



HAL
open science

Commerce informel des hydrocarbures au Bénin

Aboubakar Diakite

► **To cite this version:**

Aboubakar Diakite. Commerce informel des hydrocarbures au Bénin. Sociologie. Université de Strasbourg, 2016. Français. NNT : 2016STRAG043 . tel-03433866

HAL Id: tel-03433866

<https://theses.hal.science/tel-03433866v1>

Submitted on 18 Nov 2021

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

*ÉCOLE DOCTORALE 519 Sciences Humaines et Sociales-Perspectives
Européennes Laboratoire Dynamiques Européennes- UMR 7367*

THÈSE présentée par :

Aboubakar DIAKITE

soutenue le : 17 novembre 2016

pour obtenir le grade de : **Docteur de l'université de Strasbourg**

Discipline/ Spécialité : Sociologie

Commerce informel des hydrocarbures au Bénin

THÈSE dirigée par :

Madame Guth Suzie, Professeur émérite, Université de Strasbourg

RAPPORTEURS :

Madame Lange Marie – France, Directrice de recherches à l'IRD, rapporteur

Madame Vinel Virginie, Professeur, Université de Franche Comté, rapporteur

AUTRES MEMBRES DU JURY :

Monsieur Villien François, Professeur Université Lyon 1, membre invité

Monsieur Boyer Jean Daniel, Maître de conférences, Doyen de la Faculté des Sciences Sociales

À Denise

À nos enfants, Darel, Loris, Sarah

Remerciements

Cette thèse n'aurait jamais vu le jour, n'eût été les encouragements, les conseils pratiques et l'attention bienveillante et soutenue de madame Suzie. Guth, ma directrice de thèse.

Mes remerciements s'adressent à monsieur Jean-Luc Piermey ainsi qu'à madame Catherine Delcroix, directrice de l'UMR 7367 Dynamiques européennes, pour leur rôle dans la réussite de mon master 2.

Au personnel du collège doctoral européen, de l'Urfist de Strasbourg et de la Misha, j'adresse ma profonde gratitude pour les nombreux services rendus.

Je voudrais exprimer ma profonde reconnaissance à monsieur Jean-Yves Bart et à madame Bammoune pour leur relecture du texte.

Je tiens aussi à saluer Gilles Vodouhe, Anselm. Nzoko Mewanou Someu, Marcel Botéma, pour leur chaleureux et fructueux accompagnement pendant mon séjour de recherche à Strasbourg.

Il m'est impossible d'évoquer tous ceux qui m'ont rendu le terrain riche et agréable. Je tiens cependant à mentionner l'aide et l'accueil de Pastor (Owodé), Hubert Clotoé (Ganvié), Désiré Mignanwandé (Abomey-Calavi), Raouf. Ahouandjinou (Sèmè-Kraké). Ma gratitude s'adresse à Bio Goura. Soulé (LARES), Claude. Allagbé (CONAMIP), Marcel Houndonou (MRS-Bénin), Lucas. Aballo (SONACOP), Félix. Elégbédé (Direction générale des hydrocarbures et autres combustibles fossiles), Hyacinthe Ogoutolou (Direction générale du commerce intérieur), Urbain. Agbodaïnon (Mairie de Cotonou), Cyrille.Togbéhounédé (Unité spéciale de la police fluviale).

Merci enfin à mes parents, mes beaux-parents, et à ma famille d'adoption de Strasbourg, les Schmitt, pour leur soutien moral.

SOMMAIRE

REMERCIEMENTS	3
SOMMAIRE	4
LISTE DES TABLEAUX	5
LISTE DES FIGURES	6
LISTE DES ENCADRES	7
LISTE DES ILLUSTRATIONS	8
LISTE DES ANNEXES	9
INTRODUCTION	10
CHAPITRE 1: CONTEXTE ET PROBLEMATIQUE	15
CHAPITRE 2: ANALYSE NOTIONNELLE ET METHODOLOGIE DE RECHERCHE	33
PREMIERE PARTIE : LES ASPECTS DE LA CONTREBANDE	48
CHAPITRE 3: LES DIFFERENTES MODALITES DU COMMERCE	49
CHAPITRE 4: LA STRUCTURE DE LA CONTREBANDE	74
CHAPITRE 5: LA CONTREBANDE FLUVIALE	99
CHAPITRE 6: LA CONTREBANDE MARITIME	113
DEUXIEME PARTIE: LOGIQUES SOCIALES DES PRATIQUES DES CONTREBANDIERS	145
CHAPITRE 7: FINANCEMENT ET RESEAUX	146
CHAPITRE 8 FEMMES ET COMMERCE ILLICITE	160
CHAPITRE 9: LA PERCEPTION SOCIALE DE LA CONTREBANDE	205
CHAPITRE 10: LA REPRESSION	218
CONCLUSION	237

Liste des tableaux

Tableau 1 : Prix des produits pétroliers à la pompe au Bénin et au Nigéria, juin 2014	25
Tableau 2 : Estimation des volumes d'essence commercialisés par le secteur informel,	65
Tableau 3 : Evolution comparée des consommations de produits pétroliers dans les.....	66
Tableau 4 : Nombre de véhicules deux-roues à moteur et voitures en circulation au.....	66

Liste des figures

Figure 1 : Coût des subventions au pétrole pour le gouvernement nigérian, 2009-2011	24
Figure 2 : Prix d'un litre de pétrole / essence en 2010	26
Figure 3 : Commerce parallèle des hydrocarbures au Bénin, la structure du réseau.....	84
Figure 4 : Situation de la zone frontalière étudiée.....	101
Figure 5 : Le golfe de Guinée	118
Figure 6 : Attaques commises au Nigéria (2008-2011).....	120
Figure 7: Actes de piraterie, par catégorie (2011- mi-septembre 2012).....	121
Figure 8 : Actes de piraterie commis au large des côtes du BENIN	122

Liste des encadrés

Encadré 1 : Le MEND, une nébuleuse fragmentée et acéphale	119
Encadré 2 : Bénin vs Togo : Lutte contre le trafic de carburant illégal « Boudé/Kpayo ». Subvention de la consommation d'essence Sonacop au Bénin. Répression et assassinat au Togo via la.....	222
Encadré 3 : Après les affrontements entre forces de l'ordre et vendeurs de « kpayo » : le maire Océni émet des griefs contre Yayi.....	224

Liste des illustrations

Photo 1 : Le canal reliant les localités voisines de Mèdédjonou et d'Ijofin (2015, cliché AD).....	51
Photo 2 : Le marché frontalier d'Owodé, situé à l'extrême Sud du Bénin (2015, cliché AD)	53
Photo 3: Le transport des bidons d'essence à travers la ville de Cotonou. (2015, cliché AD)	54
Photo 4 : Des réservoirs pour Cargo.....	56
Photo 5 : Koweït City installé en plein cœur de la ville de Cotonou (2015, cliché AD)	72
Photo 6 : Un point de vente du Kpayo installé près d'une station-service (2015, cliché AD)	72
Photo 7 : Véhicule utilitaire sans plaque d'immatriculation transportant de l'essence de contrebande à la frontière d'Owodé à l'extrême sud du Bénin (2013, cliché AD)	76
Photo 8 : Le transport du Kpayo par la voie routière (image, internet).....	77
Photo 9 : Les cambistes à l'entrée du marché Dantokpa à Cotonou (2005, cliché AD)	79
Photo 10 : Le montage d'un Cargo (2015, cliché AD).....	80
Photo 11 : La vente de l'essence de contrebande à un automobiliste pendant la nuit. (Cotonou, 2014, cliché AD)	82
Photo 12 : Un handicapé moteur avec son accompagnateur (2014, cliché AD)	83
Photo 13 : Le marché flottant à Ganivé (2015, cliché AD).....	102
Photo 14 : Le chenal de Cotonou (2013, cliché AD)	105
Photo 15 : Un départ en expédition de l'embarcadère d'Abomey-Calavi (2015, cliché AD)	109
Photo 16 : L'antenne relais de l'ORTB (à g.) Phare maritime du port de Cotonou (à d.).	110
Photo 17 : Le retour d'une embarcation en provenance du Nigéria (2013, cliché AD)....	111
Photo 18 : L'accostage d'une barque destinée au trafic maritime (2013, cliché AD).....	116
Photo 19 : Des combattants du Mouvement pour l'Emancipation du Delta du Niger	119
Photo 20 : La réparation de la coque fissurée (2015, cliché AD).....	133
Photo 21 : Les bidons de 25 litres ici regroupés à gauche. À droite la drome (2015, cliché AD).....	134
Photo 22 : Moteur d'occasion servant à équiper les barques (2015, cliché AD)	136
Photo 23 : Les embarcations de produits pétroliers stationnées en mer (2015, cliché AD)	137
Photo 24 : Le retrait des bidons d'essence de la mer (2015, cliché AD)	138
Photo 25 : Le stockage des bidons d'essence dans un entrepôt (2015, cliché AD)	140
Photo 26 : Le convoyage des livraisons en direction des détaillants (2015, cliché AD)...	141
Photo 27 : Le dispositif sécuritaire de la police fluviale (2015, cliché AD)	142

Liste des Annexes

Annexe 1 : Entretien. Film, photographies (support cédérom).....	249
Annexe 2 : Evolution des décès liés aux incendies	344
Annexe 3 Décret N 95- 139 du 03 mai 1995	345
Annexe 4 : Incendie au marché Dantokpa	348
Annexe 5 : Pénurie de carburant dans l'informel	349
Annexe 6 : Les saisies de produits de contrebande par les forces navales	350
Annexe 7: Decret n 2000-43 du 07 février 2000	351
Annexe 8: Decret n 2004-432 du 04 août 2004	353
Annexe 9 : Recensement par catégorie d'acteurs du commerce informel des produits pétroliers au Bénin par le LARES.	356
Annexe 10 : Répartition des stations d'hydrocarbures au Bénin.....	357
Annexe 11: Quantité d'essence vendue en litre et par jour dans le secteur informel	358
Annexe 12 : Circuits d'approvisionnement des hydrocarbures au Bénin (2011)	359
Annexe 13 : Estimation et répartition des vendeurs des produits pétroliers du secteur informel	360

INTRODUCTION

Je vais évoquer à partir d'une expérience personnelle le secteur de la contrebande terrestre et ses aléas. J'ai débuté en classe de première le commerce de bijoux entre Accra et Cotonou avec Ivans, un Ghanéen qui avait loué un appartement dans une maison appartenant à mes parents. Un jour que je suis allé le voir pour retirer son loyer, j'ai découvert sur sa table des tas de bijoux emballés dans de petits colis. Je lui ai demandé ce qu'il comptait faire avec autant de bijoux. Il m'a répondu qu'il avait une cliente à Accra à qui il livrait régulièrement des bijoux achetés au marché Dantokpa. Il m'a précisé que c'est une affaire intéressante puisqu'il dégager une marge d'au moins 50% sur chacune de ses transactions. Très attiré par l'appât du gain, je lui ai demandé sans aucune hésitation de m'initier à ce commerce d'autant que nous étions en vacances scolaires. J'ai aussitôt compris à l'issue de cette conversation pourquoi il rentrait presque tous les weekends à Accra pour voir sa petite famille. En dehors de la visite familiale, il avait bien d'autres motivations pour se donner autant de peine après une longue semaine de travail. La ville d'Accra est en effet assez éloignée; il faut compter en moyenne sept heures de trajet en voiture pour s'y rendre en partant de Cotonou.

Avant d'entamer mes premiers achats, il m'a donné quelques astuces : « Il faut surtout varier les motifs de bijoux et éviter de prendre ceux qui coûtent trop cher. » J'ai suivi ses conseils à la lettre en allant m'approvisionner au marché Dantokpa. J'ai acheté une vingtaine de bijoux de différents motifs en plusieurs exemplaires pour certains modèles. En tout, j'ai dépensé près de cent mille francs CFA pour faire mon petit stock de marchandises. Il fallait acheter suffisamment pour amortir le voyage, mais pas trop aussi puisqu'il s'agissait d'un premier test. Je devais par ailleurs rentrer à Cotonou avec Ivans le lendemain, un dimanche. Ce dernier devait retourner travailler le lundi matin. Le jour de notre départ, il fallait se lever très tôt à 5 heures du matin afin de prendre un taxi pour le grand marché de Lomé. Nous avons pris notre taxi aux environs de 6 heures.

Pendant tout le trajet, une seule idée me taraudait l'esprit: comment traverser la frontière d'Aflao (localité à cheval entre le Togo et le Ghana) avec une simple carte d'identité ? Traverser la frontière d'Hilacondji (localité à cheval entre le Bénin et le Togo) ne posait aucun problème. J'avais déjà tenté le passage à plusieurs reprises pendant mes séjours d'études secondaires à Togoville (un village du Togo méridional). Il suffisait de présenter sa carte d'identité et une pièce de 500 francs CFA pour passer la frontière. Lorsqu'on n'est pas en possession de sa pièce d'identité, les gardes-frontières exigent 1000

francs pour le passage. Une fois la frontière traversée et avant d'atteindre Lomé, nous avons attendu une bonne heure avant de redémarrer. La période n'était pas propice pour traverser la ville sans se faire arrêter par les forces de sécurité. En effet, le samedi matin (entre 7 heures et 10 heures) est décrété par le gouvernement du président Gnassingbé Eyadéma comme journée de salubrité nationale. Les routes, les lieux publics, les plages sont nettoyés par les hommes et les femmes, balai en main.

Après ce temps de pause, nous avons repris la route. Quelques minutes plus tard, notre véhicule de transport s'est arrêté en face de la gare centrale située près du grand marché de Lomé, appelé communément *Assiganmè*. Nous sommes descendus du véhicule et avons pris un taxi de ville, direction frontière d'Aflao. Pendant que nous étions dans le véhicule, j'ai demandé à Ivans comment faire pour traverser la frontière entre le Togo et le Ghana. Je n'avais que ma pièce d'identité. La douane ghanéenne exige le passeport pour le passage des touristes. Le taximan qui a surpris notre conversation m'a suggéré de faire croire aux forces de l'ordre que j'habitais un village situé dans la zone frontalière du côté togolais et que je me rendais à Accra pour assister aux funérailles d'un parent proche. Il a ajouté qu'en disant cela, ils me laisseraient passer la frontière. C'est ainsi que je suis rentré sur le territoire ghanéen. Juste après avoir traversé les barrières dressées par les forces de sécurité, nous sommes rentrés dans le bus qui devait nous conduire à Accra.

Pendant les cinq longues heures qu'a duré le trajet, notre véhicule s'est immobilisé au moins une dizaine de fois, à chaque point de contrôle tenu par les policiers ou les douaniers qu'on pouvait reconnaître à leur uniforme. À chaque arrêt, les forces de l'ordre demandent les pièces du véhicule au chauffeur ou rentrent dans le bus en jetant des regards furtifs vers les passagers. À chaque montée des forces de l'ordre dans le véhicule qui nous transportait, je paniquais à l'idée qu'ils demandent à fouiller nos bagages. Ivans m'a confié qu'ils demandent parfois aux passagers d'ouvrir leurs bagages. Fort heureusement pendant tout le passage, tout s'est bien déroulé.

À notre arrivée à Accra nous avons pris un autre taxi pour nous rendre au marché où la cliente d'Ivans nous attendait. Dans ce marché comme celui de Dantokpa, les vendeuses d'un même produit sont regroupées en un lieu précis du site abritant les hangars des commerçants. Après avoir franchi quelques mètres, nous avons été accueillis avec force sourires par une dame qui se tenait derrière une armoire vitrée remplie de bijoux. Après les salutations d'usage, Ivans a murmuré à l'oreille de la vendeuse que nous étions

pressés. Il a sorti le premier ses bijoux. La vendeuse s'est contentée de les compter. Ivans m'a demandé ensuite de sortir les miens. La commerçante les a scrutés les uns après les autres sans manifester le moindre enthousiasme, chose à laquelle je ne m'attendais pas. Elle s'est juste contentée de lancer quelques commentaires: « Tels bijoux, j'en ai déjà en stock. Tels autres ne s'écoulent pas très bien. Mes clientes veulent des nouveautés. Celui-ci me plaît bien. À combien tu le vends ? » Il y eut un moment de silence, avant que je réagisse à sa question. J'étais embrouillé par la situation telle qu'elle se présentait à moi. Elle avait sorti tous les bijoux à la fois, ce qui m'a fait perdre mes repères sur les prix. J'ai pourtant avancé un chiffre qu'elle a trouvé excessif. Après quelques minutes de marchandage, qu'Ivans prenait la peine de traduire en anglais ou en français selon le cas, j'ai fini par demander à combien elle comptait prendre la totalité de mon petit stock de bijoux. Elle a donné son prix. Ivans a converti le montant du Cedi en francs CFA. J'ai donné mon accord et la transaction a été conclue. Ma marge de négociation était assez limitée. Je ne connaissais personne dans le marché à qui vendre mes bijoux en dehors de la dame qu'Ivans m'a présentée. Je ne comptais pas retourner à Cotonou avec les marchandises. En faisant mes calculs, je me suis aperçu que la marge dégagée sur cette première transaction était de 27%, très en deçà des 50% qu'Ivans m'a annoncés. J'ai exigé le paiement au comptant de mes marchandises, car j'ai très tôt compris qu'elle prenait une partie de ses stocks à crédit auprès d'Ivans

J'ai abandonné finalement ce projet. La première expérience n'a pas été très concluante pour diverses raisons. D'abord les conditions difficiles de la traversée ; au moins sept heures de voyage dans un véhicule surchargé (nous étions une quinzaine de passagers entassés les uns à côté des autres, sans la moindre possibilité de bouger nos jambes dans un sens comme dans l'autre. De plus la carrosserie du véhicule utilitaire transformé en taxi ressemblait à une épave, ce qui n'empêchait pas le chauffeur de rouler à vive allure durant tout le trajet. Ensuite, la barrière linguistique. Le Ghana est un pays anglophone, qui a sa propre monnaie locale, le Cédi. Je ne parlais pas couramment l'anglais et je ne maîtrisais pas encore les taux de conversion entre le franc CFA et la devise ghanéenne. Enfin, je n'avais pas de point de chute permanent à Accra. Le jeu n'en valait donc pas la chandelle. Les inconvénients pesaient plus lourd dans la balance que les avantages liés à cette opportunité commerciale. Quelques mois plus tard, Ivans m'a annoncé au détour d'une conversation que sa cliente descendait directement au marché

Dantokpa pour prendre ses marchandises et qu'il avait cessé l'activité. Nous verrons dans les lignes à suivre que les itinéraires commerciaux des trafiquants du *kpayo* ne sont pas si éloignés de l'épisode de ma vie qui vient d'être décrit.

