

Estimation et déterminants du commerce transfrontalier informel du Bénin

Eudoxie H. BESSAN

Laboratoire d'Economie Publique (LEP)

E-mail : eudoxiebessan@gmail.com

Résumé : L'objectif de cette proposition de recherche est d'analyser le commerce transfrontalier du Bénin en estimant l'ampleur des flux informels et en mettant en relief les potentiels déterminants de ce commerce. A partir du modèle de Mitaritonna et al., (2017) élargi aux variables socioculturelles et des données d'enquête de l'INSAE effectuées en 2011 et 2018 sur un échantillon de 8883 individus. A l'aide d'un estimateur MCG, nous attendons de nos résultats que l'ampleur du commerce transfrontalier informel soit évaluée ; aussi les déterminants aussi bien économiques que socio-culturels du commerce transfrontalier informel soient identifiés. Ensuite, ces résultats nous permettront de définir de nouvelles politiques d'intégration commerciale et de contrôle du commerce informel plus efficace.

Mots clés : commerce transfrontalier, informel, MCG, Bénin

New Proposal

Estimating and determinants of Benin's cross-border trade

Abstract: The objective of this research proposal is to analyze cross-border trade in Benin by estimating the extent of informal flows and highlight the potential determinants of this trade. Based on the model of Mitaritonna et al., (2017) extended to socio-cultural variables and INSAE survey data carried out in 2011 and 2018 on a sample of 8,883 individuals. Using a MCG estimator, we expect our results to assess the extent of informal cross-border trade; also the economic and socio-cultural determinants of informal cross-border trade are identified. Then, these results will allow us to define new policies of commercial integration and more efficient control of the informal trade.

Keywords: cross-border trade, informal, MCG, Benin.

1. Introduction

Le commerce transfrontalier a fait l'objet de plusieurs concepts dans la littérature, à savoir : commerce « informel », « non enregistré », « parallèle », « de contrebande » (Egg, Herrera, 1998). Dans la présente recherche, nous définissons le commerce transfrontalier informel comme l'ensemble des échanges de biens et services, qui ne sont pas enregistrés dans les statistiques officielles du Bénin et qui intègrent la réalité de franchissement des frontières (Ayipam, 2010 ; Nkendah et al, 2011 ; Mitaritonna et al., 2017). Ces flux échappent généralement au contrôle et ne font souvent pas l'objet d'enregistrement. Ce non-enregistrement peut donc donner de faux signaux aux décideurs dans la prise de décision de politique économique.

Aussi, dans un environnement caractérisé par la mondialisation et une concurrence effrénée, l'impulsion du développement passe par l'intégration régionale (Nkendah et al, 2011). Le régionalisme est devenu plus que prioritaire dans les négociations commerciales entre les différents groupes régionaux africains dans le cadre par exemple de la création de la Zone de Libre-Echange Continentale Africaine (ZLECA)¹, ou encore de la mise en œuvre des accords sur les échanges régionaux comme par exemple le Tarif extérieur Commun (TEC). Dans cette perspective, comment donner un contenu concret à l'intégration des pays de la Communauté Economique des Etats de l'Afrique de l'Ouest (CEDEAO), si les données produites et compilées par les instituts nationaux de statistique ne prennent pas en compte l'ampleur réelle des échanges entre pays membres de la communauté ? Comment expliquer que l'essentiel des échanges se fait dans l'informalité surtout aux frontières des pays ?

Le commerce entre les pays africains est généralement faible², malgré des efforts importants pour le promouvoir. La plupart des accords de communauté économique régionale (TEC-UEMOA, TEC-CEDEAO³, Accord de Facilitation des Echanges-AFE ; OMC) ont eu peu de succès dans l'augmentation du commerce entre les membres (Golub, 2015 ; De Melo et Tsikata, 2015). De ce fait, une évaluation du commerce régional en Afrique ne peut être complète sans inclure le commerce transfrontalier informel (Golub, 2015), car les flux non enregistrés de marchandises à travers les frontières représentent une part importante du commerce international sur le continent (Mitaritonna et al. 2017). On sait donc que le faible niveau des échanges intra-africains de données officielles est dû, dans une certaine mesure, à la grande part des transactions que ce type de données ne parvient pas à enregistrer. Malgré, les épisodes de libéralisation des échanges pour une réduction de l'informalité, la persistance du commerce informel montre que certaines formes d'entraves au commerce sont restées élevées. Pour une évaluation et une prise en compte réelle de ces flux non-enregistrés dans les statistiques nationales, il serait plus que nécessaire d'identifier clairement les facteurs à l'origine d'une telle tendance généralement africaine.

De nombreuses études ont tenté de déterminer les facteurs du commerce transfrontalier informel entre le Bénin et le Nigeria (Golub et Mbaye, 2009 ; Ayadi et al., 2013 ; Golub, 2012, Bensassi et al, 2016 ; Mitaritonna et al. 2017). Il a été souligné que, d'une manière générale, que les politiques commerciales telles que les tarifs sur les importations, les restrictions commerciales ou les interdictions de certains produits de grande consommation sont les principaux déterminants du commerce informel. Les restrictions encouragent le commerce informel, vue principalement comme un moyen d'échapper au paiement d'impôts, ce qui conduit à une sous-estimation du commerce transfrontalier. De plus, lorsque les pays voisins ont des politiques commerciales différentes couplées à des systèmes de change différents, cela peut conduire au développement du commerce informel (Azam et Daubrée, 2007). Aussi, il est de plus en plus reconnu même si cette reconnaissance est de source socio-anthropologique mais généralement reprise par des économistes (Golub, 2012 ; Benjamin et al, 2012) que, les échanges se font informellement en raison d'une forte proximité socioculturelle entre ces pays basés

¹ La Zone de libre-échange continentale africaine (ZLECA), la plus grande zone de libre échange du monde depuis la création de l'organisation Mondiale du Commerce (OMC), s'étendra sur un marché de 1,2 milliard de personnes, représentant un produit intérieur brut (PIB) de 2 500 milliards de dollars dans l'ensemble des 55 États membres de l'Union africaine (CAPC, 2017).

² La part du commerce intérieur a atteint 40% en Amérique du Nord et 63% en Europe occidentale au milieu des années 2000, il était estimé à seulement 10 à 12% en Afrique (UNECA, 2015).

³ Par exemple pour le TEC-CEDEAO, sur les 15 pays membres de la communauté, seulement 9 ont en œuvre l'accord sur le tarif.

sur les liens ethniques, religieux et de parenté décelés entre pays voisins peuvent être un solide soubassement aux échanges informels.

