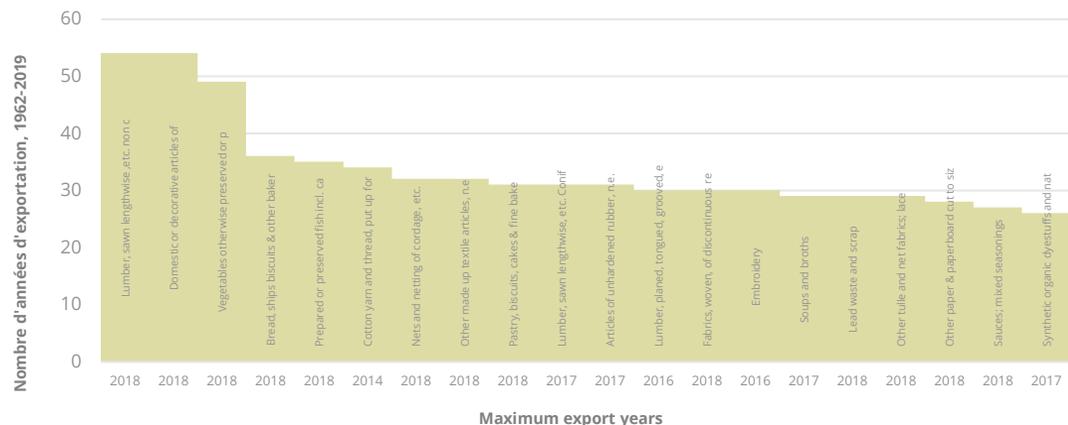
Source : Banque mondiale 2020a

# 5. Zoom sur la dynamique du commerce informel

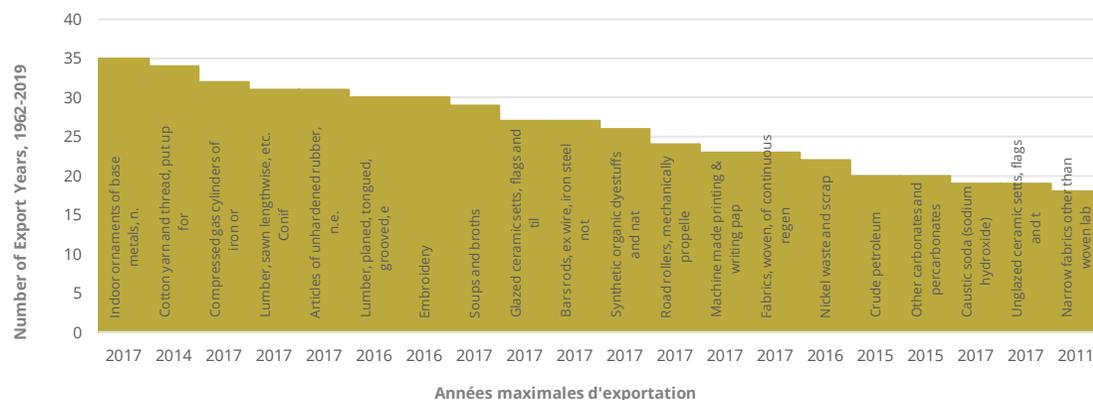


## Les 20 premiers produits latents du Bénin

### A2 En termes de nombre d'années d'exportation



### A3 En termes de valeurs d'exportation annuelles maximales (exportées depuis au moins 15 ans)



Source : Données WITS SICT, calculs de l'auteur.

## 6. Le potentiel latent de diversification du Bénin

L'interprétation correcte de l'exercice de diversification latente dépend de la dotation. À court terme, les pays ont tendance à augmenter leur potentiel de diversification latente dans les produits similaires à leur panier d'exportation, où il peut y avoir des groupes d'industries avec des fonctions de production similaires. Cette relation tend à s'affaiblir avec le temps, ce qui suggère que l'impact initial des dotations en facteurs sur le secteur de production tend à s'estomper à long terme (Lederman, Pienknagura et Rojas 2015). Une autre mise en garde concerne le changement technologique, qui peut modifier l'avantage comparatif révélé d'un pays (Hanson, Lind et Muendler, 2015). Les pays connaissent des changements continus dans la composition de leur panier d'exportation et de leurs avantages comparatifs révélés. Enfin, l'expérimentation et la découverte de produits sont d'autres forces qui peuvent conduire à une diversification latente (Hausmann et Rodrick, 2003).