CHAPITRE 1: CONTEXTE ET PROBLEMATIQUE

1. Le contexte de l'étude

À l'instar de nombreux pays de la sous-région Ouest-africaine, le Bénin est confronté à une crise économique d'une rare ampleur depuis 1980. Ainsi, pour faire suite à l'échec des plans de développement – tels que le plan quadriennal 1961-1965, le plan de développement économique et social 1966-1970, le plan intérimaire 1977-1979, ou le programme de développement économique et social 1983-1987 – les institutions de Bretton Woods et d'autres partenaires au développement ont demandé la mise en œuvre de Programmes d'Ajustement structurel (PAS I de 1989-1991, PAS II de 1992-1994 et PAS III de 1995-1999). Ces réformes économiques n'ont pas pu être conduites à terme compte tenu de l'intensité inattendue de la crise financière et de l'instabilité sociopolitique qui a affecté l'ensemble du système économique. Et si ces programmes visaient de prime abord le bien-être social des populations et le redressement des équilibres macro-économiques, il n'en demeure pas moins qu'ils ont affaibli les structures d'encadrement étatiques à travers les conditionnalités exigées par le Fonds Monétaire International et la Banque Mondiale.

Face à la morosité de la vie économique et sociale touchée de plein fouet par la crise et par les effets dépressifs des politiques d'ajustement structurel, les activités informelles qui constituaient des « issues de secours » possibles se sont vues hissées au premier rang des occupations d'une large frange de la population. L'ampleur particulière que ces activités informelles ont pris au Bénin prouve qu'elles sont des sources de revenus substantiels pour de nombreux ménages.

L'importance économique et le rôle social du secteur informel peuvent être appréhendés par le biais du commerce illicite des hydrocarbures entre le Nigéria et le Bénin. En effet, les déséquilibres entre l'offre et la demande de produits pétroliers, engendrés par les dysfonctionnements du réseau formel de distribution et les meilleures possibilités d'approvisionnement qu'offre le Nigéria¹ voisin ont conduit à une intensification de l'activité parallèle. Le carburant pénètre dans les campagnes béninoises, permettant à certains villageois d'utiliser des motopompes et de se déplacer à mobylette.

¹ Le Nigéria est le premier pays producteur de pétrole en Afrique, le 5^e de l'OPEP et le 10^e au niveau mondial. Il est l'un des rares pays au monde disposant d'importantes ressources pétrolières à présenter un déficit budgétaire.

Dans les villes, la disponibilité du carburant à bas prix a permis le développement d'un moyen de transport original : le *zémidjan* ou taxi-moto.

Le commerce informel des hydrocarbures fournit des emplois directs et indirects à nombre de Béninois : on estime qu'en 2010 un Béninois sur cent était trafiquant de produits pétroliers. Le Bénin, possédant une plateforme pétrolière, mais pas de raffinerie, exportait jusqu'à un passé récent du pétrole brut et importait sur les marchés mondiaux des produits pétroliers. Ceux-ci sont commercialisés par des entreprises agréées par l'État. Mais ce circuit formel se double d'un circuit parallèle de produits pétroliers importés en fraude du Nigéria. Il s'agit essentiellement de l'essence, du pétrole lampant, du gasoil et de l'huile de moteur.

Le Nigéria est un grand producteur de produits pétroliers à faible coût, du fait de la qualité et de la quantité de ses gisements, et il est pourvu d'un réseau de distribution plutôt dense : en plus de quelque 3500 stations-services, des milliers de petites pompes manuelles se trouvent partout dans les villages. De plus, en 1973, l'État nigérian a mis en place une subvention sur le coût de transport du carburant de manière à uniformiser son prix sur l'ensemble du territoire. Si l'on ajoute à ces éléments la baisse continue du naira (la monnaie nigériane) sur le marché parallèle des changes depuis plusieurs années, on comprend que les hydrocarbures nigériens arrivent en territoire béninois à des prix très compétitifs.

De fait, sur la dernière décennie, le rapport des prix officiels de l'essence entre les deux pays a été de 1 à 4 et a même culminé de 1 à 20 en 2009. Un tel différentiel de prix ne pouvait que susciter un commerce informel intense entre les deux pays. Le commerce de contrebande, très limité au départ à certaines localités frontalières, a par la suite pris de l'ampleur au point où le Bénin est devenu un pays relais pour les exportations vers le Togo, le Burkina, le Niger et le Mali.

La proximité entre le Bénin et le Nigeria, la perméabilité des frontières entre les deux États, et les subventions accordées par le gouvernement nigérian à la filière pétrolière sont autant de facteurs qui ont favorisé l'expansion du commerce informel des hydrocarbures au Bénin.

L'étude sera présentée en deux parties:

La partie introductive traite de la problématique de notre objet d'étude. La définition de l'économie informelle et une présentation de la méthodologie de recherche constituent les sujets abordés dans cette partie.

La première partie donne un aperçu des aspects multiples de l'activité frauduleuse. Il s'agit ici de présenter les filières de contrebande les plus actives et les mieux organisées dans le Sud du pays et de décrire les modalités d'approvisionnement au Nigéria en suivant les réseaux de colportage, de passeurs et d'initiés qui les trament, les moyens mobilisés pour le franchissement des barrières douanières ainsi que les tactiques déployées par les contrebandiers pour se soustraire aux contrôles des forces de l'ordre.

La deuxième partie expose les logiques sociales des pratiques des commerçants en s'appuyant sur la diversité des modes de financement et d'organisation des acteurs concernés par l'activité. Si la contrebande contribue à alimenter l'économie souterraine, celle-ci s'appuie avant tout sur la mobilisation des réseaux familiaux, ethniques et d'interconnaissance à une échelle locale. Enfin, ce travail d'analyse pose la question de l'efficacité des mesures étatiques visant à endiguer le commerce illicite des produits pétroliers et révèle d'une part la complexité des relations entre les autorités publiques et les entreprises contrebandières et d'autre part la capacité d'ajustement permanent de ces dernières quant aux dispositions légales prises à leur encontre.

2. La problématique

Les échanges informels transfrontaliers constituent une composante essentielle de l'activité économique Ouest-africaine et plus particulièrement du Bénin. Les flux du commerce frontalier relèvent à la fois de l'économie souterraine, de l'activité informelle et des trafics illicites. L'économie souterraine, comme le souligne Marie-Annick Barthe, « regroupe les productions, les revenus, les échanges et les dons qui ne sont pas déclarés aux administrations pour des motifs frauduleux (économie au noir) ou parce qu'ils sont exclus du champ délimité par l'économie de marché (économie domestique et communautaire)²».

D'après les travaux de John O. Igué et Bio G. Soulé, le trafic illicite des hydrocarbures constitue l'un des exemples les plus significatifs des échanges commerciaux entre le Nigéria et le Bénin³. Son intensification est liée à un événement décisif : la privatisation de la société nationale pour le commerce des produits pétroliers — SONACOP — et l'ouverture du marché des hydrocarbures à la concurrence. L'arrivée de nouvelles compagnies⁴ devait favoriser, en théorie, le renforcement du réseau de distribution des produits pétroliers et permettre à l'État d'engranger d'importantes recettes fiscales⁵. Mais dans les faits, ces compagnies ont du mal à étendre leur réseau; certaines parviennent encore à résister à la concurrence déloyale que leur livre le marché parallèle, d'autres, à l'instar de TOTAL, ont revendu leur fonds de commerce en raison de l'importance du manque à gagner⁶.

Au Bénin, le marché « parallèle » des produits pétroliers a connu trois grandes étapes dans son évolution⁷. D'abord, une phase primaire (1980-1990) qui se caractérise par un développement embryonnaire du trafic et un faible engouement des consommateurs pour l'essence de contrebande, communément appelée *kpayo*. Vient ensuite le stade d'expansion du trafic, qui s'étend de 1990 à 2000. Cette phase est marquée par un contexte de crise du marché de l'emploi consécutive aux départs volontaires et au gel des

² BARTHE, M-A, 1995, « La face cachée de l'économie officielle : l'économie souterraine »; in LATOUCHE, S., (dir.), *L'économie dévoilée, du budget familial aux contraintes planétaires*, Autrement, coll. « Mutations n°159 », 1995, p. 136.

³ IGUE, O. J. , SOULE, G. B., 1992. *L'État-entrepôt au Bénin, Commerce informel ou solution à la crise ?* Paris, Karthala, 210 p.

⁴ Total, Texaco, Shell, Oryx...

⁵ SANNI YAYA, H., Des limites de l'État aux vertus du marché: effets de la privatisation sur la performance des entreprises publiques : une étude de cas multiples au Bénin. *Perspective Afrique*, 2005, Vol. 1, n°1 pp. 59-89.

⁶ Cf. annexe 3.

⁷ NOUKPO, A., Dynamique spatiale à Porto-Novo : les effets de la diffusion des produits pétroliers *kpayo*, *L'espace géographique*, 2004/3, n 33, p. 211-218.

recrutements dans la fonction publique. C'est également à cette époque que la contrebande perd son aspect artisanal, pourrait-on dire, pour s'organiser de façon commerciale. Enfin, après les années 2000, l'essor spectaculaire du trafic⁸ coïncide avec la baisse généralisée du pouvoir d'achat de nombreux Béninois et les fréquentes pénuries de carburant dans les stations-services⁹.

L'extension du marché informel des hydrocarbures au Bénin s'est accompagnée à la fois d'une dynamique spatiale, résultat de l'émiettement de l'offre de produits, et d'une progression très sensible du chiffre d'affaires réalisé par les contrebandiers. Les estimations de parts de marché de produits pétroliers détenues par le secteur informel varient selon les sources et les auteurs. D'après une étude scientifique, la fraude est passée de 10 % en 1998 à 73 % en 2004¹⁰. Plus de 120 millions de litres d'essence issus de la contrebande sont vendus quotidiennement sur le marché parallèle contre 1,5 million de litres par les stations-services¹¹. Ces chiffres sont à mettre en lien avec le développement des moyens de transport, notamment la croissance soutenue des nouvelles immatriculations de véhicules d'occasion¹², communément appelés les « *venus de France* ».

Si le *kpayo* est plébiscité par de nombreux consommateurs, c'est principalement en raison des bénéfices liés à son accessibilité. Rappelons ici qu'une part importante des besoins énergétiques des ménages est satisfaite par l'essence de contrebande surtout dans les zones rurales où les stations-services sont quasiment inexistantes. D'après l'institut national de la statistique et de l'analyse économique — INSAE —, la demande des consommateurs pour les produits du poste « carburants et lubrifiants »¹³ est couverte à hauteur de 64,3 % par le secteur informel dans l'agglomération de Cotonou. Cette étude précise que l'altération de la qualité de l'essence parfois constatée du fait des transvasements multiples d'un récipient à un autre serait préjudiciable à terme au bon fonctionnement du moteur des véhicules.

⁸ ZEKPA, L., DOSSOU, A. Impact du contre-choc pétrolier au Nigéria sur l'économie béninoise. *Tiers-Monde*. 1989, tome 30, n 120. p. 893-905.

⁹ Cf. annexe 5.

¹⁰ LARES, septembre 2005

¹¹ Cf. annexe 11.

¹² Les récentes statistiques de la direction générale des transports terrestres — DGTT — indiquent que les immatriculations de véhicules sont passées de 6542 à 26 881 entre 1981 et 2011, soit une progression de plus de 75 % en trois décennies.

¹³ INSAE, 2005. « La consommation et le rôle du secteur informel dans la satisfaction des besoins des ménages dans l'agglomération de Cotonou ». Enquête 1-2-3, Premiers résultats de la phase 3.

La contrebande des produits pétroliers entre le Nigéria et le Bénin s'opère par les voies terrestres, fluviales et maritimes. La contrebande terrestre est la plus répandue à l'échelle nationale. Celle par voie d'eau reste largement dominée par les Kitokoïs¹⁴, composés essentiellement de professionnels de la pêche. La contrebande maritime a connu une forte poussée ces dernières années à la faveur de la prolifération des installations pétrolifères artisanales dans le delta du Niger¹⁵.

Le marché parallèle des produits pétroliers est fortement segmenté. Sa structuration met en évidence deux sous-groupes : un groupe minoritaire, composé essentiellement de gros transporteurs, d'importateurs-grossistes, de demi-grossistes qu'on pourrait qualifier d'entrepreneurs dynamiques, et une masse de détaillants qui constitue le réservoir des agents précaires. Les acteurs qui animent ce commerce se retrouvent dans toutes les couches socioprofessionnelles. L'effectif des commerçants qui y est impliqué est de loin supérieur au nombre des fonctionnaires de l'administration publique béninoise. Les estimations les plus optimistes établissent leur nombre à 41 949 en 2004 ; soit une progression de plus de 90 % par rapport à l'année 1998¹⁶.

Bien qu'étant pourvoyeur d'emplois et de revenus pour de nombreux ménages, le commerce illicite des hydrocarbures entraîne d'énormes conséquences environnementales et sanitaires. La pollution atmosphérique engendrée par le développement des moyens de transport est un phénomène récurrent qui cause d'énormes désagréments aux usagers de la route et plus généralement aux résidents des principales villes du pays. La vétusté de nombreuses infrastructures routières et l'engouement des populations pour l'essence de contrebande sont les raisons souvent évoquées pour expliquer ce phénomène. En effet, la plupart des moyens de transport urbain, particulièrement les taxis-motos appelés *Zémidjan*, consomment le *kpayo* dont la mauvaise qualité ne fait qu'accroître la pollution.

De plus, le convoyage des produits pétroliers ou leur entreposage à domicile entraînent parfois des dégâts matériels et des pertes en vies humaines. Ces incidents tragiques alimentent souvent la une des journaux locaux. Par exemple, en décembre 2010, à un carrefour très fréquenté de Cotonou, quatre personnes transformées en torches humaines sont mortes brûlées vives. Des boutiques et feux tricolores ont été entièrement

¹⁴ Pseudonyme.

¹⁵ Cf. annexe 12.

¹⁶ MORILLON, V., AFOUDA, S, « La trafic des produits pétroliers entre le Bénin et le Nigéria. Vice ou vertu pour l'économie béninoise ? *op.cit.*

ravagés. Et pour cause, cet incendie avait été provoqué par un trafiquant d'essence. Ce dernier transportait sur sa moto plusieurs bidons de 50 litres qu'il devrait livrer au marché Dantokpa, le plus grand marché du pays et carrefour d'affaires international de la sous-région. Deux mois plus tôt, dans une banlieue de Cotonou, un trafiquant transportant plusieurs bidons d'essence avait percuté un véhicule en stationnement. Un bidon détaché du lot s'est écrasé sur le capot de la voiture qui suivait ; celle-ci a pris feu, et toute la famille a péri dans l'incendie¹⁷.

Afin de contenir ce trafic, les autorités publiques ont multiplié au cours de ces dernières années des initiatives en faveur de la sensibilisation et de la répression. Des mesures visant la reconversion des contrebandiers dans d'autres secteurs d'activité ont été annoncées par les gouvernements successifs. Parallèlement, un large dispositif institutionnel de lutte contre le marché parallèle a été adopté¹⁸.

En dépit du caractère parfois spectaculaire des saisies de marchandises, les résultats de cette lutte n'ont pas été probants, comme en témoigne encore aujourd'hui l'expansion du trafic. Le problème est d'autant plus préoccupant que malgré les mesures à la fois incitatives et répressives prises par les gouvernements successifs¹⁹, un fort sentiment se dégage, selon lequel l'État serait impuissant à réguler le marché des hydrocarbures qui lui fait perdre annuellement des rentrées fiscales évaluées à plus de 120 milliards de Francs CFA²⁰ (soit plus de 180 millions d'euros). Ces questions prennent à la fois la forme de défiance, d'exclusion et d'autonomie des populations vis-à-vis de l'action publique.

¹⁷ Cf. annexe 2 et 4.

¹⁸ La loi n° 90-005 du 15 mai 1990 fixe les conditions d'exercice des activités de commerce ;

L'arrêté interministériel n° 007/MICPE/MMEH/DC/DCCI/SAPPSC du 19 janvier 2005 institue la carte pétrolière nationale en République du Bénin ;

L'arrêté interministériel n° 24/MCT/MF/MEMH/MTPT/CAB du 3 mai 1995 fixe les conditions d'application du décret n° 95 – 139 du 3 mai 1995 portant modalités d'importation et de distribution des produits pétroliers et de leurs dérivés en république du Bénin ;

L'arrêté n° 23/MMEH/DC/SG/CTRNE/CTJ/DGE/SA DU 17 mai 2004 fixe les normes de qualité des produits pétroliers en République du Bénin.

En 2003, la mise en place de la commission nationale chargée de l'assainissement du marché intérieur des produits pétroliers – CONAMIP —, dont la principale mission est la lutte contre le trafic illicite des hydrocarbures.