Plusieurs arguments sont développés pour dénoncer le caractère artificiel et arbitraire des frontières africaines (Alésina et al, 2011 ; Salifou, 2015). S'il est vrai que les populations de l'Afrique subsaharienne n'ont pas été associées à la délimitation de leurs territoires nationaux (Young 1994 ; Herbst, 2000), il est indéniable qu'elles peuvent servir à des fins économiques. En Afrique, les dynamiques transfrontalières sont longtemps négligées dans la mise en œuvre des politiques publiques de développement. Cela s'explique par le fait que les politiques de développement fondées sur des conceptions classiques de l'activité économique ne permettent pas d'identifier les logiques économiques qui structurent les échanges (Walther, 2007). Or, ces espaces transfrontaliers sont le lieu d'une forte prolifération des échanges commerciaux, des activités économiques et migratoires. Cependant, malgré son caractère informel, ce commerce est très structuré autour d'organisations et de réseaux pouvant opérer sur de vastes échelles où les règles officielles sont systématiquement éludées. Les réseaux informels facilitent la diffusion de l'information sur le marché, l'exécution des contrats et permettent la fourniture de crédits et de transferts de fonds rapidement et à faible coût. De plus, en raison des liens socio-culturels qui unissent les peuples des pays voisins, fuir les réglementations officielles est considéré comme légitime (Benjamin et al, 2015).

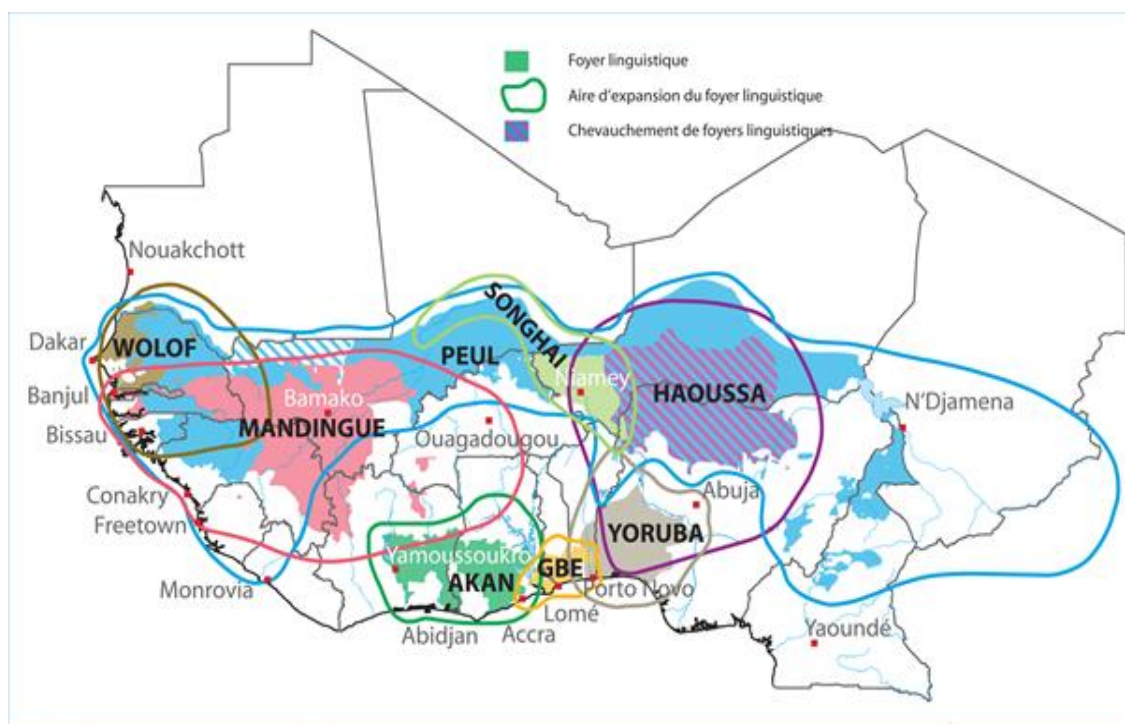
Selon les données de l'Enquête sur le Commerce Extérieur Non Enregistré (ECENE) effectuée en 2011, la valeur des importations en seulement 10 jours pouvait être évaluée à 3734 millions de francs CFA avec un volume de 14 878 tonnes. Les exportations (y compris la réexportation) sont évaluées à 2 167 millions de francs CFA avec un volume de 4578 tonnes. Quant aux produits en transit, ils sont évalués à 1481 millions de francs CFA pour un volume de 1 026 tonnes pendant la même période de référence. Ce qui caractérise les échanges commerciaux entre le Bénin et ses voisins est l'informalité. En effet, 90% de ce commerce s'effectue dans l'informel. Il faut reconnaître ici, que l'étroitesse des frontières béninoises peut jouer un rôle important dans la dynamique de ce commerce. La longueur totale de la frontière du Bénin est de 1 989 km partagés avec le Nigéria (773 km), le Togo (644 km), le Niger (266 km) et le Burkina-Faso (306 km). Ainsi, l'essentiel du commerce transfrontalier informel du Bénin se pratique avec le Nigéria. Il est admis que les échanges non enregistrés entre le Bénin et le Nigéria sont susceptibles d'être substantiels et vitaux pour les deux pays. Le Nigéria est le principal partenaire commercial du Bénin avec près de 86% de la valeur des importations informelles, 95% des exportations informelles et 92% des réexportations informelles sur l'ensemble du commerce informel (INSAE, 2012) ; alors qu'il occupe la 9^{ème} place dans le formel. De plus, l'arbitraire dans les délimitations frontalières entre le Bénin et ses voisins (comme pour plusieurs pays en Afrique subsaharienne) ayant des liens ethniques et religieuses de longue date entraîne une absence de séparateurs géographiques ou sociaux clairs (Young 1994) qui sont sources du trafic informel.