Dans le cas du Bénin, plusieurs produits ont été exportés pendant plus de 25 ans et ont récemment presque disparu. Il s'agit notamment (en part du volume de l'année d'exportation maximale) de produits manufacturés, de denrées alimentaires et d'animaux vivants, de matériaux bruts, de produits chimiques. De nombreux produits ne sont plus exportés aujourd'hui mais l'ont été sur une période de plus de 25 ans. La figure A2 montre les 20 premiers produits en termes de valeurs annuelles maximales qui ont survécu pendant plus de 15 ans et ont expiré avant 2018. Plusieurs produits se sont éteints en 2017, notamment les ornements d'intérieur en métaux communs, les textiles, les bouteilles de gaz comprimé en fer ou, entre autres. Cela reflète peut-être la désindustrialisation prématurée de la région ASS depuis les années 1990 (chapitre I).

Des mesures politiques appropriées sont nécessaires pour faire face à l'"extinction des exportations" et pour tirer parti du potentiel latent. L'extinction de produits peut être due à un déplacement de l'avantage comparatif vers d'autres produits en raison de l'acquisition de technologies ou de savoir-faire. Mais elle pourrait aussi être due à l'augmentation des coûts commerciaux, qui rend ces produits moins rentables. Une autre explication possible pourrait être que les politiques industrielles qui encourageaient les exportations ont été abolies, ou que l'industrie n'est jamais sortie du stade d'industrie naissante. Enfin, il se pourrait que l'industrie minière se soit effondrée, comme dans le cas du minerai de fer en 2015, en raison de la faiblesse des prix. De meilleures politiques horizontales et une diminution des restrictions commerciales pourraient permettre la reprise de certaines exportations en réduisant les coûts commerciaux et en attirant les IDE.

## 8. Avantage comparatif révélé (2011-2018)

	PAIRS STRUCTURELS				PAIRS ASPIRATIONNELS		
	Bénin	Rwanda	Sénégal	Togo	Ghana	Maroc	Sri Lanka
	2011-2018	2011-2018	2011-2018	2011-2018	2011-2018	2011-2018	2011-2018
01-05 Animaux et produits animaux	0.04	0.04	10.12	0.50	0.28	2.58	1.14
06-15 Légumes	5.33	9.48	3.53	3.08	1.49	3.37	4.63
16-24 Denrées alimentaires	0.48	0.21	1.68	2.20	8.99	1.49	0.88
25-26 Produits minéraux	1.05	28.06	6.13	8.65	1.81	4.16	0.24
27 Produits pétroliers	1.23	1.85	1.18	2.09	1.55	0.17	0.05
28-38 Produits chimiques et industries connexes	0.03	0.17	1.24	0.18	0.06	1.80	0.19
39-40 Plastiques/caoutchoucs	0.03	0.06	0.10	0.15	0.18	0.13	2.32
41-43 Cuirs, peaux et cuirs bruts	0.02	2.68	1.43	0.23	0.04	0.94	0.52
44-49 Bois et produits du bois	3.77	0.17	0.14	0.89	0.94	0.28	0.54
50-63 Textiles et vêtements	3.72	0.06	0.30	1.14	0.07	4.93	13.04
64-67 Chaussures/ Coiffures	0.03	0.05	1.33	0.78	0.14	2.78	0.92
68-71 Pierre/verre	6.22	2.19	3.71	4.98	6.99	0.52	1.23
72-83 Métaux	1.03	0.25	0.56	0.63	0.29	0.34	0.11
86-89 Machines/électricité	0.02	0.03	0.06	0.05	0.03	0.63	0.17
90-97 Transport	0.03	0.02	0.15	0.20	0.17	0.85	0.15