¹⁹ Diverses rencontres initiées au plus haut sommet de l'État avec les principaux acteurs de la filière clandestine concernant la mise en œuvre de mesures de facilitation, d'exonération fiscale et de reconversion professionnelle.

²⁰ Quotidien général d'informations et d'annonces béninoises, Adjinakou n° 2145 du jeudi 17 janvier 2013, sous le titre : « Kpayo : après l'échec, place à la réflexion ! »

2.1 L'état de la question

Les transactions clandestines entre le Nigéria et le Bénin ont été plus ou moins actives selon les époques et les produits échangés. Leur prolifération est liée à plusieurs déterminants. Parmi ceux-ci, on peut évoquer :

2.1.1 Les spécificités de la ligne frontière

La forte porosité des frontières terrestres entre le Nigéria et le Bénin joue un rôle éminemment important dans le commerce informel transfrontalier. En plus des routes officielles qui relient ces deux États, une multitude de passages clandestins permet aujourd'hui de contourner à moindre coût les contrôles douaniers. Pour Clapham, « *un nombre substantiel d'États africains ne contrôlent plus actuellement, de quelque manière que ce soit, même nominale, l'ensemble de leur territoire national, et les frontières n'ont plus aucun sens excepté sur les cartes officielles.*²¹ »

La perméabilité des frontières africaines s'explique par trois raisons principales. En premier lieu, le repli des structures d'encadrement étatique vers le centre des territoires génère de l'insécurité à l'échelon des périphéries nationales. Trop écrasés par le poids des priorités économiques et sociales, de nombreux États ne parviennent plus à exercer un contrôle permanent sur l'ensemble de leur territoire²². La faiblesse du dispositif sécuritaire des marges frontalières favorise les trafics illégaux, la contrebande et même parfois les infiltrations de troupes rebelles comme en témoignent les récentes interventions de l'armée française au Nord du Mali.

En second lieu, les causes et les raisons au fondement du vide sécuritaire ne sont pas seulement redevables à l'insuffisance des moyens de l'État. Les moments d'assouplissement ou de durcissement des règles liées à la traversée des frontières font partie intégrante de l'exercice du pouvoir. Si la première mandature du général Mohammed Buhari a consacré la fermeture prolongée des frontières nationales, son éviction de la scène politique en août 1985 par le général Ibrahim Babangida a inauguré

²¹Christopher, C., « Frontières et Etats dans le nouvel ordre africain », In : Daniel C. Bach, (dir.), *Régionalisation, mondialisation et fragmentation en Afrique subsaharienne*, Karthala, p. 82.

²²NONJON, A., PAUTET, A., 2014. *L'Afrique, nouvelle frontière du XXIe siècle*, Paris, Ellipses, p. 26

une nouvelle ère dans la normalisation des relations commerciales entre le Nigéria et ses voisins²³.

En dernier lieu, de nombreuses analyses témoignent du lien fort qui existe entre la faible étanchéité des frontières étatiques et l'absence d'obstacles naturels majeurs à leur franchissement. Les nombreuses opportunités de passage d'un pays à l'autre sont renforcées par l'existence des marchés jumeaux²⁴ ou l'établissement de peuples identiques²⁵ de part et d'autre des frontières héritées de la colonisation.

2.1.2 La solidarité des réseaux marchands

La structure organisationnelle du commerce informel transfrontalier laisse entrevoir une différenciation économique liée à la nature des produits échangés. Cette différenciation repose aussi bien sur les affinités linguistiques et culturelles que sur l'appartenance ethnique des acteurs concernés. Dans la plupart des grands marchés africains, la distribution d'un nombre considérable de produits de grande consommation relève d'un monopole ethnique. Par exemple au marché international de Dantokpa, situé à Cotonou, ce sont les membres de la communauté Adja qui dominent le commerce des pièces de rechange pour les véhicules. Les Yorubas se sont spécialisés dans la vente des tissus wax hollandais, des bijoux de fantaisie, et des produits pharmaceutiques. Quant au trafic fluvial et maritime des hydrocarbures, on note une nette domination des communautés lacustres. L'essentiel des produits commercialisés dans les marchés béninois provient du Nigéria à travers des réseaux de passeurs et de marchands ambulants.

2.1.3 L'importance des différentiels

Les différentiels frontaliers apparaissent aujourd'hui comme une cause fondamentale de la dynamique du commerce informel. Dans un ouvrage de référence²⁶, John Igué et Bio

²³ GREGOIRE, E. Les chemins de la contrebande : étude des réseaux commerciaux en pays hausa, *Cahiers d'études africaines*, 1991, vol. 31 n°124, p. 509-532., [en ligne], consulté le 2 février 2013 de www.persee.fr/web/revues/home/prescript/article/cea_0008-0055_1991_num_31_124_1569.

²⁴ Les marchés jumeaux les plus proches du cordon frontalier entre le Nigéria et le Bénin sont: Chicandou-Chicanda, Meko-Illara, Igolo-Idiroko, Klaké-Sèmè ; Monrawonkou-Tendou,.

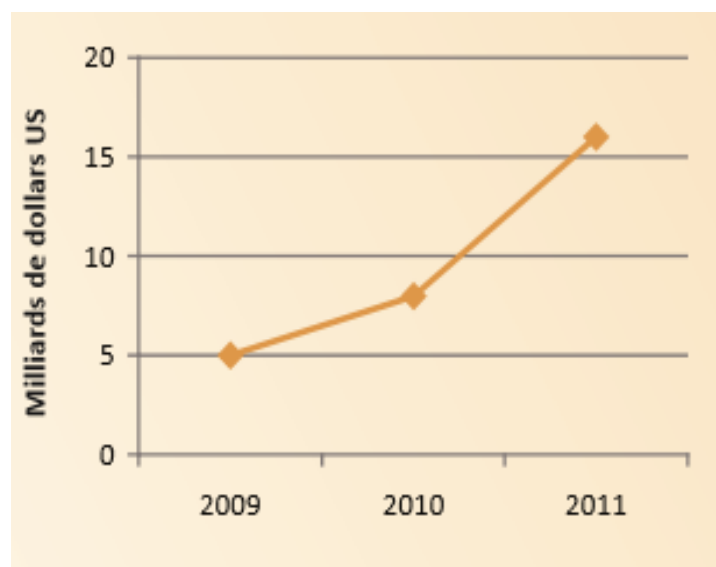
²⁵ Les études menées par la géographe, Kossiwa Zinsou-Klassou dans les zones frontalières ghanéo-togolais montrent la forte présence des ethnies Mina ou Guin dans l'espace Lomé-Aflao-Kéta-Dénu ; Ewé dans celui de Kpalimé-Ho-Kpando, Akposso dans la zone Badou-Djassika ; Gourma à l'extrême-Nord.

²⁶ IGUE, O. J., et SOULE, G. B., 1992. *L'État-entrepôt au Bénin, Commerce informel ou solution à la crise ?* Paris, Karthala, 210p.

Soulé ont ciblé trois catégories de différentiels qui relèvent essentiellement des effets des politiques de développement économique entre le Nigéria et le Bénin.

D'abord, il y a les disparités de politiques commerciales, notamment les subventions accordées par les autorités nigérianes sur le prix des produits pétroliers et le gaz domestique. Bien qu'elle contribue à alléger la facture énergétique des ménages et de nombreuses entreprises, cette aide étatique génère malheureusement des distorsions commerciales qui nourrissent et alimentent la contrebande.

Figure 1 : Coût des subventions au pétrole pour le gouvernement nigérian, 2009-2011



Source : Gouvernement du Nigéria, Chambre des Représentants. Report of the Ad-Hoc Committee 'To Verify and determine the actual subsidy requirements and monitor the implementation of the subsidy regime in Nigeria', Resolution No. (HR.1/2012), d'après ONUDC (2013).

Ensuite, les fluctuations du taux de convertibilité du franc CFA²⁷ en naira constituent un véritable stimulant pour les échanges informels transfrontaliers²⁸. La baisse de ce taux sur le marché parallèle, synonyme d'une dépréciation du naira, entraîne mécaniquement une

²⁷ Le franc CFA est la monnaie commune des 14 pays africains membres de la zone franc. Il s'agit d'une part des pays de l'Union économique et monétaire ouest-africaine (UEMOA) : Bénin, Burkina, Côte-d'Ivoire, Guinée-Bissau, Mali, Niger, Sénégal et Togo. Leur institut d'émission est la Banque centrale des Etats de l'Afrique de l'Ouest (BCEAO). Et d'autre part des pays de la Communauté économique et monétaire de l'Afrique centrale : Cameroun, Centrafrique, Congo, Gabon, Guinée équatoriale et Tchad. Leur institut d'émission est la Banque des Etats de l'Afrique centrale (BEAC). Le franc CFA est né le 26 décembre 1945. Il signifie alors « franc des colonies françaises d'Afrique ». En 1958, il devient « francs de la communauté française d'Afrique ». Aujourd'hui, l'appellation signifie « franc de la communauté financière d'Afrique » pour les pays de l'UEMOA, et « franc de la coopération financière en Afrique centrale » pour ceux de la zone BEAC.

Source : Nonjon et Pautet, Op. Cit., 2014, p. 28

²⁸ Voir, entre autres : MORILLON et AFOUDA 2005 ; IGUE et SOULE 1992 ; BOUKARI-YABARA 2013.

intensification des flux commerciaux du Nigéria vers ses voisins. Toutefois, avec les dévaluations successives du franc CFA en 1994 et 2012, les écarts entre ces deux monnaies tendent à se resserrer, mais pas au point de stopper ni d'annihiler les échanges frontaliers²⁹. Les recherches menées par la géographe Kossiwa Zinsou-Klassou dans les espaces à cheval entre le Ghana et le Togo aboutissent à la même constatation³⁰.

Enfin, les bordures frontalières sont aussi des lieux de cristallisation importants des dynamiques spatiales fortement différenciés³¹. En effet, pour tirer parti des différentiels économiques et monétaires, les opérateurs économiques nigériens et béninois ont érigées le long du cordon frontalier qui sépare les deux Etats voisins de micro-installations, plus ou moins onéreuses. Ces équipements logistiques comprennent des immobilisations (stations-services, dépôts et entrepôts de stockage ou de vente, débarcadère...), du matériel roulant (camion-citerne, véhicules utilitaires, barques motorisées...), des pistes ou des canaux reliant les principaux centres d'approvisionnements aux lieux de consommation.

Tableau 1 : Prix des produits pétroliers à la pompe au Bénin et au Nigéria, juin 2014

Nature des produits	Prix au Bénin	Prix au Nigéria	Différentiel
<i>Prix en francs CFA Par litre</i>			
Super	110	103	+7
Essence	223	214	+9
Pétrole	197	120	+77
Gasoil	134	121	+13

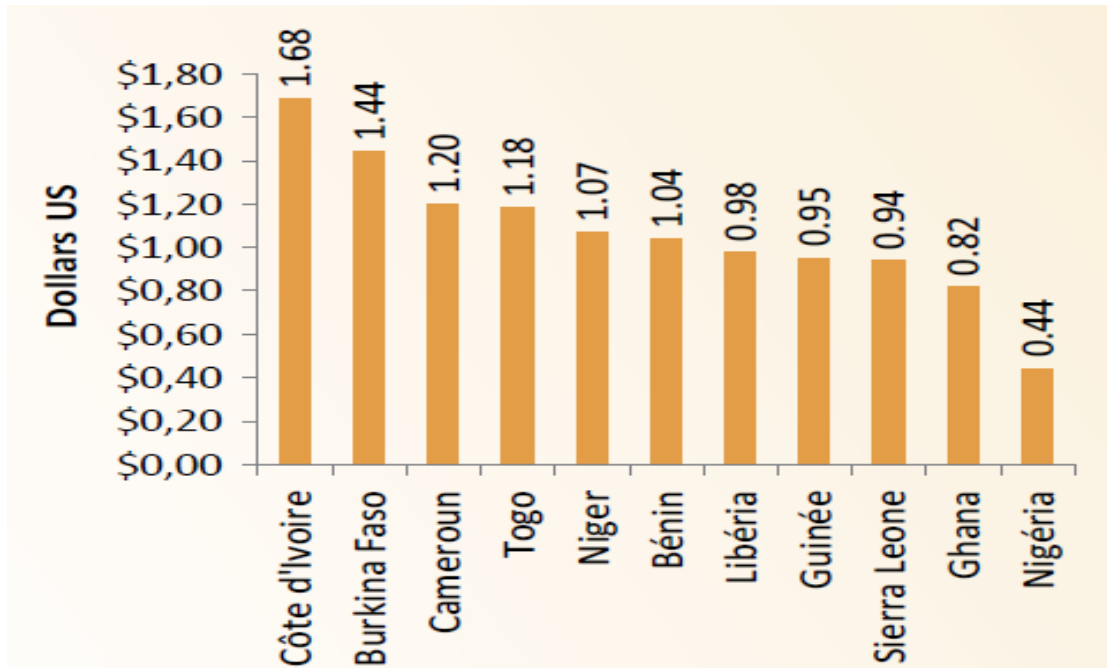
Source : Réalisé à partir des données de terrain

²⁹ STARY, B., 1998. Rentes et ressources frontalières : le cas des échanges Ghana - Côte-d'Ivoire, In, BACH, D., C (dir) *Régionalisation, mondialisation et fragmentation en Afrique subsaharienne*, Paris, Karthala, p.25.

^DIn *Commerce et discontinuités*, sous la (dir) de Nicolas LEBRUN, Artois Presses Université, p. 113-114.

³¹ LEBRUN, N. et RENARD, J.-Pierre, 2013. *Commerce et discontinuités*, Arras, Artois Presses Universités, p.14.

Figure 2 : Prix d'un litre de pétrole / essence en 2010



Source : Platts 2010; ICC Commercial Crime Service/Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit, d'après ONUDC (2013).

Outre les différentiels frontaliers que nous venons de mentionner, le faible maillage géographique et territorial des stations-services joue un rôle déterminant dans l'expansion du trafic. Contrairement au Nigéria, « le Bénin dispose de l'un des plus faibles taux de couverture du territoire national en points de vente officiels des produits pétroliers. Les stations sont pour la plupart concentrées dans le sud du pays. De plus, de nombreuses grosses agglomérations ne disposent plus de stations officielles de distribution, offrant une opportunité énorme de développement au marché informel qui offre un service de proximité.³² »

À l'insuffisance des installations existantes viennent s'ajouter les fermetures de stations-services pour cause de mévente³³. Nos investigations sur le terrain ont en effet montré que la plupart des opérateurs économiques béninois ayant reçu du ministère du commerce l'agrément pour la distribution des produits pétroliers ont dû surseoir à leurs projets d'investissement compte tenu des incertitudes liées à l'environnement économique,

³² Morillon et Afouda, 2005, « La trafic des produits pétroliers entre le Bénin et le Nigéria. Vice ou vertu pour l'économie béninoise ? *op.cit.*

³³ Cf. annexe 10.

notamment le risque majeur que constitue le développement effréné du marché parallèle des produits pétroliers.

2.1.4 La souplesse douanière

Les nombreuses possibilités de gain offertes par le commerce illicite des hydrocarbures incitent bien souvent les agents chargés de la répression des fraudes douanières à faire preuve de laxisme à l'égard des contrebandiers. Hormis le faible niveau des salaires, la forte prévarication qui sévit au sein des unités de contrôle de l'armée trouve sa justification dans l'absence de loi sur l'enrichissement illicite au Bénin comme le soulignent Blundo et Olivier de Sardan:

«Les secteurs du transport et de la douane sont ceux où la visibilité de la corruption au Bénin est la plus grande. Les acteurs impliqués dans les transactions de corruption y sont plus variés que dans les autres secteurs. Les opportunités structurelles de corruption y sont également plus nombreuses du fait à la fois des pouvoirs dont disposent les agents publics chargés de réguler ces secteurs, et de la très grande propension des usagers de ces secteurs à ne pas se conformer aux règles en vigueur et à développer une éthique populaire de la fraude, à la base des compétences entrepreneuriales.³⁴»

Bien plus que des motivations pécuniaires, ce sont des considérations altruistes qui poussent habituellement les gardes-frontières à prendre des libertés avec la législation douanière. Du fait de leur indigence, les handicapés moteurs sont les premiers à bénéficier de la complaisance des douaniers. Parmi les personnes à mobilité réduite qui se livrent à la contrebande des hydrocarbures, certains se déclarent comme étant les pionniers de l'activité. Leur syndicat est très actif dans le sud du pays et contrôle une partie de la contrebande terrestre.

³⁴ Blundo, G. et Olivier de Sardan, J.P. (dir.) 2000. *La corruption au quotidien en Afrique de l'Ouest. Approche socio-anthropologique comparative: Bénin, Niger et Sénégal*, Paris, Karthala, 2007, 374 p

Le trafic des hydrocarbures est une activité au demeurant très lucrative et pourvoyeuse d'emploi. L'importance de l'activité pour la survie des populations lacustres et l'absence d'étude sur les habitants du lac Kito³⁵ nous amène à énoncer la question de recherche suivante: « **Comment le commerce informel des produits pétroliers parvient-il à se maintenir malgré la répression des pouvoirs publics ? Et qu'est-ce qui explique la relative réussite des Kitokoïs dans cette activité ?** »

Cette question spécifique soulève d'autres, certes subsidiaires, qui méritent d'être approfondies dans la recherche : Comment devient-on contrebandier ? D'où vient le capital? Comment est-il réinvesti ? Quelles sont les modalités de l'accumulation ? Comment se constituent les réseaux ? Quelles sont les formes de rationalité économique à l'œuvre ? De quelle manière se nouent les alliances ? À qui profite le silence ? Quelles politiques répressives sont mises en place, quelles initiatives douanières et policières sont engagées ? Quelles mesures de rétorsion sont prises par les entrepreneurs frontaliers et les groupements de revendeurs de produits pétroliers ? Dans quelle mesure les activités illégales sont-elles tolérées par les populations, les entreprises, voire l'État ? Comment s'articulent les sphères du formel et de l'informel, du légal et de l'illégal du social et de l'économique ?