L'importance du commerce informel n'est plus à démontrer, cependant il est important d'analyser sa dynamique vue l'ampleur qu'elle prend de nos jours et la difficulté des gouvernements à le contrôler pourtant source de pertes fiscales. Notre proposition de recherche cherche donc à répondre à la question à savoir : quels sont les caractéristiques de la dynamique du développement du commerce informel aux frontières ? L'intérêt de notre recherche est d'élargir l'étude des facteurs du commerce transfrontalier aux facteurs socio-culturels. Cette étude est importante dans le sens où elle permettra dans un premier temps à une meilleure évaluation du commerce non enregistré et dans un deuxième temps à une définition de politiques d'intégration régionale plus inclusives. Elle peut également permettre de repenser la lutte contre le commerce informel qui ne sera pas uniquement axée sur la restructuration ou la réorientation des politiques commerciales, mais également sur la définition de politiques à partir des liens socio-culturels entre pays. L'étude est la première de ce genre à considérer les facteurs économiques et facteurs socio-culturels simultanément sur le plan empirique. Elle se fonde sur une base de données très récente sur le suivi des transactions aux frontières bénino-nigériennes effectuée en Novembre 2018, par l'INSAE⁴.

La suite du document, comprend quatre parties : la première présente les objectifs et hypothèses de recherche, la seconde fait une analyse de la revue de littérature, la troisième, renseigne sur la méthodologie et la dernière partie, présente les résultats attendus.

FIGURE 1 – Langues ouest-africaines parlées par plus d'un million d'habitants.

⁴ Institut National de la Statistique et de l'Analyse Economique du Ministère du Développement et Plan du Bénin



Source : Atlas de l'intégration régionale en Afrique de l'Ouest, CSAO, 2009

2. Objectifs et hypothèses de recherche

2.1. Objectif général

L'objet principal de notre étude est d'analyser les caractéristiques du commerce transfrontalier informel du Bénin.

2.2. Objectifs spécifiques

Spécifiquement il s'agira de:

- Estimer l'ampleur du commerce transfrontalier informel ventilé par produits et par flux;
- identifier les déterminants économiques et socio-culturels caractérisant le commerce transfrontalier informel du Bénin.

2.3. Hypothèses de recherche

- Le commerce informel révèle une forte dynamique des échanges entre les pays africains à travers les produits agricoles ;
- Les entraves au développement du commerce transfrontalier formel sont : la prime du marché parallèle de change, la mise en œuvre du TEC ainsi que le différentiel de politiques commerciales.
- Les facteurs socio-culturels et les réseaux commerciaux servent de canaux de facilitations des échanges informels transfrontaliers.

3. Quelques statistiques descriptives de la nature des échanges entre le Bénin et ses voisins

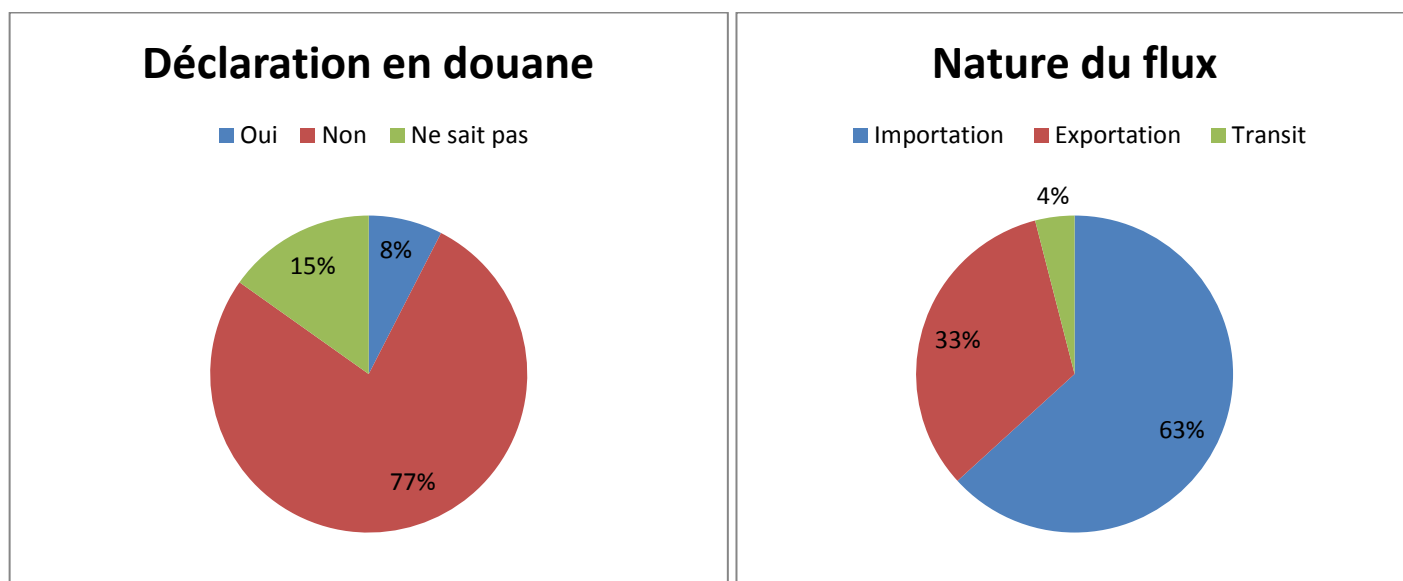
A partir des données ECENE de l'INSAE (2011), le Nigeria est le premier partenaire commercial du Bénin à environ 70% parmi les pays frontaliers du Bénin. Les échanges s'effectuent généralement dans l'informel car à près 90%, les acteurs ne font pas de déclaration en douane et ce sont les flux d'importations qui sont les affectés (graph.1) à plus de 60%. La principale raison qui motive ces échanges est en premier lieu le prix attractif relativement bas pratiqué au Nigéria (59%) suivi immédiatement de la proximité des frontières entre les pays à près de 20% (graph.2). Ce dernier constat dénote du rôle des frontières dans les échanges informels.

Tableau 1 : Pays frontaliers et dynamique des échanges

		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	Nigeria uniquement	5480	61,7	61,7	61,7
	Togo uniquement	3274	36,9	36,9	98,5
	Niger uniquement	29	,3	,3	98,9
	Niger et Nigeria	48	,5	,5	99,4
	Burkina-Faso et Togo	52	,6	,6	100,0
	Total	8883	100,0	100,0	