Source : WITS et calculs des auteurs basés sur la classification HS 2017 tirée de <https://www.foreign-trade.com/reference/hscodet.htm> ; <http://wits.worldbank.org/WITS/docs/TradeOutcomes-UserManual.pdf>. Note : L'indice de l'avantage comparatif révélé (ACR) est une mesure de l'avantage ou du désavantage relatif d'un pays dans un secteur spécifique, comme en témoignent les flux commerciaux. Un indice supérieur à l'unité indique que la part des exportations d'un pays dans ce secteur dépasse la part des exportations mondiales du même secteur. Si c'est le cas, on en déduit que le pays a un avantage comparatif dans ce secteur. Étant donné que des volumes d'exportation élevés peuvent résulter de distorsions du marché, telles que des subventions ou des taux de change sous-évalués, on a fait valoir que l'ACR est un terme impropre dans la mesure où il constitue une meilleure mesure de la compétitivité que de l'avantage comparatif (Siggel 2006).

## 9. Comprendre la dynamique des entreprises au Bénin - dimensions clés et méthodologie

### Approche de l'analyse de l'enquête sur les entreprises

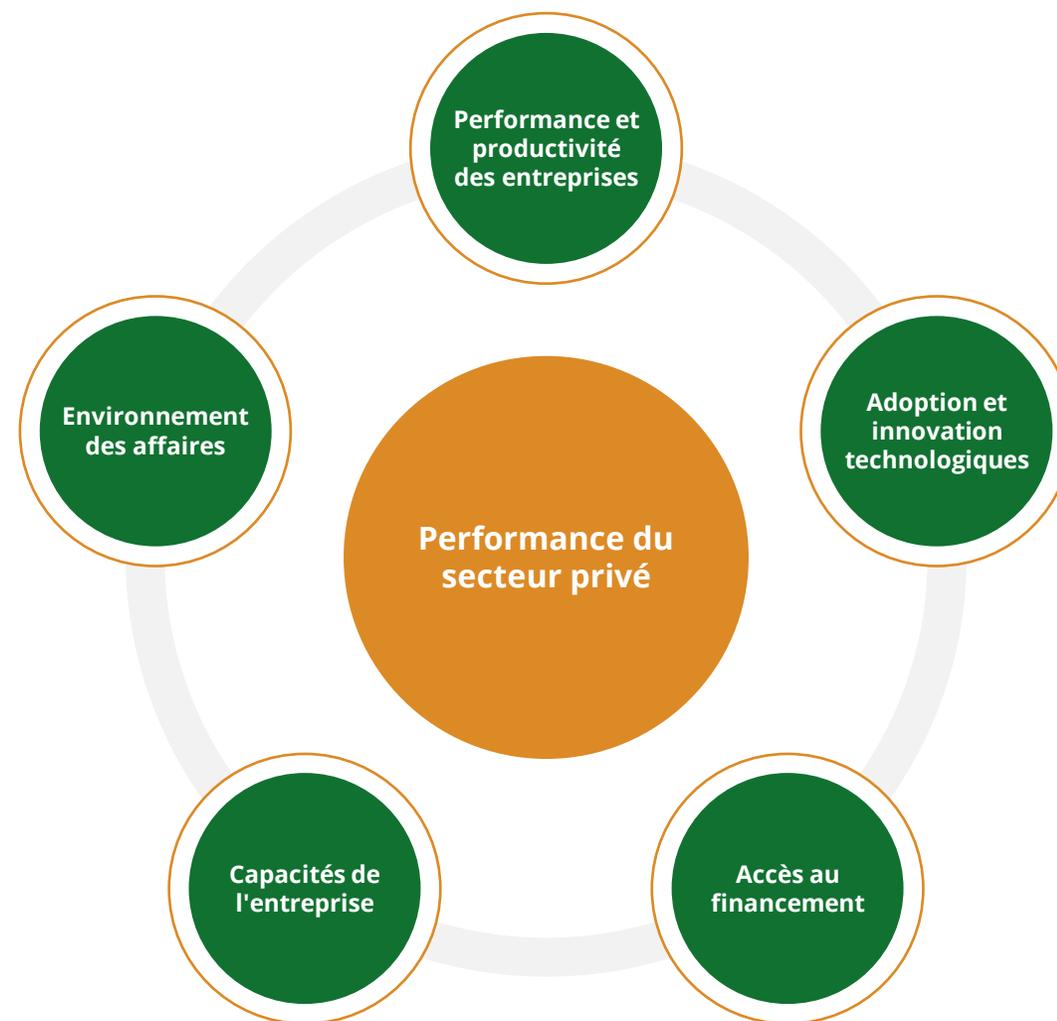
La section 4.3 est construite à partir des données de l'[enquête sur les entreprises \(ES\)](#) pour le Bénin, couvrant trois cycles de 2004 à 2006. Cela permet à la fois d'évaluer les progrès réalisés dans le temps et de les comparer aux pays pairs. En général, les unités dans les résultats sont basées sur "le pourcentage d'entreprises ayant répondu oui", sauf indication contraire.