2.2 Les hypothèses

Présentons à présent les hypothèses retenues dans le cadre du travail.

Une organisation secrète

Bien que ce commerce ait pignon sur rue, on trouve dans les rues de la capitale des marchés avec des dames-jeannes contenant de l'essence ; le commerce du pétrole au Bénin relève principalement de la contrebande et donne lieu à des organisations qui ont nécessairement un caractère secret. Le secret peut être limité dans la mesure où l'on fait appel à une organisation familiale pré - existante, ou une organisation professionnelle comme celle des pêcheurs. La solidarité qui existe au sein d'une famille ainsi que l'autorité qui prévaut dans le monde des professions permet de discuter des affaires sans craindre la trahison. Ainsi, c'est le processus de fermeture du groupe par les liens du sang et d'alliance contribue à la cohésion de ce groupe de contrebandiers qui doit pouvoir discuter de sommes souvent très élevées ainsi que des rémunérations annexes qui permettent à ce

³⁵ Pseudonyme.

commerce de continuer à se développer. La partie qui bénéficie de ces largesses et de cette rémunération occulte est elle aussi dans l'obligation de maintenir le secret, pour préserver son enrichissement, pour éviter les procédures légales à son encontre. Ainsi, si ce sont les fonctionnaires qui exercent l'autorité de l'Etat ils ont eux aussi beaucoup à perdre si la corruption et la prévarication deviennent publiques. Corrupteurs et corrompus sont liés par le secret, ils ont chacun un intérêt dans la poursuite de leurs activités sans heurts et sans scandales.

L'organisation secrète est donc composée d'une part d'un groupe lié par des liens familiaux et professionnels et d'autre part elle dispose de la bienveillance de corps de professionnels dans les fonctions d'autorité (gendarmerie, police, douane et armée) moyennant une rémunération compensatoire. Lorsqu'il n'y a pas d'entente, le contrebandier risque la saisie de son camion, le risque est donc d'importance

Comme le mentionnait G. Simmel dans son chapitre sur le secret et les sociétés secrètes, le secret entretient la solidarité du groupe mais il nécessite que le groupe dispose d'une morphologie spécifique qui se prête à la fermeture.³⁶ Celle-ci se manifeste dans les liens du sang, ethniques ainsi que dans les liens professionnels.

L'exercice du racket et l'organisation des entreprises illicites

La deuxième partie de l'ouvrage de Street Corner society de William Foote Whyte fondée sur l'étude du racket dans le North End de Boston montre qu'il existe dans ce domaine une division du travail comme dans les entreprises licites.³⁷ L'entreprise clandestine implique l'existence de gros bonnets, de personnes qui sont des cadres moyens, enfin elle suppose qu'il existe de véritables tâcherons et des gagne-petits comme les femmes qui vendent l'essence au marché dans des dames-jeannes. La hiérarchie sociale devient plus complexe en raison des moyens d'acheminements, la contrebande par voie de mer se distingue fortement de la petite contrebande par voie de terre, la première est plus importante en volume que la seconde. La voie fluviale, se distingue elle aussi de la voie terrestre empruntée par les scooters transformés qui transportent plusieurs centaines de litres d'essence ou par des camions qui peuvent transporter de très grandes quantités.

³⁶ SIMMEL, G. (1992) *Sociologie . Etudes sur les formes de la socialisation*, Paris, PUF, pp 347-369

³⁷ WHYTE W . F., 1999. *Street Corner society*, Paris, La Découverte

Le racket développe une organisation du travail nouvelle, souvent moins complexe que celle des entreprises ou administrations, il crée cependant un univers hiérarchisé, organisé où les capitalistes tiennent le haut du pavé.

Le commerce licite et illicite peuvent s'influencer l'un et l'autre. Les capitaux générés par ces détournements de pétrole nigériens, peuvent se réinvestir dans des entreprises, des maisons commerciales, des hôtels, etc. L'argent se réinvestit aussi dans la vie quotidienne, les enfants peuvent aller dans un établissement scolaire privé et disposer de tous leurs outils d'écoliers. L'argent peut permettre à un jeune de se lancer dans une entreprise licite. Ainsi, les deux univers correspondent sans qu'il y ait une séparation très nette entre l'un et l'autre.

Les institutions bâtardes

C'est ainsi qu'Everett Hughes, professeur à l'Université de Chicago et étudiant de Robert E. Park avait désigné certaines institutions illicites dans la société ; elles jouissent d'une mauvaise réputation, mais elles existent néanmoins partout dans le monde : c'est le cas de la prostitution. Il trace un parallèle entre celle-ci, et le rôle du pasteur : cette mise en relation a beaucoup choqué ses collègues universitaires ; il venait sans doute de lire le journal de son père pour constater que prostituées et pasteurs étaient détenteurs des secrets de la communauté. Les institutions bâtardes sont nécessaires écrit-il lorsqu'il évoque la prostitution, mais elles jouissent d'une mauvaise réputation en raison du *dirty work* qui y est pratiqué. Le travail illicite, le travail clandestin se situe en règle générale dans cette catégorie en raison du secret, des risques pris, plusieurs scooters de *Kpayo* se sont déjà enflammés ou ont brûlé des familles entières qui se trouvaient sur leur chemin. Ainsi, le côté illicite, clandestin, dangereux est souvent associé au *dirty work*, au sale boulot. Everett Hughes a préféré privilégier l'étude de ce travail qui se faisait à la marge, clandestinement mais qui était rarement pris en compte dans la sociologie du travail et souvent négligé par les sociologues.³⁸

³⁸ HUGHES, E. C., 1996. *Le regard sociologique. Essais choisis*, Paris, Editions de l'Ecole des Hautes Etudes

Sa réflexion sur le *dirty work* a commencé en 1948 alors qu'il se trouvait en Allemagne en zone d'occupation américaine à l'Université de Francfort, il s'est interrogé sur ceux qui avaient dans les camps de concentration mené le *dirty work*, le sale boulot.³⁹

A Francfort en interrogeant les étudiants allemands en matière économique et sociale, plusieurs d'entre eux lui ont expliqué que l'on ne saurait vivre en Allemagne en 1948 sans le marché noir, et certains ont précisé que leur père entrepreneur avait une production pour le marché noir, et une autre pour le marché commercial. Ainsi, du point de vue du statut, l'entreprise clandestine ou illégale dispose rarement d'un statut élevé car elle est assimilée au *dirty work*, au sale boulot, au travail risqué, à celui dont personne ne veut.

L'ourlet frontalier

C'est le géographe allemand Friedrich Ratzel⁴⁰ qui évoquait en anthropologie géographique et politique cet ourlet frontalier entre deux pays, où au-delà de la frontière, on n'est pas encore dans le pays voisin, mais dans un ourlet frontalier comme celui que l'on peut observer à Kelh où nombre d'entreprises commerciales sont faites pour les strasbourgeois. Même si entre le Nigéria et le Bénin l'on passe du français à l'anglais, les langues africaines de part et d'autre de la frontière sont communes, qu'il s'agisse du Yoruba ou du Fon. Dans une certaine mesure, la frontière benino-nigériane est investie par les Béninois qui cherchent à profiter des différences de prix pour leur consommation ou pour leurs activités commerciales. Les ressources et la monnaie modifient la donne : adossé à un pays pétrolier, un des pays des plus puissants d'Afrique, le Bénin pourrait faire figure de petit pays avec de maigres ressources. Le franc CFA vient changer la donne, c'est une monnaie internationale que l'on peut échanger sur le marché des changes, il offre au vendeur nigérian une monnaie stable et donc une valeur sûre négociable. Une monnaie stable et négociable sur le marché des changes est devenue rare en Afrique Noire, où seul le rand sud-africain peut se négocier sans difficulté. La vente du pétrole se fait dans les stations- services nigérianes destinées à ce type de commerce, les transactions illicites pour les Béninois ont toutes les apparences d'une vente « normale ». Ainsi, l'un achète un pétrole à plus bas coût, et l'autre obtient une monnaie négociable sur le marché des changes. L'ourlet frontalier favorise ces transactions, il les canalise grâce à une

³⁹ GUTH, Suzie, "Everett C. Hugues 'journey in occupied Germany (1948) : Black market, bastard institutions and dirty work", In, SCHRECKER, C. *Transatlantic voyages and sociology. The migration and development of ideas*, Ashgate, Londres, pp. 255-266

⁴⁰ FRIEDRICH, R. 1987. *La géographie politique : les concepts fondamentaux*, Paris, Fayard,

organisation efficace. Ainsi, en matière pétrolière la frontière béninoise avance jusqu'aux stations d'essence, elle crée ensuite un circuit au Bénin qui peut se poursuivre jusqu'au Mali.

D'un point de vue spatial, l'ourlet frontalier est un espace spécifique où se rencontrent vendeurs et acheteurs. Ce n'est pas un espace permanent car la réglementation, les transactions commerciales peuvent le transformer rapidement en fonction de données économiques et monétaires régionales et mondiales.

Conclusion du chapitre

L'objectif principal de ce travail est d'analyser à travers le commerce informel des hydrocarbures, les fondements, les logiques et les motivations réelles d'une économie locale. De façon spécifique il s'agit d'examiner les modes d'organisation du commerce illicite ; analyser l'influence de la pression étatique sur l'évolution du trafic ; voir dans quelle mesure les stratégies mises en place par les trafiquants contribuent à pérenniser la fraude douanière ; mettre en évidence les principaux facteurs de réussite dans l'activité.

CHAPITRE 2: ANALYSE NOTIONNELLE ET METHODOLOGIE DE RECHERCHE

Illégal, clandestin, invisible, caché, périphérique, parallèle, souterrain, immergé, occulte, non officiel, non déclaré, toléré, non structuré, de subsistance... telles sont quelques-unes des expressions utilisées pour qualifier les activités grossièrement regroupées sous la commode bannière de « secteur informel ». La multiplicité des appellations est assurément révélatrice de la diversité des facettes de cette réalité disparate, l'hétérogénéité des formes qu'elle présente ; paradoxalement pourtant celles-ci sont enfermées dans un unique secteur qui tend à devenir par son foisonnement un obstacle à l'analyse. Selon l'historienne de l'économie Laurence Fontaine et l'anthropologue Florence Weber, la faiblesse du concept est liée à son contexte d'émergence et aux réalités qu'il recouvre⁴¹.

1. L'informel : une notion polysémique

C'est sous la plume de l'anthropologue Keith Hart⁴² que l'on découvre pour la première fois en 1973 le qualificatif « informel ». Il sert alors à désigner des revenus de complément nécessaires aux ménages dans un contexte économique marqué par la stagnation des salaires et l'inflation ainsi que par les limites de la solidarité familiale et du crédit. Une année plus tard, la notion sera reprise par le Bureau International du Travail - BIT - pour repérer un ensemble d'unités de production qui, outre le faible niveau de réglementation, est défini alors par sept caractéristiques : facilité d'accès à l'activité, utilisation de ressources locales, marchés concurrentiels et sans réglementation, qualifications acquises hors du système officiel de formation, technique qui mobilise de la main-d'œuvre, échelle d'activité réduite, propriété familiale de l'entreprise⁴³.

Le secteur informel a profondément marqué la littérature du sous-développement au début des années 80. Les institutions internationales voyaient dans les activités informelles un palliatif à la crise de l'emploi et un levier de développement des stratégies de survie de populations⁴⁴. L'économie informelle ou alternative que décrit l'économiste Serge Latouche à propos des « naufragés du développement » est une sorte d'économie populaire qui « tiendrait davantage du système du don que celui du marché, par l'usage

⁴¹ FONTAINE, L. ET WEBER, F., 2010 *Les paradoxes de l'économie informelle : à qui profitent les règles ?* Paris, Karthala, p. 11.

⁴² HART, K., 1973. "Informal Income Opportunities and Urban Employment in Ghana", *The journal of modern Africa Studies*, vol.11, No.1, Mar., p. 61-89.

⁴³ LAUTIER, B., 2004. *L'économie informelle dans le tiers monde*, Paris, La découverte, p. 12.

⁴⁴ MOZERE, L., 1999. *Travail au noir, informalité : liberté ou sujétion ?* Paris, L'Harmattan, p. 34- 36.

même des richesses, assujetties plus à la finalité collective qu'à la logique du profit maximal, mais également par la nature même des relations qu'elle met en œuvre, relations personnalisées et enchâssées dans le social⁴⁵».

Les approches de définition de l'informel revêtent un caractère disparate. D'après l'Institut Nationale de la Statistique et de l'Analyse Économique -INSAE-⁴⁶, le secteur informel est constitué par « l'ensemble des unités de production dépourvues de numéro statistique et/ou de comptabilité formelle ». L'informel, au sens le plus large, recouvre un éventail d'activités qui échappent au contrôle étatique. Longtemps considéré comme un trait durable, presque constitutif des pays du Sud, le processus d'informalité progresse également dans les pays du Nord, certes avec moins d'ampleur, à la faveur de la montée du chômage et du sous-emploi qui touchent particulièrement les plus jeunes actifs.

Citant les travaux d'Alejandro Portes, le sociologue Frédéric Lesemann présente le travail informel comme « l'ensemble des activités qui génèrent un revenu, mais qui ne sont pas régulées par l'État dans un environnement social où des activités similaires le sont⁴⁷». Pour l'auteur, c'est la non-intervention de l'État dans la régulation du travail qui détermine le contexte de l'informalité. L'économiste et sociologue Bruno Lautier note ainsi que l'économie informelle se définit dans son rapport à l'État. Le propre de l'informel est d'échapper aux rigidités étatiques. Autrement dit, c'est l'excès de la pression fiscale et parafiscale ou le laxisme sécuritaire qui déterminent *in fine* la croissance de ce secteur d'activité⁴⁸.

S'inscrivant dans un même ordre d'idées, le philosophe Michel Foucault parle des « illégalismes » pour mettre en évidence les tensions entre la législation pénale et les pratiques informelles qu'elle interdit ou condamne :

« Dès qu'une loi est instaurée, elle interdit ou condamne du même coup un certain nombre de comportements. Aussitôt apparaît autour d'elle une aura d'illégalisme. Or ces illégalismes ne sont pas traités, ni méprisés de la même façon par le système pénal et par la loi elle-même [...]. L'on peut se demander si la loi n'est pas, sous son apparence de

⁴⁵ DUPUY, F., 2008. *Anthropologie économique*, Paris, Armand Colin, p. 193.

⁴⁶ INSAE, 2001. « Le secteur informel dans l'agglomération de Cotonou : performances, insertion, perspectives », Enquête 1-2-3, Direction des Statistiques Sociales.

⁴⁷ LESEMAN, F., « Repenser les sciences sociales à partir de l'informel : l'intérêt d'une comparaison Sud/Nord », GIRA[en ligne]. Document consulté le 26 novembre 2013, de www.gira/seminaire_leseman1_1_10.pdf.

⁴⁸ LAUTIER, B., 2004, *Op. Cit.*, pp. 96-109.

*règle générale, une manière de faire apparaître certains illégalismes, différenciés les uns des autres, qui vont permettre, par exemple, l'enrichissement des uns et l'appauvrissement des autres, qui vont tantôt assurer la tolérance, tantôt autoriser l'intolérance. Le système pénal serait, dans cette mesure-là, une manière de gérer ces illégalismes, de gérer leurs différences, de les maintenir, et finalement de les faire fonctionner*⁴⁹».

Pour l'anthropologue américaine Janet Roitman⁵⁰, l'informalité est une « transgression productive » qui sert les intérêts des autorités publiques. En adoptant des tarifs prohibitifs et sans rapport avec les réalités économiques d'une frange de la population, les dirigeants étatiques stimulent et encouragent les trafics de tout genre. Laisser proliférer ces activités tout en les pénalisant financièrement peut faire partir d'une stratégie de spéculation. La perception de taxes et droits de douanes sur certaines transactions frauduleuses, sans aucune poursuite pénale, en est une parfaite illustration.

Les activités informelles sont diverses et variées et tout ne relève pas de l'illégalité. Selon la nature des biens échangés au sein de l'économie souterraine, le géographe Pierre-Arnaud Chouvy distingue le trafic de la contrebande. « Le trafic, précise-t-il, correspond au commerce illégal de biens et de produits illégaux, tandis que la contrebande englobe le commerce illégal de biens et produits légaux [...] on parlera donc de trafic de drogue ou de contrefaçon, mais de contrebande de biens de consommation courants ou de produits alimentaires⁵¹». Plus largement, la frontière de l'illégalité évolue selon les lieux, les acteurs et les époques, comme l'illustre la législation sur la consommation des stupéfiants dans les pays européens ou l'épisode de la contrebande entre la France et les îles britanniques au XVIIIe siècle⁵².

La visibilité accrue des unités de production informelles, comme le souligne la géographe Bennafla K. incite à relativiser les qualificatifs 'clandestin' ou 'souterrain' de

⁴⁹ FOUCAULT, M., 1974. *Dits et écrits I*, « sur la sellette », Paris, Gallimard, p. 1591.

⁵⁰ ROITMAN, J., « La garnison-entrepôt, une manière de gouverner dans le bassin du Lac Tchad », In : *Critique internationale* 2003 /2 (N° 19), Presses de Sciences Po., p. 93-115.

⁵¹ CHAUVY, P.-A., Des trafic en Asie du Sud-Est continentale, In : de TREGLODE, B. et JAMMES, J (dir.) *L'Asie du Sud-Est 2012. Les événements majeurs de l'année*, Paris, Irasec – Les Indes savantes, pp. 41-54.