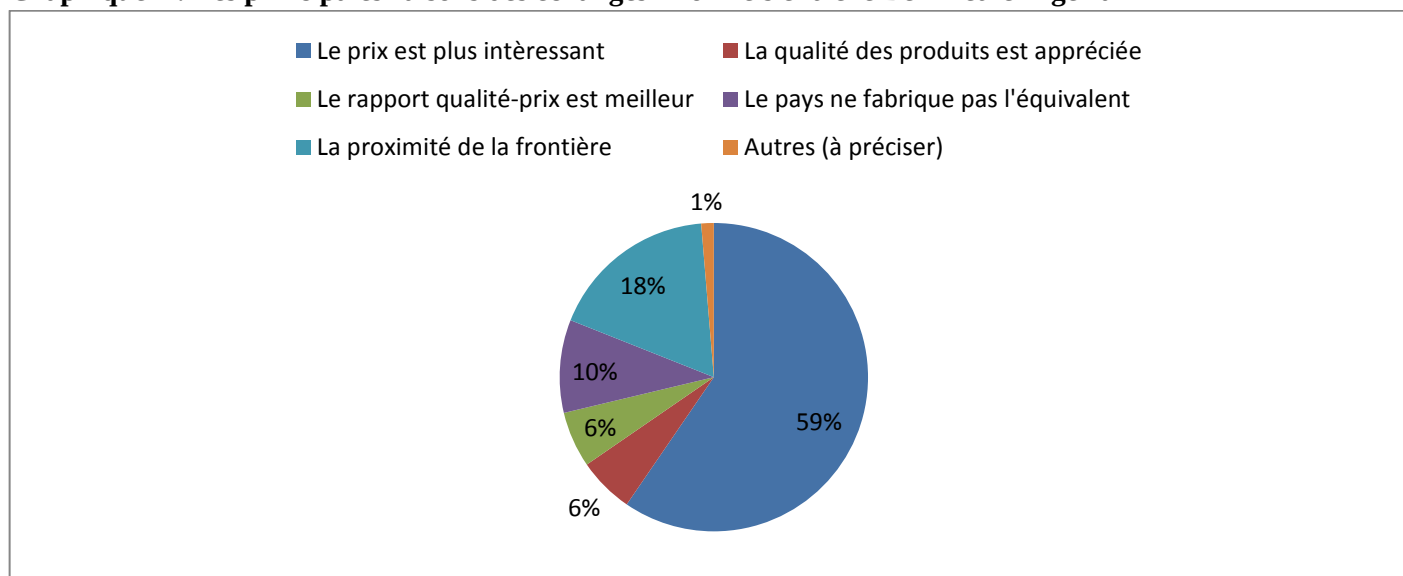
Source : Auteure à partir des données ECENE/INSAE, 2011

Graphique 1 : Nature des échanges au frontières béninoises



Source : Auteure à partir des données ECENE/INSAE, 2011

Graphique 2 : Les principales raisons des échanges informels entre le Bénin et le Nigeria



Source : Auteure à partir des données ECENE/INSAE, 2011

4. Revue de littérature

4.1. Facteurs économiques du commerce transfrontalier informel

Dans la littérature, il est admis que les transactions illégales dans le commerce transfrontalier informel ne peuvent prendre place que lorsqu'il existe certaines formes de restrictions ou des facteurs de distorsion entraînant de façon générale des divergences entre prix domestiques et prix étrangers. Ces divergences ne sauraient être justifiées par les coûts de transport d'un marché. Comme facteurs de distorsions, on cite généralement les taxes douanières, la différence de politique commerciale, les entraves à la facilitation du commerce et la prime du marché parallèle de change.

Les tarifs douaniers : La première cause du développement du commerce informel sans doute l'une des plus anciennes est les taxes douanières. L'incitation à éviter de payer des taxes en réponse à une pression fiscale accrue a été reconnu depuis les travaux de Bhagwati (1964, 1967). Le niveau de taux d'imposition est liée à la sécurité de la base d'imposition, donc plus grandes sont les taxes, plus grand est le risque d'évitement pour la base. Ainsi, l'augmentation du taux de de droit de douane reflètent, non seulement les écarts de prix entre pays transfrontaliers, mais aussi induire un niveau important de contrebande dans l'économie (Nkendah et al, 2011 ; Bensassi et al, 2016 et Mitaritonna et al, 2017). Van Dunem et Arndt (2009) en utilisant la méthode des statistics miroirs pour le cas du Mozambique, trouvent que pour une augmentation de 1 point de taux d'imposition, l'évasion fiscale augmente de 1,4%. Cette élasticité trouvée représente environ la moitié de celle trouvée dans le cas de la Chine orientale de 1992-2007, Javorcik et Narciso (2008) soutiennent l'hypothèse selon laquelle, le niveau des tarifs plus élevé stimule des niveaux plus élevés de fraude douanière avec des élasticités estimées qui ont tendance à être plus faibles que ceux trouvés par Fisman et Wei (2004). Javorcik et Narciso (2008) montrent également que la relation entre le ratio des écarts aux droits de douane est plus forte pour les produits différenciés. Ils montrent par-là, la grande facilité à cacher la valeur réelle des biens quand ils sont différenciés, comme l'a suggéré Bhagwati (1967).

Différences de politiques commerciales : La différence entre les politiques commerciales passe par la prohibition voire l'interdiction pure et simple de certains produits de grande consommation (Bhagwati, 1967 ; Ackello-Ogutu, 1997 ; Benjamin et Mbaye, 2012). Ainsi, de nombreux auteurs comme Egg et Herrera (1998), Golub (2012b), reconnaissent largement les différences de politiques commerciales nationales comme facteur déterminant dans l'incitation au commerce informel. Golub et Mbaye (2009), et Oyejide *et al.* (2008), quant à eux, vont plus en profondeur en indiquant que les différences importantes et variées des prix au détail des marchandises entre pays frontaliers confirment l'existence d'incitations à la contrebande. En basant leur analyse sur les relations socio-anthropologiques qui lient le Bénin et le Nigéria et ; la Gambie et le Sénégal, ces auteurs montrent les conséquences des différenciations de prix. De même, Ayaldi et al., (2013), trouvent pour le cas de la Tunisie avec ses voisins (Lybie et Algérie) que les principales raisons de la grande échelle du commerce de contrebande existe dans les différences dans les niveaux de subventions de chaque côté de la frontière ainsi que dans les régimes d'impôt variant. Par exemple, le prix du carburant est d'environ un dixième en Algérie qu'en Tunisie et ils estiment qu'environ 25% du fuel consommé en Tunisie est sous la forme d'importations informelles de l'Algérie.