Les dernières données du Bénin (2016) sont comparées à celles des pairs suivants, avec leurs dernières données d'ES :

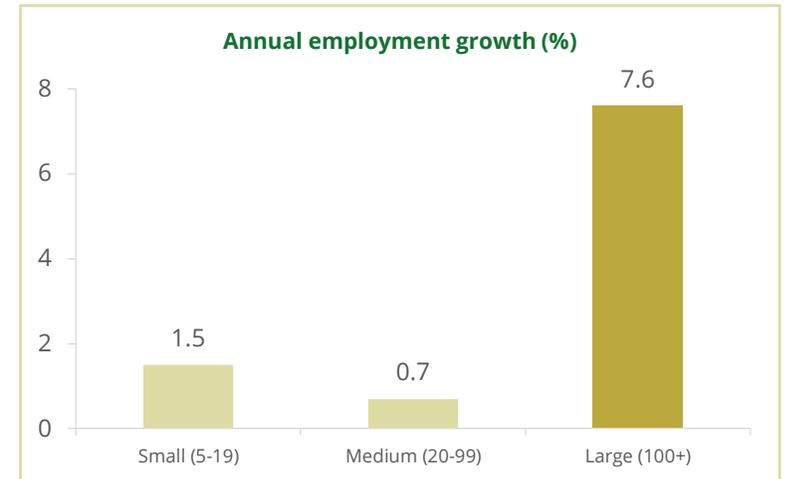
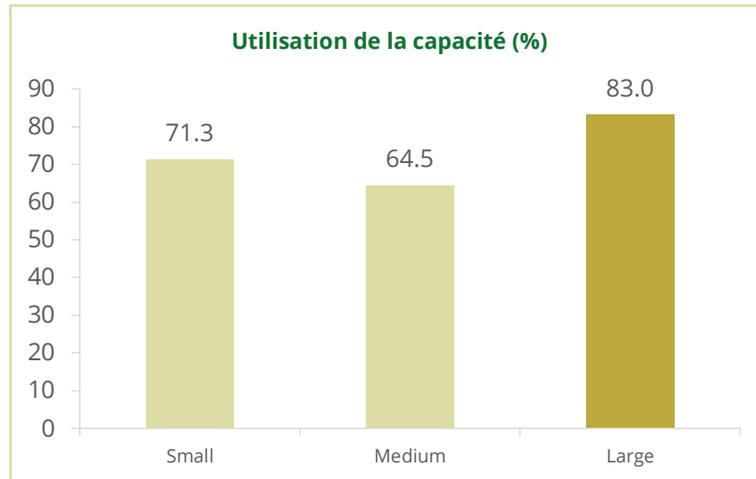
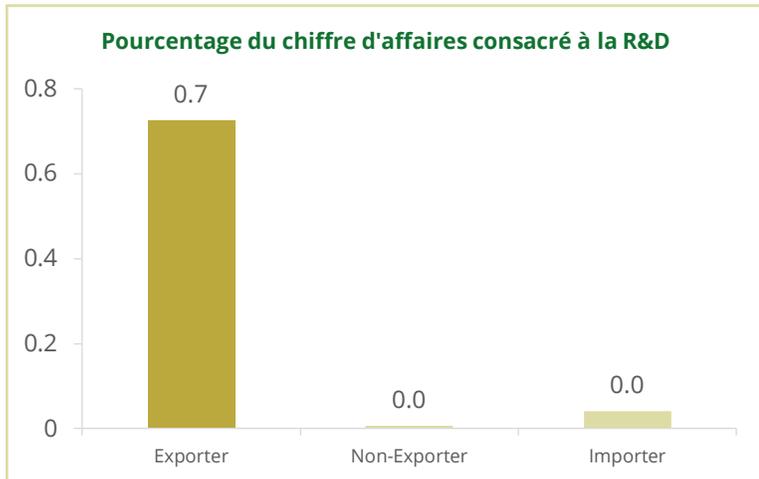