⁵² BEAUER, G. et al., 2006. *Fraude, contrefaçon et contrebande : de l'antiquité à nos jours*, Genève, Droz, p.35-59.

même que les clivages légal/illégal, formel/informel, officiel/parallèle⁵³. Aussi paradoxal que cela puisse paraître, à Cotonou, comme dans les autres grandes villes du Bénin, le personnel des stations-services est habitué à l'inactivité pendant que des foules d'automobilistes inondent les présentoirs de fortunes installés aux abords des grands axes routiers par les revendeurs du *kpayo*.

La forte imbrication du formel et de l'informel est un constat largement partagé⁵⁴. Pour Lautier, les deux secteurs sont liés. Prenons l'exemple des nombreux contrebandiers qui s'approvisionnent auprès des stations d'essence, tant qu'ils opèrent sur le sol nigérian, ils ne sont pas inquiétés, car leurs transactions commerciales n'ont rien d'illégal ; mais une fois la frontière franchie, leurs activités tombent sous le coup de la loi. Ils peuvent être appréhendés n'importe où par les services de la douane béninoise. Il en va de même des revendeuses de carburant de contrebande qui sont assujetties à des taxes « de place » sur les marchés ; pourtant, leur commerce est qualifié d'illicite. On voit bien que l'économie formelle incorpore des pratiques illicites - corruption, détournement, transgression de la législation sociale, douanière -. Inversement, de nombreux entrepreneurs sans entreprises fournissent des prestations aux institutions reconnues par l'État.

Arguant du chevauchement entre ces deux sphères de l'économie, Pierre-Arnaud Chouvy observe que « les routes les plus propices aux échanges commerciaux le sont aussi bien pour le commerce légal que pour la contrebande et les trafics en tout genre »⁵⁵. Le commerce informel transfrontalier constitue le principal circuit d'importation de produits prohibés. Selon Soulé Bio Goura, « le processus des transactions transfrontalières informelles emprunte généralement deux modalités de contrebande, active et passive. Dans le cas de la contrebande active, les agents chargés du contrôle sont complices de la fraude au moyen de la corruption en nature ou en espèces [...] dans le second cas les opérateurs exploitent les failles des politiques économiques et commerciales⁵⁶».

Pour de nombreux spécialistes, la mondialisation des échanges commerciaux constitue une source de contraintes et d'opportunités nouvelles pour les économies déjà

⁵³ BENNAFLA, K., 2012. « Pour une géographie des bordures à l'heure globale : frontières et espaces d'activités 'informelles' », mémoire pour l'obtention de l'habilitation à diriger des recherches, université Paris Ouest-Nanterre La Défense, p. 91.

⁵⁴ MACGAFFEY, 1991 ; LAUTIER, 1994 ; MOZERE, 1999 ; PERALDI, 2001 ; FONTAINE et WEBER, 2011.

⁵⁵ CHOUVY, P-A., *Op. Cit.*

⁵⁶ SOULE, B. G., 2010 « Le commerce informel transfrontalier en Afrique de l'Ouest : potentiel, obstacles et ligne d'évolution » in DIEYE, C.T. (dir), *Le futur du commerce intra régional en Afrique de l'Ouest*, Enda tiers-monde, Dakar, p. 46.

fragilisées par la crise. Les réformes d'austérité économique que promeuvent les institutions financières internationales, en Afrique et partout ailleurs, loin de résorber la crise de l'emploi, créent les conditions favorables à l'expansion des activités informelles.

Le rôle prépondérant du secteur informel dans la satisfaction des besoins des ménages est mis en exergue par les récentes enquêtes de l'INSAE et de l'Union Économique et Monétaire Ouest Africaine - UEMOA -. En effet, plus de 95 % des besoins alimentaires des Béninois sont couverts par le secteur informel. Cette part atteindrait 64,3% pour les produits du poste « carburants et lubrifiants ». L'étude précise que « la vente du carburant illicite provenant la plupart du temps du Nigéria reste une activité dominante malgré les multiples initiatives visant à enrayer le développement de cette activité⁵⁷».

Certaines activités illégales sont tolérées par les populations, d'autres en revanche vont à l'encontre des normes sociales déclarées. Le sociologue Everett C. Hughes considère ces activités qui s'exercent en marge de la légalité comme des institutions bâtardes. Pour lui, ces dernières peuvent « acquérir une certaine stabilité, sans être absolument légitimes. Bien qu'elles bénéficient de l'assentiment tacite des pouvoirs légaux, elles ne sont pas protégées par la loi »⁵⁸. Parmi les institutions bâtardes, sans légitimité formelle, l'auteur distingue celles qui s'écartent directement de la loi et des valeurs sociales, notamment les activités criminelles, de celles qui répondent aux besoins de consommation courants de certaines catégories de la population que les institutions établies ne parviennent pas à satisfaire. Confortant l'importance du critère d'acceptation sociale, le sociologue Howard S. Becker rapporte que « le caractère déviant, ou non d'un acte donné dépend en partie de la nature de l'acte (c'est-à-dire de ce qu'il transgresse ou non une norme) et en partie de ce que les autres en font »⁵⁹. C'est cette dernière dimension du concept qui me semble la plus féconde pour la recherche.

2. Méthodologie de recherche

Cette étude sociologique du secteur informel des produits pétroliers s'inscrit dans la continuité de recherches antérieures effectuées dans le cadre d'un master 2. Le sujet traité à l'époque portait sur les logiques d'action des femmes de pêcheurs en milieu lacustre. Les

⁵⁷ INSAE, « La consommation et le rôle du secteur informel dans la satisfaction des besoins des ménages dans la agglomération de Cotonou. Premiers résultats de la phase 3 de l'enquête 1-2-3 au Bénin ». Avril 2005, p.

⁵⁸ HUGHES, E. C., 1996. *Le regard sociologique*, Paris, Éditions de l'EHESS, p. 156.

⁵⁹ BECKER, H. S., 1985 (1963). *Outsiders. Etudes de sociologie de la déviance*, Paris, Métailié, p.37.

stratégies de survie de la communauté face à la crise du système de production halieutique avaient été abordées, avec le souhait de procéder ultérieurement à une analyse approfondie des principaux enseignements de ce travail.

Le champ théorique de la présente étude s'inscrit globalement dans celui de l'analyse des activités informelles. Ma démarche méthodologique est axée sur la synthèse des résultats de travaux réalisés, au Bénin et plus généralement en Afrique, sur le commerce informel transfrontalier et la contrebande. La revue bibliographique a été complétée par les statistiques officielles, qu'elles soient de source étatique ou privée. Enfin, les enquêtes ethnographiques effectuées dans différentes zones frontalières et à l'intérieur du pays ont constitué ma principale démarche d'investigation.

- **Les sources documentaires**

La consultation des études afférentes à mon sujet de recherche a été déterminante dans l'élaboration de la problématique de recherche et du schéma d'analyse.

L'examen des monographies faisant mention des Kitokoïs, notamment celles du géographe Paul Péliissier⁶⁰, des ethnoarchéologues Pierre et Anne-Marie Pétrequin⁶¹ et de l'ethnosociologue Georges Bourgoignie⁶², a permis de mettre en perspective les aspects généraux du lac Kito en lien avec ma problématique et de comprendre avec quelle vitesse remarquable les populations lacustres se sont adaptées à des conditions économiques en pleine évolution. Cette synthèse constitue aussi une entrée pour comprendre le cheminement qui a amené une partie de cette communauté à emprunter la voie de la contrebande.

Les travaux du Laboratoire d'Analyse Régionale et d'Expertise Sociale -LARES⁶³ - dirigé par John Oguniola Igué, les revues savantes et les mémoires de recherche portant sur la thématique « économie souterraine » ont fourni des éléments éclairant les déterminants du phénomène, les multiples facettes de l'activité frauduleuse, sa structuration, le mode de fonctionnement des réseaux qui y sont impliqués, l'ampleur du trafic, ses conséquences économiques et sociales.

⁶⁰ PELISSIER, P., 1963. *Les pays du Bas-Ouémé, une région témoin du Dahomey méridional*, Faculté des Lettres et sciences humaines de Dakar, Travaux de département de géographie n° 10, 170 p.

⁶¹ PETREQUIN, P. et A-M., 1984. *Habitat lacustre du Bénin. Une approche ethnoarchéologique*, Paris, Editions Recherche sur les Civilisations, 214 p.

⁶² BOURGOIGNIE, G., 1972. *Les hommes de l'eau. Ethno-écologie du Dahomey lacustre*, Paris, Editions Universitaires, 391 p.

⁶³ Voir pour le commerce informel des produits pétroliers entre le Bénin et le Nigéria, les travaux d'AFODA et MORILLON (2005), IGUE et SOULE (1992).

Pour élucider les réactions des autorités publiques aux prises avec le phénomène de la contrebande qui sévit aux frontières et à l'intérieur du pays, j'ai privilégié l'étude des documents administratifs (cadre institutionnel et législatif) présentant une vue globale des mesures adoptées par les gouvernements successifs pour lutter contre le marché parallèle. Grâce à la consultation des archives de l'Office National d'Imprimerie et de Presse — l'ONIP — et celle d'autres quotidiens indépendants, j'ai pu suivre l'évolution des campagnes de répression menées contre les contrebandiers et le contexte dans lequel elles s'inscrivent. Au-delà de l'analyse des enjeux de cette lutte, il s'agit ici d'apprécier le jeu des forces en présence.

Au final, les recherches empiriques réalisées sur des territoires aussi variés et circonscrits que peuvent l'être une station-service, un village lacustre, un marché frontalier, un débarcadère, un entrepôt ont apporté la complémentarité indispensable pour cerner les contours de mon objet d'étude.

- **Le terrain comme lieu de relations interpersonnelles**

L'entretien est le socle de ma stratégie de recherche, car outre le fait qu'elle fournit des données en profondeur sur le phénomène étudié et ses déterminants, elle m'a surtout permis de recueillir des récits de vie sur les parcours professionnels des petits comme des grands importateurs de produits pétroliers.

La population étudiée regroupe principalement les contrebandiers et leurs alliés : importateurs ; détaillants ; transporteurs, passeurs ; cambistes ; gardes-frontières ; autorités locales ; autochtones. Mes entretiens se sont déroulés à la résidence ou sur le lieu de travail des personnes interviewées. En fonction des modalités de l'investigation et de la précision des informations recherchées, l'ordre des thématiques abordées pouvait évoluer pour s'adapter au mieux au profil de mes interlocuteurs.

D'une manière générale, la consigne restait à peu près la même : « J'aimerais que vous me décriviez votre itinéraire professionnel ; que vous me racontiez comment vous êtes devenu peu à peu (selon les situations) importateur, grossiste, transporteur de produits pétroliers ». Afin de briser la glace, la discussion d'accueil avec les acteurs du trafic fluvial s'amorçait par la crise de la pêche et ses conséquences sur leur pouvoir d'achat. Les entretiens intensifs réalisés avec les principaux acteurs du trafic « ne visent pas à produire

des données quantifiées et n'ont donc pas besoin d'être nombreux⁶⁴ ». Le but recherché ici n'est pas tant la représentativité, la quantité n'assurant pas la qualité des entretiens, que la mise en évidence des singularités pertinentes scientifiquement.

Outre les principaux acteurs de la contrebande, de nombreuses personnes-ressources ont été approchées soit pour leur implication dans l'activité ou pour leur connaissance du sujet. Sociologiquement, leurs profils se sont révélés très variés : directeur commercial (SONACOP) ; responsable réseau chez TOTAL (devenu MRS, une compagnie pétrolière nigériane) ; cadre de la direction générale du commerce intérieur (ministère du Commerce) ; membre de la CONAMIP ; commandant (marine nationale) ; chercheur (LARES) ; professeur assistant (université d'Abomey-Calavi) ; responsable d'ONG (lac Kito) ; agent des services techniques chargé de la collecte des taxes auprès des revendeurs de produits pétroliers (mairie d'Abomey-Calavi) ; ressortissant de village lacustre ayant élu domicile à Cotonou.

En complément des entretiens réalisés sur place, l'observation participante a été retenue afin de connaître les conditions d'approvisionnement des contrebandiers, identifier les modalités d'acheminement des produits pétroliers vers le Bénin, saisir les stratégies de contournement des fraudeurs et les risques encourus tout au long de leur trajet, examiner les interactions entre les transporteurs et les forces de l'ordre à l'occasion du passage des barrières de contrôle, apprécier l'animation des marchés et enfin cerner le rôle des différents acteurs en présence. C'est ainsi qu'en septembre 2014, j'ai suivi une petite bande de fraudeurs en expédition dans la zone frontalière de Kraké. La plupart des jeunes, disposant de peu de moyens, débutent leur apprentissage de la contrebande par l'acheminement de marchandises pour le compte des grands commerçants. Tel est le cas de Sunday et ses compagnons de route, tous âgés d'une vingtaine d'années. Sunday est très actif dans la contrebande des produits pétroliers depuis près de trois ans. Il effectue la navette frontalière deux fois par jour avec son *Cargo*⁶⁵, excepté le dimanche, son seul jour de repos. A l'instar de ses camarades, il est rétribué en fonction du nombre d'expéditions effectuées au cours d'une nuit ; soit 1500 francs CFA par navette (l'équivalent de 2,29 euros).

⁶⁴ BEAUD, S. et WEBER, F., 2010. *Guide de l'enquête de terrain*, Paris, La Découverte, p.156.

⁶⁵ Tricycle adapté à la contrebande de produits pétroliers

Ma venue au lieu de rendez-vous précède de quelques minutes celle de Sunday. Ce dernier est allé prendre des consignes auprès de son patron qui tient son commerce quelques mètres plus loin en attendant l'arrivée des trois autres contrebandiers, Fréddy, Clément, et Maxime. À son retour, il effectue des réglages sur son moteur qui venait de subir une grosse révision. A l'heure du départ, Sunday m'installe sur son tricycle et me demande de bien m'agripper aux barres de fer suspendus à la carrosserie de la moto. Le convoi composé de quatre motos s'ébranle aux environs de 18 h 30, direction frontière Kraké, lieu du ravitaillement.

Au cours de notre trajet, les arrêts liés aux pannes de moteur sont récurrents. À chaque incident, tout le convoi s'immobilise pour quelques instants. Ce sont les règles d'entraide et de solidarité au sein du groupe qui l'exigent. Les interventions de Sunday durent en moyenne une dizaine de minutes. Les anomalies sont fort diverses : bougie défectueuse, carburateur bouché, problème d'allumage du moteur, cession de câble de freinage, lampe grillée, radiateur endommagé...

Arrivée à la frontière Kraké, nous marquons une longue pause d'une demie heure environ. Pendant ce temps, Sunday procède aux derniers réglages des moteurs avant notre entrée sur le territoire nigérian. Il est le seul membre du groupe à détenir des compétences en mécanique. Après la maintenance des moteurs, il se dirige vers le bureau des cambistes pour échanger ses francs CFA contre le naira. Une brève causerie entre copains s'en suivra.

À 19 h 45, le convoi s'ébranle de nouveau pour l'ultime passage des barrières frontalières. Les quatre premières barrières situées à l'entrée de la zone frontalière sont tenues par des civils, celles érigées plus en profondeur sur le territoire nigérian sont contrôlées par les gardes-frontières. Nous n'avons été inquiétés à aucun moment. Sunday m'a laissé entendre que son patron a acheté une licence exclusive d'un montant de 200000 francs CFA pour chacune de ses motos. Cette licence fait office de laissez-passer. Il lui suffit d'évoquer le nom de son employeur pour obtenir le passage. Après avoir parcouru quelques kilomètres sur le sol nigérian, les phares de Sunday lâchent. Il fut obligé de trainer sa moto pour passer le *check-point* qui se tenait devant nous. Il m'a demandé de ne pas descendre de la moto, de peur d'être confondu avec un brigand. En effet, si les gardes-frontières nigériens demeurent impassibles par rapport aux ballets incessants des *Cargos*, ils sont par contre inflexibles quant au respect de la réglementation routière. Après avoir franchi ce point de contrôle, Sunday remet son moteur en marche. Quelques instants plus

tard nous arrivons à une grande station Total, qui tient lieu de point de ralliement des conducteurs de *Cargo*. Ici, plus de deux cent *Cargos* sont alignés les uns derrière les autres : le spectacle paraît surréaliste. Sunday m'a soufflé que pendant les heures de pointe ou de forte affluence l'effectif pouvait atteindre près de cinq cent engins.

L'approvisionnement démarre généralement à partir de vingt heures avec l'arrivée du Chairman. Installé sur un long banc près de la guérite en compagnie de ses collaborateurs, il sort de sa poche un gros carnet de tickets et un stylo. La pénombre permet à peine de distinguer les traits de son visage. Devant lui se dressaient trois files de *Cargos*. À tour de rôle, chaque rangée de trois motos se détachait du reste de la file d'attente. Une fois le ticket retiré, les transporteurs se dirigeaient vers une des stations-service de garde. La nôtre était située à moins d'un kilomètre du lieu de regroupement. Les pompes à essence sont disposées aussi bien à l'extérieur que dans l'arrière-cour des boutiques. Certains employés de ces points de vente, parmi lesquels se trouvaient des jeunes femmes, parlaient couramment l'anglais, le yoruba, et quelques dialectes du Bénin, principalement le *gounbé*. Pour se faire servir, il faut s'armer de patience. L'attente devient encore plus longue lorsqu'une cuve d'essence arrive à épuisement et qu'il faut se rediriger vers une autre station-service. Le remplissage d'un réservoir de 500 litres dure en moyenne une vingtaine de minutes. Le règlement se fait sur place en naira.