Facteurs de facilitations du commerce : De même, les barrières commerciales peuvent naturellement expliquer une bonne partie des différences observées dans les prix en gros entre pays voisins, mais pas toutes. Selon Golub (2012b), l'impact d'autres facteurs, incluant la facilitation du commerce, l'application des règles gouvernant les points de passage frontaliers, le climat des affaires et la réduction des tracasseries douanières peuvent rentrer en ligne de compte. Effectivement, la rapidité de dédouanement des marchandises, la célérité dans les procédures douanières, l'efficacité portuaire et la sécurité constatées dans les ports de Cotonou et Banjul à l'inverse des ports de Dakar et de Lagos constituent des facteurs aussi importants que les droits de douane dans les facteurs incitatifs à la contrebande (Benjamin et al, 2012). L'importance des facteurs de facilitations dans le dynamisme des échanges intra régionaux et la réduction des échanges informels ont suscités à la mise en œuvre de plusieurs projets régionaux⁵ Néanmoins, la disparité des tarifs douaniers et les entraves à la facilitation du commerce ne sont pas les seuls éléments déterminant dans l'évolution du commerce transfrontalier informel.

Facteurs monétaires, l'argument de la parité monétaire : A ces facteurs, il faut ajouter le taux de change parallèle qui est le prix d'une monnaie en une autre sur le marché noir. L'existence de deux prix au même moment pour une même monnaie (taux de change officiel et taux de change parallèle) constitue également un facteur de distorsion pouvant entrainer

⁵ Projet de Facilitation du Commerce et du Transport sur le Corridor Abidjan-Lagos-Organisation du Corridor Abidjan-Lagos (PFCTCAL-OCAL), les nombreuses activités de l'Alliance Bordeless et les Accords de Facilitations des Echanges de l'OMC.

et /ou intensifier la contrebande (Amoussouga, 1984). Le facteur qui conditionne cette évolution est également d'ordre monétaire (Igué, 1983, Igué et Soulé 1992, Azam, 1991). Tous les pays à monnaie non convertible se trouvent généralement dans une position désavantageuse par rapport à ceux dont les monnaies ont valeur d'échange hors de leur espace territorial. En effet, Barnett (2003) à partir d'un modèle où contrebande et marché parallèle émergent à cause des restrictions gouvernementales qui empêchent les agents de détenir l'également des devises étrangères. L'auteur attribue les mouvements dans les taux parallèles à une incertitude non fondamentale et trouve des résultats intéressants. Premièrement, le modèle de Barnett engendre des équilibres avec des primes parallèles positives et négatives, et des corrélations entre le commerce illégal et la prime. Deuxièmement, il suggère de façon inédite que la spéculation sur les devises est à la source de la contrebande, et que cela affecte les activités économiques réelles dans tous les secteurs de l'économie. La Prime du marché noir est alors un déterminant important du volume de commerce informel.

Ces facteurs ne définissent pas généralement le mécanisme de fonctionnement des transactions illégales du fait du rôle ambigu joué par ceux-ci dans la coexistence du marché légal et marché illégal des biens. Par exemple, bon nombre d'auteur considère le marché parallèle de change comme cause des transactions illégales (Amoussouga, 1984 ; Boismery, 1996, Dzaka, 2003, Thai, 2015, Onour, 2017), d'autres par contre le considèrent comme seulement un élément de facilitation du commerce illégal, ou un instrument de financement du commerce illégal (Amoussouga, 1994, Bahmani-Oskooee et Goswami, 2003, Golub, 2012, Hong et Pak, 2017 ; Ogoun, 2017). Cependant, malgré son importance dans le contexte des échanges du Bénin avec le Nigéria, les récentes études (Bensassi et al, 2016 et Mitaritonna et al, 2017) ne l'ont pas intégré ce qui constitue une grande limite aux résultats trouvés pourtant très élaborés.

L'importance de ces facteurs dans le développement du commerce transfrontalier informel n'est pas à remettre en cause, mais son développement non maîtrisé ces dernières années, ont poussé plusieurs auteurs à chercher d'autres facteurs moins économiques que les premiers pour expliquer la persistance et la résistance du commerce transfrontalier informel aux politiques de lutte. Les facteurs sociologiques et anthropologiques comme les liens socio-culturels sont aujourd'hui pointés du doigt pour expliquer ce phénomène.

4.2. Facteurs socio-culturels et réseaux du commerce transfrontalier informel

Théorie des réseaux commerciaux : De façon générale, la recherche relative à l'impact des réseaux sur le commerce concerne les réseaux co-ethniques et les groupes d'entreprises avec des membres enregistrés publiquement exemple du keiretsu japonais (Rauch, 2001). Les réseaux co-ethniques sont des communautés d'individus ou d'entreprises qui partagent un attribut démographique tel que l'ethnicité ou la religion. Dans certains contextes, la caractéristique clé des réseaux étudiés est que leurs membres sont engagés dans des échanges répétés qui aident à maintenir la coopération. Dans d'autres contextes, la caractéristique essentielle est que les membres du réseau ont une connaissance approfondie des caractéristiques des autres, les uns avec les autres ou se référer à des occasions d'affaires extérieures. Rauch (2001) nous rappelle que ces caractéristiques clés correspondent à peu près à deux définitions des réseaux économiques utilisés dans la littérature sociologique. Le premier, basé sur Podolny et Page (1998, p. 59), définit un réseau économique comme un groupe d'agents qui poursuivent des relations d'échange répétées et durables les uns avec les autres. La deuxième définition, plus faible, est basée sur le travail de Granovetter (1973, 1995): un ensemble d'acteurs qui connaissent les caractéristiques pertinentes des uns des autres ou qui peuvent les apprendre par référence. Ces deux définitions se complètent.

Importance des réseaux commerciaux ethniques et/ou religieux : Egg et Errera (1998) relèvent qu'en Afrique, le commerce transfrontalier et de longue distance se déroule dans un environnement marqué par des asymétries d'information, de nombreux risques et une incomplétude des marchés, notamment par les difficultés d'accès au capital. Pour réduire l'incertitude qui en résulte, synonyme de coûts de transaction élevés, les acteurs se sont dotés d'un ensemble d'organisations et de règles, dont les réseaux marchands que David et Moustier (1998) caractérisent par une série de connexions entre acteurs (liens familiaux, culturels, territoriaux) doublée de relations hiérarchiques, d'obligations et de dépendance. Les réseaux ethniques ont un poids dans la structuration du commerce transfrontalier (Igué et Soulé, 1992). En effet, ce commerce est parfois, de part et d'autre de la frontière, contrôlé par des acteurs de même origine ethnique, partageant la même culture et interdisant de facto à d'autres acteurs d'entrer sur le marché.