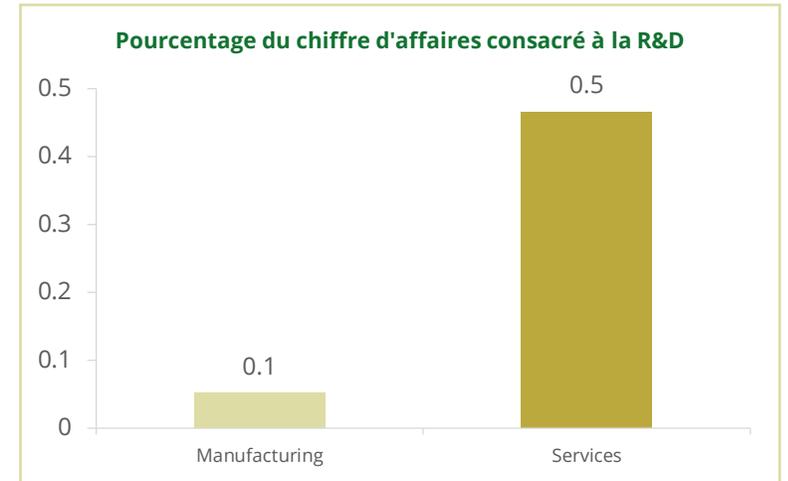
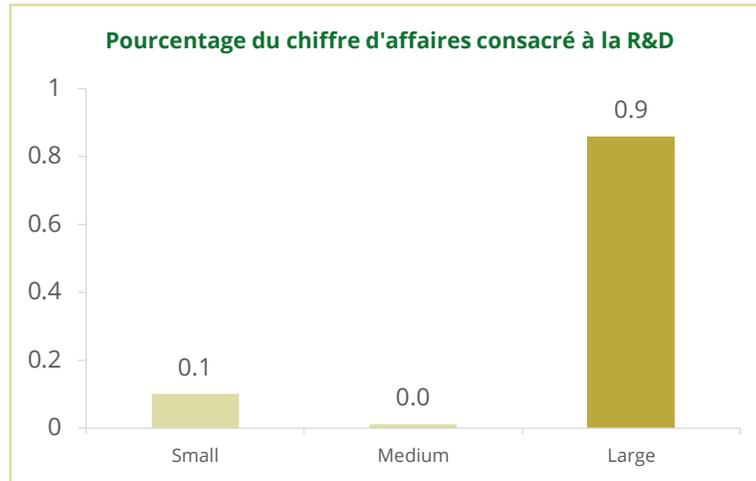
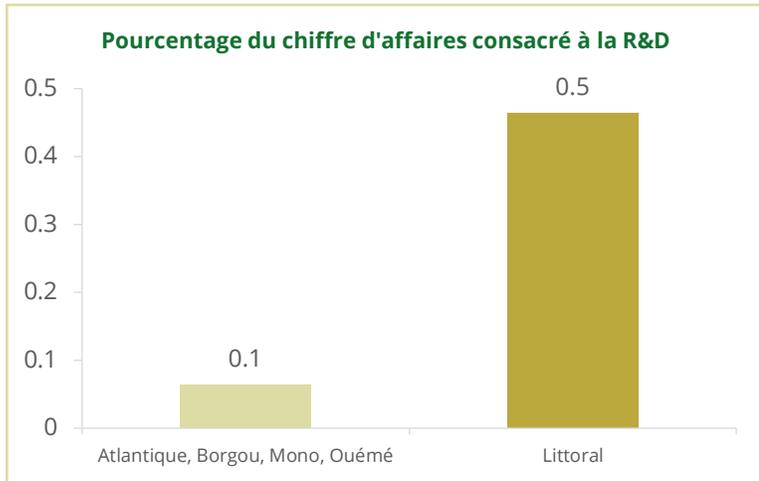
- Structurels : Rwanda (2019), Togo (2016), Sénégal (2014)
- Aspirationnels : Ghana (2013), Sri Lanka (2011), Maroc (2019)