Les conditions du retour sont tout aussi périlleuses. Chargés d'essence, les *Cargos* franchissent la frontière de nuit et se dirigent à vive allure, tous phares allumés, vers la ville de Cotonou, en empruntant le même itinéraire qu'à l'aller. Après plusieurs centaines de mètres, notre convoi s'enfonce dans la boue. Trop lourdes, les motos sont difficiles à manœuvrer dans les flaques d'eau. Les jeunes garçons qui se trouvent dans les environs viennent nous secourir en poussant nos engins par l'arrière. Moyennant quelques pièces de monnaie, l'un d'entre eux me porta sur son dos pour que mes pieds ne touchent la terre. À pareille époque de l'année, les pistes sont presque impraticables. Seules les voies bitumées peuvent offrir une certaine aisance à la conduite. Sur l'autoroute qui relie la frontière Kraké à la ville de Cotonou, Sunday a marqué trois nouveaux arrêts : le premier devant le poste de contrôle des personnes à mobilité réduite, le deuxième à une barrière de police, et le troisième à la hauteur du rond-point de Sème où se tenaient des gendarmes. Le racket et la petite corruption sont des pratiques courantes et bien codifiées. Les frais de route à payer au niveau de chaque poste de contrôle étaient connus à l'avance et sont intégrés dans le

coût d'achat de la marchandise. L'organisation est en tout point parfaite et les actions bien coordonnées. Le trafic fonctionne selon des règles bien établies que chaque acteur est censé respecter. Sunday s'est même offusqué une fois au cours du trajet suite à la sommation des forces de l'ordre à un point de contrôle. Il alla voir rapidement l'agent de police et lui montra son reçu. Aussitôt, l'incident fut clos.

Nous avons mis finalement un peu plus de cinq heures pour boucler notre expédition mouvementée initialement prévue pour durer trois heures. Les pannes à répétition sont à l'origine du retard enregistré. A notre retour, Sunday livre à une vendeuse qui l'attendait déjà au pied de l'immeuble d'où nous sommes partis, la totalité de sa cargaison, soit un peu plus de 500 litres d'essence. Une fois la livraison achevée, Sunday et ses amis repartent de nouveau à la frontière ; il était une heure du matin. La plupart des conducteurs de *Cargo* font deux expéditions en moyenne au cours d'une nuit. Au Nigéria, les stations sont ouvertes aux contrebandiers entre 20 heures et 6 heures du matin. Les plus téméraires font trois voyages. Le troisième est parfois suicidaire. Clément m'a raconté sa mésaventure d'il y a six mois : au retour d'une troisième expédition, il a perdu le contrôle de son *Cargo* en somnolant. Le lendemain matin, il s'est réveillé dans un lit d'une clinique privée de Cotonou avec de multiples fractures aux bras et aux jambes. La petite épargne qu'il avait constituée a été entièrement dépensée pour l'achat de médicaments. Pire, il a dû emprunter de l'argent pour solder ses frais d'hospitalisation. Depuis cet incident, plus personne dans le groupe n'ose entreprendre trois voyages au cours d'une même nuit. La douloureuse expérience de Clément ne constitue pas un cas isolé car malheureusement de nombreux conducteurs de *Cargo* ont déjà subi le même sort.

Enfin, l'usage d'internet comme source d'informations a été privilégié pour mettre à jour mes connaissances et suivre les évolutions liées à l'actualité du phénomène étudié. La plupart des quotidiens béninois disponibles en ligne offrent régulièrement des commentaires, des analyses et des interviews sur les tensions récurrentes qui opposent les contrebandiers et les autorités publiques.

Reléguées au rang de l'accessoire dans les études expérimentales, les questions d'ordre éthique apparaissent comme une composante incontournable en matière de recherche qualitative. Elles impliquent la mise en adéquation des consignes et des valeurs qui vont guider le chercheur dans ses rapports avec son objet, ses sources et les données de

sa recherche⁶⁶. Afin de respecter l'anonymat et la confidentialité des propos énoncés par mes informateurs, certaines identités ont été changées lors de la restitution des entretiens. J'ai également transformé le nom de certaines organisations ou filières de contrebande. Mais les personnes, les itinéraires, les collectifs correspondent bien à des réalités. Chaque fois que cela a été possible, j'ai reconstitué le plus fidèlement possible certaines conversations ou événements livrés pêle-mêle ou de manière informelle par mes enquêtés.

- **Les écueils du terrain**

Les études réalisées sur les économies souterraines ont montré à quel point la nature clandestine de ces activités constitue un obstacle au recueil d'informations. Outre les difficultés de la collecte liées à la nature même du sujet, la seule présence du chercheur sur son terrain peut avoir un effet catalyseur sur la réaction des autres⁶⁷. Je songe à la véhémence protestation d'un groupe de commerçants qui m'a surpris en train de photographier le marché des produits pétroliers qui se tenait à l'embarcadère d'Abomey-Calavi⁶⁸ : « Nous ne sommes pas d'accord avec vous, l'État ne fait rien pour nous aider, c'est la seule activité qui nous permet de vivre... » scandaient les uns et les autres.

La difficulté d'obtenir des données brutes ou les déconvenues du terrain font partie intégrante de l'objet d'étude. Comme le martèle Philippe Riutort, plutôt que de les nier, « le sociologue a tout intérêt à analyser les conditions de possibilité comme les obstacles (les refus, voire les provocations qu'il subit) qui surviennent au cours de l'enquête⁶⁹ ». Durant les opérations de collecte, certains acteurs avec qui j'ai négocié au préalable des entretiens se sont finalement désistés ; d'autres ont décliné explicitement ma proposition arguant de motifs divers et variés : « les responsables des associations de revendeurs de produits pétroliers sont mieux placés pour répondre à vos questions » ; « je n'aurai pas le temps, mes marchandises ont été confisquées par les douaniers » ; « je vais au Nigéria demain, je ne sais quand je serai de retour ; les forces de l'ordre nous dérangent trop sur la route en ce moment » ; « je dois recueillir l'avis de mon patron avant que vous me suiviez... ».

Souvent tenus pour pure perte de temps, les attentes interminables et les rendez-vous manqués peuvent être riches de sens pour l'enquête comme en témoignent les reports

⁶⁶ MUCCHIELLI, A (dir), 2009. *Dictionnaire des méthodes qualitatives en sciences humaines*, Paris, Armand Colin, p. 77.

⁶⁷ LAPLANTINE, F., 2010. *L'enquête et ses méthodes: la description ethnographique*, Saint-Jean de Braye, Armand Colin, p.26.

⁶⁸ Suite à la forte répression de la fin de l'année 2013 qui a conduit à la saisie d'importants stocks de produits pétroliers, ce marché a été transféré par les contrebandiers sur un autre débarcadère à l'abri des regards.

⁶⁹ RIUTORT, P., 2010. *Précis de sociologie*, Paris, PUF, p.140.

successifs du périple fluvial auquel je devais participer en septembre 2014. À en croire les propos tenus par les contrebandiers que je devais suivre en expédition, les dissensions entre un gros importateur béninois et un gouverneur nigérian fraîchement élu seraient à l'origine de la suspension des flux clandestins de produits pétroliers. Pendant de longues semaines de négociation, les barques sont restées à quai, avec pour conséquence une envolée du prix du carburant sur le marché parallèle. En multipliant les entraves à l'approvisionnement des contrebandiers, le nouvel élu entendait ainsi manifester sa réprobation à l'égard du contrebandier qui soutenait son adversaire politique.

Le recours aux informateurs-relais a été salvateur pour ma démarche d'enquête. Selon les circonstances, leurs interventions pouvaient suffire à détendre le climat du dialogue, obtenir des entretiens, briser des barrières culturelles et linguistiques ou se faire accepter dans certains milieux. À titre d'exemple, ma première visite au Nigéria a été faite sous escorte de Pastor, un jeune instituteur de la localité frontalière d'Owodé et conducteur de taxi moto. Ce dernier m'a aidé à franchir les multiples barrières érigées par des autochtones à l'entrée du territoire nigérian. Pour passer la frontière, il faut connaître les codes, les usages du milieu, ou se faire aider.

Mes investigations auprès des Kitokoïs impliqués dans la contrebande des hydrocarbures se sont appuyées sur un intermédiaire, natif du lac Kito et président d'une ONG locale. Ce dernier pouvait remplir différentes fonctions : négocier à ma place des entretiens, rassurer les interviewés par rapport aux intentions de ma démarche, planter le décor des entrevues. En dépit de ces nombreux avantages, cette modalité d'entrée sur le terrain n'était pas exempte de biais méthodologique, comme le souligne Maryse Bresson⁷⁰, car elle définit par avance le cadre de l'interaction et contribue au ciblage des populations enquêtées.

Parmi les innombrables difficultés qui se posent au chercheur dans sa quête d'une information « authentique », la question de son identité et du rapport envers ses enquêtés est centrale. En fonction de la distance sociale⁷¹ et culturelle entre enquêteur et enquêté, le terrain peut susciter des amalgames ou des malentendus. Si la présence du personnel d'ONG à mes côtés a permis de nouer plus facilement des contacts, elle m'a forgé aussi un

⁷⁰ BRESSON, M., 2007. *Sociologie de la précarité*, Paris, Armand Colin, p. 27.

⁷¹ Pour un point sur la notion de distance sociale, voir BONNET F. La distance sociale dans le travail de terrain: compétence stratégique et compétence culturelle dans l'interaction d'enquête. *Genèses*, 2008/4 n°73, pp. 57-74.

prestige que je n'avais pas, celui d'un agent de développement avec toutes les attentes que cette étiquette peut susciter auprès des populations.

Les aspérités du terrain d'enquête ne se bornent pas à l'objet d'étude, elles intègrent aussi le vécu du chercheur. Même s'il offre de nombreuses opportunités pour le commerce de contrebande, le Nigéria apparaît dans l'imaginaire collectif des Béninois, et plus récemment dans certains médias, comme un pays à risque, du fait de l'ampleur de la criminalité qui y sévit : les exactions de la secte Boko Haram contre les populations civiles ; les rivalités ethniques et les guerres fratricides pour le contrôle des ressources du pays; les actes de violence et d'agression physique perpétrés de manière récurrente à l'encontre du personnel des compagnies pétrolières étrangères⁷² ou plus récemment, la crise sanitaire régionale liée au virus d'Ebola en sont des exemples. C'est dans ce climat très anxiogène que j'ai effectué ma première expérience d'enquête au Nigéria.

Conclusion du chapitre

Les analyses présentées dans le cadre de cette étude s'appuient essentiellement sur mes investigations empiriques. En tout, une quarantaine d'entretiens semi-directifs ont été réalisés au cours de mes pérégrinations sur le terrain. Ces entretiens ont été complétés par des observations qui ont permis de mettre à jour les logiques d'action des acteurs impliqués dans le commerce illicite des hydrocarbures.

Les études sur la fraude et la contrebande relèvent d'une gageure car elles se rapportent à des activités dont de nombreux aspects sont tenus secrets⁷³. Le secret, comme le souligne Georg Simmel⁷⁴, est fondé sur un mensonge. Il s'agit de cacher des choses à d'autres et même si plusieurs personnes savent à quel trafic on se livre, ils ignorent tout sur ce que l'on gagne. Sur ce point la dissimulation doit être grande même auprès de ses proches. Il y a ainsi des degrés de connaissance et de mensonges envers ses proches qui sont à l'œuvre. A l'intérieur d'un groupe de contrebandiers le mensonge est peut-être

⁷² AUGÉ, B., « Pillage et vandalisme dans le Delta du Niger », *Hérodote*, 2009/3 n°134, p.151-175. DOI : 10.3917/her.134.0508. [en ligne]. Document consulté le 2 février 2013 de www.cairn.info/revues-herodote-2009-3-page-151.htm

WATTS, M., « Economies de la violence : Or noir et espaces [in]gouvernementales du Nigéria », In : *Politique africaine* n°93 – mars 2004, p. 125-141.

⁷³ GREGOIRE, E. Les chemins de la contrebande : étude des réseaux commerciaux en pays hausa. » *Cahiers d'études africaines*, vol. 31 n°124. 1911.1569. doi : 10.3406/cea.1991.1569. Document consulté le 2 février 2013 de www.persee.fr/web/revues/home/prescript/article/cea_0008-0055_1991_num_31_124_1569

⁷⁴ SIMMEL, G 1996. *Secret et sociétés secrètes*, Paris, Éd. Circé, 120 p.

moins car il est partagé, ce qui donne au groupe l'apparence d'une secte car ils sont unis par le secret du mensonge partagé.

L'analyse des réseaux marchands, des parcours biographiques, des stratégies d'acteurs, des logiques d'accumulation et des rapports de l'économie informelle à la loi, situe cette recherche au croisement de l'anthropologie économique, de la géographie du commerce, de la sociologie de la précarité, et de la sociologie politique. Qu'en est-il des modalités du commerce illicite ?

Première partie

Les aspects de la contrebande

CHAPITRE 3: LES DIFFERENTES MODALITES DU COMMERCE

L'introduction frauduleuse des produits pétroliers sur le territoire national s'organise depuis le Nigéria à partir de trois grandes sources d'approvisionnement : les raffineries pétrolières⁷⁵, les unités clandestines⁷⁶ et les nombreux points de vente de carburant situés le long du cordon frontalier⁷⁷.

Du fait de l'imbrication des circuits commerciaux qu'empruntent ces différentes filières d'approvisionnement, il n'est pas aisé de préciser la part revenant à chacune d'elles dans l'estimation du volume global des importations illégales. Cependant, une seule certitude demeure : les produits pétroliers issus de la contrebande sont rangés sous le vocable du *kpayo* et livrés aux consommateurs sans que ces derniers ne fassent la différence entre ce qui émane des unités clandestines et ce qui est produit selon les normes de qualité par les compagnies agréées.

De plus, aucun indice ne permet d'établir la traçabilité des stocks détournés des circuits légaux par les responsables politico-administratifs nigériens qui atterrissent finalement sur les marchés parallèles de la sous-région ouest-africaine. Comment s'organisent les échanges depuis les principaux centres d'approvisionnement ? Quels sont les facteurs qui président à leurs évolutions ? Quelles sont les alliances qui se nouent pour faciliter l'acheminement des produits au travers des frontières ? Par quelles ruses certains trafiquants parviennent-ils à échapper au contrôle des forces de sécurité et pourquoi d'autres préfèrent-ils négocier avec les gardes-frontières ? Quels sont les freins au commerce frontalier et comment les contrebandiers s'adaptent-ils aux contraintes des marchés d'approvisionnement ?

⁷⁵ Dans sa parution n° 241 du 8 janvier 2013, le quotidien d'information *L'Indépendant Express* rapporte qu'« Au Nigéria, environ 150 000 barils de pétrole sont pillés quotidiennement sur une production journalière estimée à deux millions de barils, pour nourrir le trafic illicite vers le Bénin et le Togo »

⁷⁶ Le documentaire de Daniel Lainé, « Nigéria : les esclaves de l'or noir », diffusé sur France 5 le 9 juillet 2013, nous plonge dans l'univers surréaliste des raffineries clandestines installées dans les mangroves de la région du delta du Niger. Le pétrole brut siphonné des pipelines est raffiné de manière artisanale par les trafiquants puis acheminé vers le Bénin où il alimente le marché parallèle.

⁷⁷ IGUE et SOULE (1992)

1. Les spécificités des marchés frontaliers

Lieu d'animation commerciale et d'échanges, le dynamisme des marchés frontaliers repose principalement sur l'exploitation des différentiels économiques ou monétaires et la capacité des populations à s'approprier la frontière comme une ressource qui donne accès à des opportunités nouvelles. Le rayonnement des bordures frontalières est tributaire des possibilités qu'elles offrent en termes d'approvisionnement et la qualité de leur connexion au réseau routier urbain. Dans le Bénin méridional, plusieurs marchés frontaliers sont réputés pour leur rôle très actif dans la contrebande des produits pétroliers. Certains sont raccordés au Nigéria⁷⁸ par des cours d'eau (les marchés de Mèdédjonou et de Djavi, commune d'Adjarra) d'autres le sont par des pistes ou des voies bitumées (les marchés de Kraké et d'Owodé, commune de Sémè Kpodji ; les marchés d'Igolo, de Doké, d'Akadjamè, de BB, commune d'Ifangni). La plupart de ces marchés frontaliers se situent à proximité des nombreuses stations-service⁷⁹ installées à dessein par les opérateurs économiques nigériens pour alimenter la contrebande.

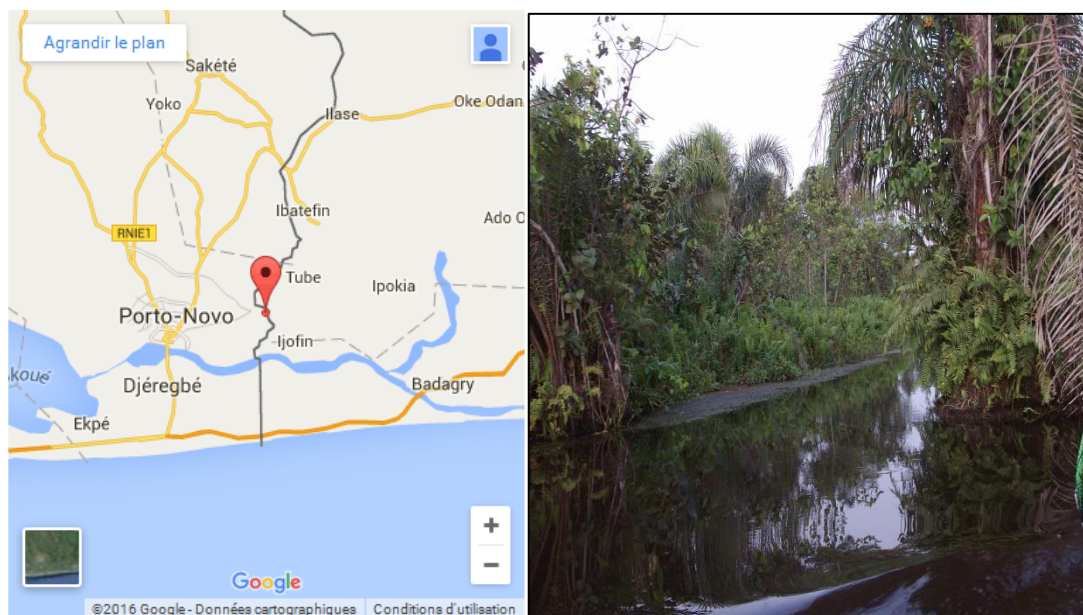
Les entrepôts clandestins constituent des maillons de premier ordre dans l'acheminement de l'essence de contrebande. Qu'ils soient installés en bordure ou à l'intérieur des territoires, leur principal rôle est d'assurer le lien entre l'offre et la demande. Outre leurs fonctions techniques de plateforme logistique et de centre d'expédition des commandes, les entrepôts de stockage font également office de place marchande et de lieu privilégié de rencontre d'une kyrielle d'acteurs économiques.