Du point de vue économique, ce contrôle ethnique du marché empêche a priori la libre entrée de nouveaux acteurs, d'où des situations de concurrence imparfaite. Pour Dzaka-Kikouta (2003), les réseaux du commerce transfrontalier permettent à l'entrepreneur africain, souvent confronté, et plus gravement que ses homologues d'autres pays en développement (PED), à

des conditions d'insécurité contractuelle l'exposant à l'opportunisme des partenaires, de réduire le risque de rupture de contrats en réduisant autant que possible ses coûts de transaction. A cet effet, les réseaux ethniques facilitent les échanges à l'intérieur des frontières et entre les pays et ces réseaux jouent un rôle particulièrement important dans les États où la primauté du droit est faible et où l'information complète et l'application formelle des contrats par les tiers sont insuffisants. L'appartenance à un groupe permet d'établir des relations de confiance qui permettent d'externaliser des activités spécifiques auprès de fournisseurs de services spécialisés qui sont actifs le long de la route commerciale, tels que les transporteurs, les financiers, les agents de douane. Les réseaux ethniques facilitent également les échanges en réduisant les risques et les incertitudes le long du corridor commercial et en améliorant l'accès à l'information en particulier avec un meilleur accès aux téléphones mobiles (Rauch, 2001). Les réseaux ethniques facilitent également le partage de l'information et réduisent l'asymétrie de l'information. Ne pas fait partir d'un réseau est tellement entravant que la grande majorité des commerçant(e)s qui ne font pas partie d'une association ou d'une coopérative d'un réseau souhaitent vivement en devenir membres selon l'étude menée par Titeca et Kimanuka (2012) sur les petits commerçants informels des grands lacs.

Acteurs des réseaux commerciaux ethniques et religieux : Il existe différentes formes de construction sociale de l'illégalité qui se développe aux frontières des États dans le contexte de la mondialisation (Nugent, 2012). Cela témoigne de leur importance dans le commerce transfrontalier. La situation des frontières grises⁶ facilite les contacts, crée des relations sociales et incite tous les acteurs à maintenir la relation une fois qu'il se développe (Dobler, 2016). Cette combinaison transforme la bordure grise dans un espace social idéal pour l'émergence de réseaux commerciaux, acteurs administratifs et politiques (Raeymaekers 2009; Titeca, 2012; Meagher 2014; Titeca et Flynn 2014). Ces groupes d'acteurs ne sont pas des individus isolés. Ils incluent souvent différents niveaux de réseaux institutionnels ou de mécénat: chauffeurs routiers et transport entrepreneurs, responsables d'entrepôts et propriétaires d'entrepôts, douanes fonctionnaires et superviseurs, politiciens à différents niveaux. Si la situation est suffisamment stable, les interactions à tous les niveaux peuvent s'interconnecter et les réseaux entre différents groupes d'acteurs peuvent interagir avec des réseaux de groupes internes. Différentes formes de relations de pouvoir sont intégrés dans un système relativement stable qui peut se transformer en un appareil de domination⁷. Fondamentalement, les réseaux dans leur évolution atteignent partiellement à travers la frontière l'autre pays et peut donc acquérir une portée, une flexibilité et une dotation en ressources les rendant difficiles à contrôler pour les institutions d'un seul État (Little 2010; Walther 2014).

De ce fait, il est de plus en plus recommandé de revisiter les déterminants du commerce informel sous le double aspect des facteurs économiques et des facteurs socioculturels pour l'explication du phénomène (Nkendah et al, 2011 ; Salifou, 2015 ; Dobler, 2016). Ainsi, dans leur ouvrage fondateur sur la géographie économique du Bénin, Igué et Soulé (1992) stipulent que l'essor du commerce informel serait le produit d'un croisement entre les facteurs socio-anthropologiques et les opportunités qu'offrent les disparités des politiques économiques et monétaires des Etats. De même, pour Burgess et Stern (1993), la fraude repose sur les facteurs culturels autant que sur le développement économique, les incitations à la fraude et les déficiences des agences de recouvrement de l'impôt. Il devient alors pertinent d'analyser à l'aide d'outils économiques, les déterminants du commerce transfrontalier informel avec un accent sur les liens socio-culturels.

5. Méthodologie de la recherche

5.1. Source de données

Afin d'étudier les déterminants du commerce informel au Bénin, nous utilisons une source de données riche et très récente: l'Enquête sur le Commerce Extérieur Non Enregistré (ECENE) effectuée du 19 au 28 septembre 2011, au niveau de 171 points de passages frauduleux répartis sur toute l'étendue du territoire national. L'objectif principal de l'enquête est d'évaluer le commerce extérieur non enregistré au cordon douanier pour sa prise en compte dans l'élaboration des statistiques économiques. Au bout des dix jours de collecte, 10 749 articles tous flux confondus ont été enregistrés et 8883 acteurs du commerce ont interviewés (commerçants, transporteurs, passeurs etc...). Cependant, les résultats analysés portent sur 10 415 de ces articles soit un taux de complétude de 97% en raison de la méthodologie d'estimation qui part de la disponibilité de la valeur des produits observés. L'ECENE est une enquête à quatre passages trimestriels dont le champ

⁶ Dobler analyse dans cet article les pertinences économiques et sociales des frontières en Afrique. Pour ce faire, il présente une typologie des frontières à partir des couleurs verte, grise et bleue qui désignent respectivement les chemins, les brousses et les villages ; les routes, les chemins de fer et les villes frontalières et les corridors, les aéroports et les ports.

⁷ Voir Mühlmann et Llaroya (1968) Popitz (1992) pour des analyses théoriques de ce processus.

couvre principalement toutes les communes frontalières à l'intérieur du territoire de la République du Bénin. Toutefois, certaines communes non frontalières telles que Cotonou dans le Littoral, Parakou dans le Borgou et Natitingou dans l'Atacora sont aussi concernées au regard de certaines contraintes de praticabilité et d'accessibilité des voies. Le dernier passage en date est décembre 2018. Nous utilisons cette base également.

Modèle théorique et spécification

Nous partons du modèle théorique de Mitaritonna et al, (2017) pour installer un cadre théorique des déterminants du commerce transfrontalier informel. Leur travail est la première étude quantitative sur le commerce transfrontalier. En effet, en raison du manque de données, la plupart des études existantes sur le commerce transfrontalier informel en Afrique sont qualitatives et basées sur des travaux sur le terrain ou sur des études de cas reposant sur une inférence indirecte et la comptabilité.