En outre, les données de l'ES sont analysées selon quatre dimensions d'hétérogénéité : i) la région, ii) la taille de l'entreprise, iii) le secteur et iv) le statut commercial. Pour les deux cycles d'enquête les plus récents, l'ES est représentatif de la région, de la taille et du secteur, mais pas nécessairement du statut d'exportateur.

Cette analyse sera complétée par une *enquête de conjoncture*, pour laquelle la collecte de données est toujours en cours.



## 10. Les dépenses de R&D sont plus élevées parmi les grandes entreprises, les services, les exportateurs et dans le Littoral, les grandes entreprises obtenant de meilleurs résultats que les autres en général.



## 11. L'utilisation de modèles spatiaux quantitatifs dans le cas du commerce informel

L'activité économique est très inégalement répartie dans l'espace, comme en témoigne l'existence des villes. L'équilibre entre les forces d'agglomération et de dispersion qui sous-tendent ces concentrations d'activité économique est au cœur de toute une série de phénomènes économiques. L'impact des interventions des politiques publiques, telles que les investissements dans les infrastructures de transport et les politiques adaptées au milieu, est déterminé de manière cruciale par la façon dont ces politiques affectent l'équilibre entre ces forces centripètes et centrifuges (Redding & Rossi-Hansberg 2017).

Des recherches récentes ont permis de développer des modèles quantitatifs de la distribution spatiale de l'activité économique au sein des pays. Ces modèles sont suffisamment riches pour intégrer un grand nombre de lieux présentant une géographie, une productivité, des commodités et des facteurs locaux hétérogènes, ainsi que des échanges de biens, des migrations et des déplacements domicile-travail. Ils sont suffisamment simples pour permettre l'évaluation numérique, dans un cadre réaliste, d'une variété de politiques et de scénarios contrefactuels.

Lorsque le commerce informel est omniprésent, ces modèles peuvent simuler les flux commerciaux entre les lieux en se basant sur les forces de gravité entre les centres économiques et les éléments fondamentaux qui peuvent être observés tels que les revenus et la population. Les forces de gravité supposent que davantage d'échanges commerciaux devraient avoir lieu entre des lieux plus riches et plus peuplés, compte tenu des coûts commerciaux et de transport. La distance et les opportunités économiques affectent les flux commerciaux. Les districts les plus proches auront tendance à commercer davantage, les districts les plus riches également. Les paramètres permettant de calibrer les modèles sont tirés de contextes dans lesquels des données commerciales peuvent être observées. Un tel modèle peut être utilisé pour simuler les flux entre les lieux qui diffèrent des flux officiels observés qui ne décrivent que partiellement la réalité du Bénin.

**SIÈGE SOCIAL  
BANQUE MONDIALE**

1818 H Street,  
NW Washington, DC 20433 USA  
Tél : (202) 473-1000