Le village frontalier d'Ijofin comporte l'un des plus gros entrepôts de produits pétroliers en provenance du Nigéria. Il est relié par un couloir marécageux aux localités voisines de Mèdédjonou et de Djavi avec lesquelles il entretient d'intenses relations commerciales. Ces transactions sont d'autant plus actives que Mèdédjonou est doté d'un poste douanier qui sert à réguler une partie des flux commerciaux entre le Nigéria et le Bénin. Mais la seule présence de ce poste a entraîné une multiplication des lieux d'accostage clandestins servant de point de rupture de charge dans la chaîne de transport des produits de contrebande.

⁷⁸ Le Bénin partage avec le Nigéria une frontière large de 800 km qui s'étend du Nord au Sud des deux pays. La porosité de cette zone frontalière favorise la prolifération des postes de contrôle non officiels et génère des trafics en tout genre.

⁷⁹ Le nombre important de stations-service appartenant aux firmes internationales et aux compagnies pétrolières locales est ici très frappant.

Photo 1 : Le canal reliant les localités voisines de Mèdédjonou et d'Ijofin⁸⁰ (2015, cliché AD)



La plupart des marchés frontaliers fonctionnent de manière erratique, au gré des circonstances ou plus généralement en fonction des évolutions économiques et politiques que connaissent les deux pays voisins. Ainsi, plusieurs entrepôts clandestins ont connu une baisse drastique de leurs activités au lendemain de la sévère répression menée en 2013 par l'armée béninoise contre les intérêts d'un certain nombre de trafiquants. En octobre 2015, le violent incendie qui a ravagé une partie du marché international de Dantokpa a entraîné une suspension temporaire du trafic en provenance d'Owodé et de plusieurs localités frontalières situées dans les départements de l'Ouémé et du plateau. D'après mes investigations sur le terrain, cette pause voulue par les autorités béninoises était destinée à apaiser les esprits et contenir l'émotion populaire qu'a suscité le terrible drame de l'incendie, qui faut-il le rappeler a été occasionné par un camion transportant une cargaison d'essence de contrebande. Depuis le deuxième trimestre de l'année 2016, c'est le trafic maritime qui a été durement affecté à son tour par les difficultés d'approvisionnement liées à la décision du Président Buhari de mettre un terme au pillage quotidien des pipelines qui desservent les stations-service en produits raffinés⁸¹.

⁸⁰ Les localités de Mèdédjonou et d'Ijofin sont respectivement situées sur les territoires du Bénin et du Nigéria.

⁸¹ TV5 monde a présenté dans son journal télévisé du 13 juin 2016 un reportage sur les conséquences de cette décision gouvernementale, qui montre les actions menées par les forces de sécurité nigérianes pour sécuriser les sites les plus vulnérables qui sont traversés par les pipelines. La plupart des oléoducs installés depuis la période coloniale se retrouvent aujourd'hui dans un état de dégradation avancée par défaut

Enfin, les autorités locales, sous la pression des populations, peuvent-elles aussi ordonner la fermeture de certains centres commerciaux jugés potentiellement dangereux du fait de leur proximité aux zones résidentielles.

Cette interview réalisée en juin 2013 nous renseigne sur les raisons des choix de certains transporteurs.

A.D. : J'aurais appris qu'à Kraké (frontière officielle entre le Bénin et le Nigéria), certains vont s'approvisionner auprès des détenteurs de dépôt de fortune.

T.M. : Actuellement, le litre d'essence se négocie à 95 nairas au Nigéria. Cela équivaut à 285 francs CFA. (À la même époque à Cotonou, le prix affiché par les stations-service s'élevait à 550 francs.) À Kraké, l'essence peut être revendue à 325 ou 350 francs par certains commerçants. Ceux-là font leur négoce dans la zone frontalière. Généralement, ces personnes ont leur domicile dans la localité frontalière.

A.D. : C'est une étape de moins que devront franchir les commerçants pour s'approvisionner.

T.M. : C'est bien cela. C'est aussi pour ne pas subir les tracasseries de la douane nigériane que certains préfèrent s'approvisionner au niveau de la partie béninoise de la frontière. N'importe qui peut s'improviser force de l'ordre au Nigéria. Il y a trop de protocole et de rançonnement au Nigéria. Pour réduire le risque de se faire arnaquer, certains préfèrent s'approvisionner au niveau de la partie béninoise de la frontière, ou Owodé, Djoffi, BB. Nous nous sommes spécialement basés à Owodé.

A.D. : Pourquoi avez-vous choisi Owodé plutôt que Kraké par exemple ?

T.M. : Parce qu'à Kraké vous ne pouvez pas acheter la quantité d'essence voulue en une nuit. De plus, les tracasseries douanières sont plus importantes, les postes de douane béninoise et nigériane sont très proches. Tandis qu'à Owodé, la douane béninoise est à Dja, une localité béninoise située loin de la frontière bénino-nigériane.

A.D. : Owodé est dans le Bénin ou le Nigéria ?

T.M. : Owodé est dans le Bénin. Mais la douane est à Dja. La distance qui sépare les postes de douane du Nigéria et du Bénin nous permet de prendre nos précautions avant de les aborder. Mais quand nous nous approvisionnons à BB ou à Djoffi, nous sommes obligés de franchir deux postes de douane à l'intérieur de la ville de Porto-Novo, avant d'atteindre le pont.

A.D. : Ces circuits présentent plus de risques.

d'entretien. De plus, une partie du réseau n'est pas enfouie dans le sol, ce qui laisse plus de liberté aux pilleurs d'opérer de jour comme de nuit.

T.M. : C'est pourquoi nous préférons Owodé, qui est plus direct.

A.D. : *Lorsque vous passez par Owodé vous n'entrez plus dans la ville de Porto-Novo.*

T.M. : Non, on passe par Djrègbé. Ceux qui passent par BB ou Djoffi sont ceux qui confient leurs marchandises à Boladé et consorts qui les convoient à des points d'embarquement à Porto – Novo d'où KP les achemine sur Cotonou, Calavi...

Photo 2 : Le marché frontalier d'Owodé, situé à l'extrême Sud du Bénin (2015, cliché AD)



Le choix est lié à la distance avec la douane. C'est pour éviter des paiements supplémentaires que le transporteur T.M. a choisi Owodé. Cependant, l'achèvement en 2015 des travaux d'aménagement et de bitumage du tronçon routier reliant Owodé à l'autoroute Cotonou/Porto-Novo fait craindre à certains contrebandiers qui empruntent d'ordinaire cette route commerciale le renforcement de la présence douanière et la multiplication des postes de contrôle. Le marché frontalier d'Owodé est certes pratique pour la contrebande par voie routière, mais présente très peu d'intérêt pour les commerçants qui se font livrer par les piroguiers.

2. Les circuits commerciaux

L'acheminement des produits pétroliers sur le territoire national s'effectue suivant deux modalités auxquelles s'associent des acteurs aux profils très diversifiés. La première catégorie d'intervenants regroupe les trafiquants nigériens qui acheminent par camion-citerne les hydrocarbures des principaux centres d'approvisionnement vers les marchés frontaliers où ils sont revendus à d'autres commerçants disposant d'un ou de plusieurs entrepôts. Ces derniers sont pour la plupart des résidents frontaliers bien connus des gardes-frontières, avec qui ils partagent le même espace de travail. Le second circuit de distribution se distingue tantôt par sa longueur, tantôt par sa complexité. Il comprend les

transporteurs béninois qui prennent le relais de l'acheminement des produits pétroliers vers les points de stockage et de vente situés à l'intérieur du territoire national.

Photo 3: Le transport des bidons d'essence à travers la ville de Cotonou. (2015, cliché AD)



Outre la multiplicité des canaux de distribution, le mode de transport utilisé par les commerçants n'est pas toujours une préférence optionnelle. Très schématiquement, on pourrait dire qu'aux petits transporteurs correspond l'acheminement de petites quantités de marchandises et inversement pour ce qui concerne les gros transporteurs. Dans la réalité, les choix opérés par les principaux acteurs du trafic répondent à une logique de rationalisation des coûts du transport et de la logistique. Voici les commentaires de T.M. et d'A.M. à ce propos :

T.M. : La plupart de ceux qui vont avec leur moto sont des transporteurs. Ils assurent le convoyage des produits pour ceux qui ne résident pas loin. Pour transporter d'Owodé vers Cotonou, nous prenons 600 francs par bidon (de 25 litres) auprès des clients. Eux, ils prennent 750 francs. Quelqu'un qui nous demande de lui convoier par exemple 3000 litres d'essence, nous le considérons comme un petit client. C'est quand cette quantité permet de remplir notre véhicule que nous acceptons sa proposition. Les petites motos sont plus adaptées pour ce genre de convoyage. Le commerçant débourse 750 francs dans ce cas, et ses stocks sont convoyés progressivement au cours de la même journée.

A.D. : *Ces conducteurs de moto sont plus transporteurs que grossistes ?*

T.M. : Oui, ils sont à peu près dans le même rôle que nous. Quand le produit est convoyé par voie fluviale, il faut des motos pour redistribuer en petite quantité. Par contre, lorsque c'est nous qui faisons le convoyage par nos propres véhicules, nous livrons directement au domicile du client.

A.D. : *En règle générale, c'est un chargement complet que vous faites ?*

A.M. : Oui, nos clients le savent.

T.M. : Un chargement complet fait 33 000 litres. Certains de nos clients peuvent faire convoyer de petites quantités : 10 000 litres, 5000 litres. Dans ce cas, leurs marchandises n'arrivent pas le même jour. Il leur faut attendre le lendemain.

A.M. : Mais si nous avons suffisamment de stock pour remplir nos camions, leurs marchandises peuvent arriver à destination le même jour.

T.M. : Nous sommes parfois obligés d'attendre le chargement complet de nos camions. Car si nous faisons un chargement incomplet, c'est nous qui perdons. Ce sont les mêmes frais de route que nous engageons que le chargement soit complet ou non.

Dans ce contexte concurrentiel exacerbé par une demande sans cesse croissante, l'augmentation du rythme des expéditions et l'optimisation des chargements⁸² apparaissent comme l'une des options privilégiées par les contrebandiers pour rentabiliser leurs activités. Le rôle des tôliers prend ici tout son sens dans la mesure où de nombreux transporteurs ont recours à leurs prestations pour agrandir le réservoir ou la contenance de leur véhicule de transport de marchandises. D'une capacité de 400 à 500 litres au départ, les nouveaux modèles de réservoir pour *Cargo* affichent fièrement une contenance de plus de 1000 litres. Cette prouesse technologique présente malgré tout un inconvénient majeur lié aux difficultés de manœuvrabilité des tricycles pendant les saisons pluvieuses.

Par ailleurs, la gestion rationnelle de la logistique et les diverses stratégies déployées par les acteurs économiques qui exploitent le marché nigérian n'ont de sens que dans l'hypothèse d'une parité forte du naira par rapport au franc CFA. En d'autres termes, un naira fort constitue un véritable stimulant pour les échanges commerciaux entre le Nigéria et ses voisins y compris pour ce qui concerne le trafic des hydrocarbures. A contrario, un naira faible crée les conditions favorables aux exportations nigérianes vers les pays de la zone CFA, mais pénalise lourdement la marge bénéficiaire des importateurs des deux pays du fait de l'inflation induite par la dépréciation monétaire⁸³.

⁸² L'optimisation des chargements vise à assurer le meilleur taux de remplissage des engins de transport (barque motorisée, *Cargo*, camion, porte-bagage, etc.) au départ des centres d'approvisionnement et à rechercher les itinéraires les plus courts ou présentant le moins de risque de confrontation avec les forces de l'ordre. Il convient aussi de rappeler que les frais de passage restent incompressibles quel que soit le taux de remplissage des véhicules. Ceci explique cela.

⁸³ Dans une longue interview au journal *La Nation*, n°6509 du mardi 14 juin 2016, le géographe John Igué analyse les conséquences de la dépréciation du naira sur l'économie béninoise. D'après le directeur scientifique du LARES, la dépréciation de la devise nigériane est essentiellement le fait de la baisse du pétrole sur le marché international. Il précise que « les ressources sur lesquelles repose l'économie nigériane sont essentiellement constituées des revenus de pétrole. Le Nigéria avait fait son budget en 2014 sur la base

Photo 4 : Des réservoirs pour Cargo⁸⁴



Les fluctuations du naira sur le marché des changes sont des phénomènes cycliques bien connus des milieux d'affaires. La plupart des monnaies nationales ou régionales subissent des fluctuations constantes, surtout lorsque celles-ci sont indexées sur le cours des matières premières. Mais tant que la baisse du naira reste limitée dans le temps (une semaine tout au plus), les commerçants parviennent à ajuster plus facilement les profits réalisés entre deux commandes acquises à des taux de change différents. Mais une plongée du naira qui dure plusieurs semaines voire plusieurs mois suscite naturellement une certaine fébrilité des marchés.

Au cours du premier semestre de l'année 2016, le naira a accusé plusieurs chutes sensibles de sa valeur monétaire. Ces baisses successives se sont répercutées sur le prix des produits importés du Nigéria. Ainsi, de 430 francs en moyenne au deuxième semestre de l'année 2015, le prix du litre d'essence s'est négocié entre 315 et 350 francs sur le marché parallèle en juin 2016 à Cotonou. D'après nos informateurs, les baisses successives du prix du carburant observées sur le marché informel sont la conséquence directe de l'affaiblissement de la valeur du naira. Mais pendant le même temps, le prix du litre d'essence à la pompe au Nigéria est resté constant à 165 nairas.

Afin de compenser les pertes induites par la décote monétaire du naira, les grossistes importateurs ont demandé et obtenu de leurs fournisseurs nigériens une révision

de 80 dollars le baril de pétrole. Il l'a ramené en 2015 autour de 60 dollars. Or, il s'est trouvé avec moins de 50 dollars. Les prévisions budgétaires n'ont pas été atteintes et donc toutes les réserves de change se sont effondrées. Comme on est dans le cadre de la monnaie nationale, une fois que les réserves de change s'effondrent, la monnaie prend un coup. »

⁸⁴ Le modèle de *Cargo* présenté ici est équipé d'un réservoir auxiliaire de 1010 litres affecté au transport de produits pétroliers. Le réservoir principal raccordé au moteur a une contenance de 7 litres (2005, cliché, AD).

à la baisse du prix du litre d'essence. L'accord est intervenu en mai 2016 et fixe le nouveau tarif à 150 nairas.

Dans la foulée de ces négociations, les propriétaires de *Cargo* ont exigé de la part du collectif des handicapés une réduction des frais de passage dont ils assurent la collecte. Ces faux frais sont jugés trop exorbitants au regard de la crise actuelle du naira. Après trois jours d'arrêt des expéditions, pour mettre la pression, et plusieurs heures de négociations, les importateurs ont fini par obtenir gain de cause. L'extrait d'entretien qui suit nous retrace les linéaments de ce conflit⁸⁵.

Dès notre arrivée au centre d'approvisionnement, chaque conducteur s'acquitte d'un montant de 1700 nairas auprès du *Chairman*. Cette somme d'argent permet d'arroser les autorités locales, les unités de l'armée nigériane et les civils postés à l'entrée de la frontière. Sur le territoire béninois, le paiement des frais de passage se faisait au niveau des différents postes traversés. Dans le détail, une somme de 5000 francs est payée à la barrière tenue par l'association des handicapés⁸⁶. Les barrières douanières et policières érigées entre la frontière de Sèmè-Kraké et le poste de péage de PK18 perçoivent aussi des frais de passage. Mais depuis l'année dernière, le système est réorganisé à l'image de ce qui se fait au Nigéria : une somme de 22 000 francs est instituée pour le seul passage de la soirée. Cette somme est perçue par l'association des handicapés et couvre désormais l'ensemble des faux frais engagés sur le territoire béninois. Il nous suffit de montrer ce reçu de 22 000 francs aux forces de sécurité pour circuler librement. C'est le montant de ce prélèvement unique que contestent aujourd'hui les propriétaires de *Cargo* qui le jugent exorbitant au regard du contexte actuel d'érosion de la valeur du naira et de baisse de leurs bénéfices. Ils ont exprimé leur mécontentement à travers trois jours de grève. Mais depuis, les activités ont repris normalement.

D'après certaines indiscretions recueillies sur place, dont certaines ont été confirmées au cours de notre entrevue avec Casimir, certains propriétaires de *Cargo* auraient appris que l'association des handicapés ne reverse en réalité que 10000 francs aux forces de l'ordre sur le total des 22000 francs collectés. Le solde étant réparti parmi les membres du groupe d'après le calcul suivant : $12000 \text{ (FCFA)} * 250 \text{ (Cargos)} * 6 \text{ (nombre de jours travaillés par semaine)} * 4 \text{ (semaines)} / 38 \text{ (l'effectif de l'association)} = 1\,894\,736 \text{ francs CFA}$ soit 2888

⁸⁵ L'entrevue a été réalisée en juin 2016 avec Casimir. Ce dernier fait partir du groupe de jeunes conducteurs de *Cargo* que nous avons suivi en expédition à la frontière de Sèmè-Kraké.