Les auteurs spécifient un modèle à réponse fractionnaire. Le modèle peut être identifié sous l'hypothèse :

$$E \left[\frac{X_f^{inf}}{X_f} \right] = G(\beta_1 X_i + \beta_2 Z_{ic}) \quad (1)$$

Avec $\frac{X_f^{inf}}{X_f}$ la part du commerce informel dans le total du commerce du produit i $\beta_1 X_i + \beta_2 Z_{ic}$ est la contrepartie empirique de $\lambda_i(ST_F - ST_I) + T_i - g(T_i)$. Z_{ic} est un vecteur de variable de politique commerciale et X_i un vecteur des caractéristiques du produit i .

Nous restons dans la même logique pour établir une spécification qui a trait aux déterminants du choix de commercer dans l'informel. Comme le montrent les auteurs, très peu de produits apparaissent dans les données du commerce formel et informel, ce qui réduit la pertinence de la variable d'intérêt. De ce fait notre variable dépendante est le volume de marchandise échangé (CTI) par chaque acteur. De plus, l'intérêt de cette étude est l'analyse des caractéristiques des acteurs (commerçants, transporteurs, colporteurs) du commerce informel et des raisons soutenant cette activité. Contrairement à Mitaritonna et al, (2017) nous incluons dans l'analyse des déterminants du commerce transfrontalier, les caractéristiques des acteurs, tout en intégrant les caractéristiques des produits échangés. Nous élargissons le modèle aux caractéristiques socio-culturelles et sociodémographiques comme suit :

$$CTI_i = G(\beta_1 X_i + \beta_2 Z_i) \quad (2)$$

Avec

X_i un vecteur des variables économiques et de politiques commerciales ; Z_i un vecteur des variables socio-culturelles ; CTI_i le volume de bien échangé mensuellement.

Etant donné que notre variable à expliquer est quantitative et que les variables explicatives sont à la fois quantitatives et qualitatives, utiliser les MCO conduirait à des estimateurs biaisés. Le modèle économétrique adopté ici est un modèle linéaire généralisé (GLM) qui peut être estimé avec un estimateur de quasi-maximum de vraisemblance, comme dans Papke et Wooldridge (1996).

5.2. Définitions des variables

Le plus grand du commerce informel s'effectue à travers les points de passage illégaux. De ce fait contrairement à une enquête menée au niveau des passages douaniers, l'enquête « suivi du commerce transfrontalier informel au Bénin » ne prend en compte que les acteurs informels qui généralement priorisent les passages illégaux. Ainsi, la question de savoir la probabilité d'occurrence du commerce informel n'est plus pertinente. Ce qui serait pertinent est de savoir le volume de marchandises échangés dans l'informalité. Notre variable dépendante est donc mesurée par la quantité échangée mensuellement (CTI). L'informalité dans le commerce transfrontalier serait fonction de trois catégories de facteurs: les (i) facteurs économiques des, et (ii) les facteurs socio-culturels.

Facteurs économiques sont : les tarifs douaniers mesurés par les droits de douane mise en vigueur par le TEC et/ou les taxes à l'exportation (TD). La prime du marché noir mesurée par le rapport entre le taux de change du marché noir et le taux de change officiel du Naïra (BMP). La politique de facilitation du commerce aux frontières des deux pays mesurée par les tracasseries douanières (TD) et le type de marchandise échangé (PAGRI).

Facteurs socio-culturels : l'appartenance à un réseau commercial à connotation ethnique et/ou religieuse (réseau commercial personnel, groupe de tontine) (RsoC) ; Religion (REL), l'ethnie (ETH).

Afin d'avoir une vision d'ensemble de ces facteurs et de faciliter le suivi de leur évolution, nous construisons un indice composite des facteurs socio-culturels. Plusieurs approches permettent d'agréger les différentes dimensions des facteurs considérés. Parmi ces approches, on peut citer entre autres, l'approche d'entropie et l'approche d'inertie (Abdelkhalek et Ejjanoui, 2010). La construction d'un indicateur de facteur sera basée dans notre travail sur l'approche d'inertie à travers des analyses multidimensionnelles. Le choix de cette approche s'explique principalement par le fait qu'elle permette d'éliminer autant que possible l'arbitraire dans le calcul de l'indicateur composite tout en évitant la redondance dans les choix des dimensions pertinentes du risque. La technique d'analyse factorielle qui est la plus adaptée dans notre cas est celle de l'Analyse des Correspondances Multiples (ACM), car les indicateurs de facteurs socio-culturels sont mesurés au niveau des individus sous la forme qualitative et peuvent être codifiés sous forme binaire.

Nous complétons l'analyse avec quelques facteurs sociodémographiques des individus tels que : l'éducation (EDUC), l'âge (AGE) le nombre de personnes en charge (NPC), le sexe (FEMME).

Tableau 1 : Définitions des variables et signes attendus

Intitulés des variables	Définitions	Signes attendus
Variable dépendante		
CTI	Volume de marchandises échangées par les acteurs des marchés transfrontaliers (en tonne)	
Facteurs économiques		
TD	Ils sont introduits sous forme de $\log \log(1 + t)$ avec t le droit de douane ad-valorem pour chaque catégorie du produit i	(+) Javorcik et Narciso (2008) Golub (2012) ; Bensassi et al, (2016) ; Mitaritonna et al, (2017)
BMP	BMP mesurée par le rapport entre le taux de change du marché noir et le taux de change officiel du FCFA/Naira	(+) Azam et Daubrée (1991) ; Amoussouga Gero (1994) Barnett (2003),
FACom	Tracasseries douanières	(+)
PAGRI	Prend la valeur 1 si le produit est agricole 2 sinon	(+) Ackello-Ogututu et Echessah (1997) Mitaritonna et al, (2017)
Facteurs socio-culturels		
RsoC	Prend la valeur 1 si l'individu dit appartenir à un réseau commercial basé sur la parenté, l'ethnie ou la religion l'aidant dans son activité	(+) Egg et Herrera (1998), Golub et Hansen-Lewis (2012)
ETH	Prend la valeur 1 si l'acteur est yoruba, 2 s'il est goun, 3 s'il est Ibô	(+) Igué et Soulé (1992), Alésina et al, (2011)
REL	Prend la valeur 1 si l'acteur est musulman, 2 s'il est chrétien, 3 s'il est animiste	(+) Igué et Soulé (1992) ; Alésina et al, (2011)
ICF	Indice composite de facteurs socio-culturels pour l'individu i obtenu à partir de l'analyse en correspondances multiples (ACM)	
Facteurs sociodémographiques		
FEMME	Prend la valeur 1 si l'acteur est une femme et 2 sinon	(+) Ackello-Ogututu et Echessah (1997), Titeca et Kimunaka (2012)
EDUC	Prend la valeur 1 si l'acteur n'a aucun niveau, 2 si niveau primaire, 3 si niveau secondaire premier cycle, 4 si niveau secondaire second cycle, 5 si niveau supérieur	(-), on fait l'hypothèse qu'à partir d'un certain niveau d'étude, l'acteur est plus attiré vers le commerce formel connaissant et conscient des intérêts liés à la formalisation de son activité

AGE	Prend la valeur 1 si l'acteur appartient à la tranche d'âge de [15 – 24[; 2 si [25 – 34[; 3 si [35 – 44[; 4 si [45 – 54[; 5 si [55 – et plus[Nous pourrions inclure AGE ² pour observer un effet de seuil.	(+/-), Atta et al, (2016).
NPC	Nombre de personnes en charge	(+/-)

Source : Auteure

6. Résultats attendus

A la fin de ce travail de recherche, les facteurs économiques du commerce transfrontalier informel sont analysés, et le rôle des liens socio-culturels dans le commerce transfrontalier informel est évalué. Ce résultat nous permettra de définir de nouvelles politiques d'intégration commerciale et de lutte contre le secteur informel axée sur ces liens.

- Bibliographie sélective

Ackello-Ogut, C., & Echessah, P. (1997). Unrecorded cross-border trade between Kenya and Uganda. Technical Paper, 59.

Amoussouga, F. G. (1994). La dévaluation du franc CFA et les marchés parallèles de change autour de la zone franc: le cas du marché du Naïra contre franc CFA. *Revue d'économie financière*, 459-474.

Ayadi, L., N. Benjamin, S. Bensassi, and G. Raballand (2013). Estimating informal trade across tunisia's land borders. Policy Research Working Paper 6731, The World Bank, Washington, DC.

Azam, J. P., & Daubrée, C. (1991). La détermination des taux de change parallèles en Afrique: Modèle macro-économique et test économétrique (Nigeria, Zaïre, Ghana). *Économie & prévision*, 97(1), 105-115.

Barnett, R. C. (2003). Smuggling, Non-fundamental Uncertainty, and Parallel Market Exchange Rate Volatility. *Canadian Journal of Economics*, 36, 3, 701–27.

Bennafla, K. (2002). Les frontières africaines: nouvelles significations, nouveaux enjeux (African frontiers: new significance, new stakes). *Bulletin de l'Association de géographes français*, 79(2), 134-146.

Benjamin, N., & Mbaye, A. A. (2012). Les entreprises informelles de l'Afrique de l'ouest francophone. *Taille, productivité et institutions*, AFD/Banque mondiale.

Bensassi, S., Jarreau, J., & Mitaritonna, C. (2016). Determinants of Cross Border Informal Trade: the case of Benin. *Washington DC: International Food Policy Research Institute (IFPRI), AGRODEP Working Paper*, 34.

Bhagwati, J. (1964). On the underinvoicing of imports. *Bulletin of the Oxford University Institute of Economics & Statistics*, 27(4), 389-397.

Bhagwati, J. (1967). Fiscal policies, the faking of foreign trade declarations and the balance of payments. *Bulletin of the Oxford University Institute of Economics & Statistics*, 29(1), 61-77.

Burgess, R. and Stern, N. (1993). Taxation and development. *Journal of Economic Literature*, 31(2), pp. 762–830.

Dzaka-Kikouta, T., & Cames, M. A. (2003). Stratégies entrepreneuriales de gestion du risque dans les réseaux du commerce transfrontalier en Afrique Centrale: cas des échanges entre Kinshasa et Brazzaville. Agence universitaire de la francophonie, Réseau entrepreneurial.

Egg, J., & Herrera, J. (1998). *Échanges transfrontaliers et intégration régionale en Afrique subsaharienne* (Vol. 6). IRD Editions.

Farzanegan, M. R. (2009). Illegal trade in the Iranian economy: Evidence from a structural model. *European Journal of Political Economy*, 25(4), 489-507.

- Golub, S. et Maye A. (2009). National Trade Policies and Smuggling in Africa: The Case of The Gambia and Senegal. *World Development*, 37, 3, 595–606.
- Golub, S., and J. Hansen-Lewis (2012). ‘Informal Trading Networks in West Africa: The Mourides of Senegal/The Gambia and the Yoruba of Benin/Nigeria’. In N. Benjamin, and A.A. Mbaye (eds), *The Informal Sector in Francophone Africa: Firm Size, Productivity, and Institutions. Washington, DC: World Bank*.
- Herbst, J. (2000). *States and Power in Africa*, Princeton, NJ : Princeton University Press.
- Igué J. O. et B. G. Soulé (1992). *L’Etat Entrepôt au Bénin: Commerce Informel ou Réponse à la Crise?* (Karthala: Paris).
- Mitaritonna, C., Bensassi, S., & Jarreau, J. (2017). *Regional Integration and Informal Trade in Africa: Evidence from Benin's Borders* (No. 2017-21).
- Nancy Benjamin, Stephen Golub & Ahmadou Aly Mbaye (2015) Informality, Trade Policies and Smuggling in West Africa, *Journal of Borderlands Studies*, 30:3, 381-394,
- Nkendah, R., Ako, E., Tamokwe, B., Nzouessin, C., Njoupouognigni, M., Melingui, E., & Azeufouet, A. (2011). Cameroun. Le commerce transfrontalier informel des produits agricoles et horticoles. *Économie rurale. Agricultures, alimentations, territoires*, (324), 34-49.
- Rauch, James E., (2001) Business and Social Networks in International Trade, *Journal of Economic Literature*, 39 (4), 1177-1203
- Titeca, K. 2012. ‘Tycoons and contraband: informal cross-border trade in West Nile, north-western Uganda’, *Journal of Eastern African Studies* 6, 1: 47–63.
- Titeca, K. & R. Flynn. (2014) ‘‘Hybrid governance’, legitimacy and (il)legality in the informal crossborder trade in Panyimur, Northwest Uganda’, *African Studies Review* 57, 1; 71-91.
- Walther, O. (2014). ‘Trade networks in West Africa: a social network approach’, *Journal of Modern African Studies* 52, 2: 179–203.
- World Bank, (2013). *CM-Cross-Border Trade Between Nigeria and CEMAC Countries : Estimating Trade Flows, Describing Trade Relationships, and Identifying Barriers to Cross-Border Trade between Cameroon and Nigeria*.