⁸⁶ L'association des handicapés, essentiellement composée d'anciens conducteurs de *Cargo* a un effectif de trente-huit membres au mois de mai 2016, d'après notre informateur.

euros par individus et par mois. C'est justement le montant de cette rétribution mensuelle qui a été jugé excessif par nos patrons.

Au final, un accord a été trouvé en juin 2016 et fixe à 14000 francs CFA la taxe unique de passage, dont 4000 francs CFA pour l'association. En contrepartie de ce compromis accepté difficilement, l'association a imposé des contraintes supplémentaires aux transporteurs. Les nouvelles règles limitent à une seule le nombre d'expéditions par soirée et le rationnement des commandes, celles-ci ne pouvant plus dépasser 800 litres par *Cargo*. Les propriétaires de *Cargo* ont doublé de leur côté la rémunération de leurs salariés qui passe désormais de 1500 francs CFA à 3000 francs afin de compenser leur perte de revenu.

Enfin, la traversée des frontières avec des produits prohibés relève souvent d'une gageure. La plupart des petits fraudeurs rivalisent d'imagination afin d'échapper aux contrôles des forces de sécurité. Des plus simples aux plus sophistiquées, les ruses sont innombrables : passage par des pistes secondaires ou des voies détournées, morcellement des quantités expédiées, utilisation des embarcations légères et des circuits commerciaux les moins exposés, construction de nouveaux canaux pour la circulation des barques motorisées, recours aux passeurs, alternance des routes commerciales empruntées, complexification des voies d'accès au dépôt de stockage, aménagement des caches dans des véhicules transportant des biens ordinaires, couplage de transport de passagers avec celui du carburant, généralisation des voitures éclairées ou leurres, traversée nocturne ; changement d'itinéraire en réponse au signalement d'une présence policière.

3. Comment devenir transporteur?

La chaîne de transport a pour fonction d'assurer la liaison entre les centres d'approvisionnement et les lieux de stockage et de vente des produits pétroliers. Elle inclut une foule hétéroclite de prestataires : chargeurs, garagistes, chauffeurs, pointeurs, passeurs, loueurs d'engins de transport, etc. Le recours à ces intermédiaires dépend de la taille et des besoins des entreprises de transport. Au sein des filières les mieux structurées, les commerçants et les transporteurs opèrent généralement en tandem dans le cadre de la division du travail. Cependant, un certain nombre de commerçants transportent leurs propres marchandises afin d'accroître leurs profits. D'autres en revanche préfèrent

restreindre leurs activités pour mieux affronter la concurrence. Pour Lautier⁸⁷, c'est l'existence des barrières à l'entrée qui permet d'appréhender la différenciation interne et la logique de reproduction de l'économie informelle.

Les barrières financières

Elles représentent la mise de départ nécessaire à l'entrée sur un nouveau marché : ce peut être un capital fixe ou un fonds de commerce dont l'importance varie en fonction du type d'activité exercée. Dans le domaine du transport, c'est la détention d'un véhicule professionnel qui prédomine dans les investissements de départ. Ce capital est souvent constitué de matériel déclassé ou acquis de seconde main dont on prolonge la durée de vie à coups de réparations et de maintenance. Le financement des équipements de transport passe souvent par la mobilisation de l'épargne individuelle, qui peut s'étendre sur plusieurs mois voire plusieurs années.

Le poids des investissements de départ crée un premier niveau de distinction entre les trois catégories d'acteurs qui assurent l'approvisionnement des commerçants à savoir : les automobilistes, les motards et les piroguiers. A l'intérieur de ces groupes de convoyeurs, un second niveau de stratification sociale oppose d'une part les petits et les gros transporteurs et d'autre part les petits patrons et leurs employés. L'itinéraire commercial d'A.M. et celui de son fils T.M. nous renseignent sur les contraintes parfois insurmontables auxquelles sont confrontées nombre d'entreprises de transport dans le cadre de l'élargissement de leurs activités :

A.D. : Est-ce qu'il est facile pour un opérateur économique d'entrer dans le cercle des transporteurs ?

A.M. : C'est un cercle fermé où il faut disposer d'importants moyens pour y pénétrer, parce que si vous rentrez dans ce cercle, il faut d'abord avoir des clients, ou vous-même vous payez les produits une ou deux fois, les gens voient que vous ne rencontrez pas de difficultés au cours de vos passages, avant que les clients ne vous abordent. Vous avez compris !

A.D. : Oui !

A.M. : Et 33000 litres d'essence n'est pas petite affaire.

T.M. : Ça fait seize millions de francs CFA.

A.M. : Il faut trouver aussi des clients à qui céder les 33000 litres.

⁸⁷ LAUTIER, B., 1994. *L'économie informelle dans le tiers monde*, Op. cit.

T.M. : Et ce n'est pas fini. Le secteur fluvial est complètement fermé.

A.M. : J'ai tenté de rentrer dans ce cercle fermé pendant deux ans. J'ai dépensé plus de soixante millions.

T.M. : Sans gain de cause.

A.M. : Sans gain de cause.

A.D. : *Ce n'est pas intéressant ?*

A.M. et T.M. : Non !

T.M. : C'est très intéressant ! C'est l'entrée qui est difficile.

Si T.M. et son père nourrissent le désir de rejoindre les acteurs du transport fluvial, c'est parce qu'ils subissent en interne comme à l'extérieur de leur propre réseau une rude concurrence principalement liée au regain des tracasseries policières et douanières. Les ponctions exercées par les forces de sécurité sur le trafic engendrent des distorsions tarifaires sur l'ensemble du réseau des transporteurs :

T.M. : Au départ les différents transporteurs appliquaient le même tarif, quelle que soit la voie d'acheminement choisie par le grossiste. La rapidité de la voie d'acheminement routière a incité nombre de clients à venir vers nous. Par la suite, les transporteurs par voie fluviale se sont concertés pour réduire leurs tarifs de tiers. Nous ne pouvions pas nous aligner sur leurs tarifs, car contrairement au trafic par voie fluviale qui est beaucoup moins contraignant en termes de tracasseries douanières, le transport par voie routière est assujéti à de nombreux frais de passage. La plupart des clients ont donc préféré la voie fluviale nonobstant la rapidité que représente le convoyage par voie routière.

Abondant dans le même sens, le père précise :

A.M. : Le transport par voie terrestre est beaucoup plus rapide. La réception des marchandises se fait le lendemain lorsque les clients optent pour la voie fluviale. Par exemple, quelqu'un qui passe par la voie terrestre a beaucoup d'argent à dépenser. Le grossiste qui fait convoier ses marchandises par voie fluviale paie 30000 francs tandis qu'un autre qui opte pour la voie routière a près de 200000 francs de frais à engager. Le transporteur par voie fluviale paie des frais au niveau des postes situés au ponton de Porto-Novo, à Maria-Tôkpa, et la brigade mobile. En cas d'absence de la brigade mobile, il ne paie que 20000 francs.

En dehors de la pression douanière et policière, les gros transporteurs routiers subissent aussi la concurrence directe de certains dignitaires de l'armée béninoise qui ont fait leur irruption au sein de la corporation.

T.M. : [...] Au début, la contrebande de l'essence était très rentable. Avec un stock d'un million de francs, on arrivait à dégager une marge de trois cent mille. Avec le même montant actuellement c'est à peine que vous dégager une marge de cinquante à cent mille francs, parce qu'il y a trop de concurrents. Beaucoup se sont reconvertis dans cette activité. Même les hauts gradés de la police, et c'est surtout eux qui nous font la concurrence.

A.D. : *Vous avez cité tantôt madame K., son mari est un général de l'armée.*

T.M. : Monsieur A., c'est un gendarme en service, mais qui exerce toujours ce commerce. Il est chef gendarme. Et lorsqu'il est affecté à un poste, il paie des sommes dérisoires pour faire passer ses marchandises, ce qui n'est pas le cas des transporteurs civils. À l'arrivée, il peut céder ses produits à des tarifs très compétitifs, d'où la concurrence. Ceux qui profitent de ce business, ceux sont les forces de l'ordre en service qui mènent parallèlement cette activité.

Ces différents témoignages mettent en lumière le poids des faux frais dans la structuration et l'évolution des prix du transport pratiqués par les différents réseaux de convoyeurs. Enfin, si certains transports ont du mal à résister à la concurrence qui sévit au sein de leur propre réseau, ils ont tout autant du mal à accéder à des créneaux beaucoup plus rentables.

Les barrières non financières

Celles-ci sont établies de manière artificielle pour assurer à une catégorie de population le monopole de l'exercice d'une activité économique. Certaines de ces barrières s'appuient sur des liens d'appartenance multiple - géographique, ethnique, religieux ou sur des dynamiques corporatistes -. D'autres relèvent simplement des difficultés pour les nouveaux entrants d'accéder aux ressources spécifiques d'un marché. S'agissant des barrières non financières, l'exemple le plus frappant est celui des conducteurs de *Cargo*. Pendant longtemps, ce métier était réservé exclusivement aux handicapés moteur. Avec l'extension du trafic, le réseau s'est élargi dans un premier temps aux accompagnateurs⁸⁸, puis à un public beaucoup plus large, au point où la barrière liée à la condition physique s'est progressivement affaiblie.

⁸⁸ Ce sont des personnes bien portantes, la plupart du temps des désœuvrés, qui aident les handicapés au cours de leurs expéditions. Ils interviennent notamment pour réaliser toutes les opérations nécessitant de l'énergie physique que les personnes à mobilité réduite ne sont pas aptes à accomplir. Par exemple, démarrer le moteur du tricycle ou le réparer en cas de panne en cours de route ; décharger la cargaison ; aider les handicapés à monter ou à descendre du tricycle, etc. Ils reçoivent en retour une rétribution journalière pour les services rendus.

Ailleurs, notamment dans les secteurs du transport fluvial et maritime, la configuration interne des réseaux repose principalement sur un assemblage de barrières. Il s'agit notamment des « barrières de réseaux » dont le caractère labile permet de les distinguer des barrières institutionnalisées non financières, pour reprendre la terminologie de la sociologue Liane Mozère. D'une manière générale, les réseaux formés sur la base des affiliations ethniques ou des dynamiques lignagères constituent sans nul doute l'un des meilleurs remparts contre la concurrence :

A.D. Papa (A.M.) disait tantôt qu'il n'a pas pu entrer dans la filière fluviale. Qu'est-ce qui explique cela ?

T.M. : Il n'est même pas entré. Il parlait de soixante millions, je trouve qu'il a été bien modeste. Il a déboursé près de cent cinquante millions.

A.D. : C'est à cause d'une seule personne ou de tout un système ?

T.M. : À cause d'une seule personne.

A.D. : C'est lui qui détient le monopole ?

T.M. : Oui, c'est lui qui a le monopole.

A.D. : Que dire alors des Kitokoïsi qui font la contrebande du kpayo par voie fluviale ? Comment font-ils pour circuler librement ?

T.M. : Ils ne peuvent pas, le problème est que celui qui détient le monopole du trafic fluvial n'a ni les barques, ni les moteurs pour propulser ces barques. Il n'a ni les bidons, ni la marchandise. Il est juste un transporteur. Et c'est lui qui a le monopole. Les grossistes louent les services d'un transporteur qui dispose d'une barque. C'est ce dernier qui assure la navette des bidons. Le détenteur du monopole a pour rôle de sécuriser les embarcations en assurant les frais de passage. Il a un contrat avec la douane et du fait de ce contrat, on ne le prend pas⁸⁹. Le détenteur du monopole ne dispose d'aucun moyen logistique, il lui suffit de prendre son téléphone, d'appeler la douane et d'informer du passage des barques dont il assure la protection. Le problème est que sur chaque barque, il doit gagner deux cent mille francs. Il veut que personne ne partage avec lui ce butin. Sur près de trois cent mille francs, il a à peine vingt à trente mille francs à dépenser. Chaque nuit, il a trente à cinquante barques à convoyer.

Les relations que les transporteurs entretiennent avec les forces de sécurité jouent un rôle fondamental dans la formation des monopoles. Dans le domaine de la contrebande terrestre, ce sont les transporteurs routiers qui assurent eux-mêmes la protection de leurs

⁸⁹ Apparemment, cette situation arrange aussi les douaniers qui n'ont qu'un seul interlocuteur parmi les contrebandiers. La discrétion est une vertu qui permet d'entretenir la fraude.

chargements en nouant des liens directs avec les gardes-frontières : les gros transporteurs sont liés à la douane par des contrats secrets ; les petits convoyeurs, à l'image de ceux qui conduisent les *Cargos*, s'acquittent de leurs frais de passage aux différents points de contrôle traversés. Quant aux piroguiers, leurs liens avec les garde-côtes passent le plus souvent par des interlocuteurs privilégiés que nous appelons « assureurs ». G.H est l'un d'entre eux. Il a suivi de près la croissance du monopole fluvial :

G.H. : [...] Par exemple, si je dois assurer la protection de cent navires (barques), je collecte des primes de cent dix mille francs par barque. Une partie de cette somme est utilisée pour acheter le silence des forces de l'ordre, le solde constitue mon profit. Je n'ai de compte à rendre à personne. C'est mon statut de représentant des trafiquants du lac Kito qui me confère ces privilèges. Il en est de même pour les représentants des autres villages lacustres. S'agissant du trafic fluvial, seul un individu, KP, est investi de cette mission de protection. C'est récemment que Xavier a commencé par le bousculer dans cette attribution.

A.D. : *C'est KP qui détient le monopole du trafic fluvial !*

G.H. : Mais si les barques dont il assure la protection venaient à emprunter la voie maritime, il perd du coup ce monopole. C'est moi qui prendrais le relais de la protection de ses chargements.

A.D. : *Vous parliez tantôt de Xavier !*

G.H. : Effectivement, Xavier faisait partie des grossistes qui opéraient par la voie fluviale. Mais en raison de la rude concurrence qui sévissait au sein de cette filière, il a préféré se rallier aux acteurs du trafic maritime qui prenait son essor. Fort de son ancienneté dans l'activité, il bénéficia du soutien des ressortissants de son village qui n'ont pas hésité à lui confier leurs marchandises. Mais stupéfaits, quelque temps après, par son train de vie et ses nombreuses acquisitions immobilières, la majorité de ses clients ont compris qu'il les grugeait et ont décidé alors de le quitter. C'est ainsi qu'il se retourna de nouveau dans le trafic fluvial. À son retour, c'est à une nouvelle configuration du trafic fluvial qu'il a été confronté (d'où le conflit avec KP).

La notion de monopole s'apparente ici à une position dominante. Son efficacité est toute relative, car on s'aperçoit au travers des témoignages recueillis sur le terrain que chaque réseau évolue de manière autonome selon ses propres règles ou, avec ses propres barrières. La notion de « monopole local » semble plus adaptée pour apprécier la configuration des marchés parallèles et suivre leur évolution dans le temps.

Outre l'ancrage territorial des réseaux de contrebandiers, la question plus fondamentale qui se pose à l'existence des barrières à l'entrée est celle de leur légitimité. En faisant le parallèle avec le secteur formel, on se rend bien compte que ce sont les règlements qui organisent et protègent un certain nombre de corporations et mieux des activités jugées stratégiques au bon fonctionnement de l'économie nationale. La distribution des hydrocarbures constitue de ce point de vue un cas emblématique. Les compagnies pétrolières, qu'elles soient publiques ou privées, mènent partout leurs activités dans un cadre institutionnel qui leur confère une certaine légitimité. On pourrait ainsi se demander sur quoi reposent en définitive les monopoles de fait constatés sur les marchés parallèles que nous avons tenté de décrire jusqu'à présent. Le concept de légitimité renvoie ici à la notion de reconnaissance sociale qui a du sens pour les principaux acteurs et les populations qui sont partie prenante dans cette activité illicite.

4. Les marchés des produits pétroliers

Les trois produits pétroliers faisant l'objet d'une intense contrebande obéissent aussi à des règles de commercialisation spécifiques. L'essence est de loin le carburant le plus prisé par les contrebandiers. Néanmoins, son acquisition en vue de la revente est soumise à de nombreuses contraintes. En effet, la plage horaire dédiée à l'approvisionnement des importateurs-grossistes se situe entre 20 heures du soir et 6 heures⁹⁰ du matin. Il arrive parfois que les commerçants passent plusieurs nuits sur place pour des raisons diverses : grèves récurrentes dans le secteur pétrolier au Nigéria ; descentes inopinées des forces de sécurité dans les points de vente frontaliers ; regroupement des commandes en provenance de plusieurs sites ; long temps d'attente précédant les expéditions en groupage, fluctuation brutale du coût du naira par rapport au franc CFA au moment de passer commande, etc.

L'engouement des trafiquants pour l'essence est incontestablement lié à l'ampleur de l'offre. En effet, ce qui frappe et interroge le visiteur qui sillonne les localités frontalières où s'approvisionnent les commerçants, c'est le foisonnement des stations-service et surtout leur suréquipement. On dénombre en moyenne une dizaine de pompes à essence dans les centres de distribution les mieux équipés. Celles-ci fonctionnent à plein régime et sans interruption pendant toute la nuit ou jusqu'à l'épuisement des réserves

⁹⁰ Le choix de ce créneau horaire est loin d'être anodin. En effet, la fraîcheur nocturne constitue une barrière efficace contre les risques de surchauffe et d'incendie que pourrait engendrer la manipulation de produits très inflammables. La nuit, c'est aussi le moment propice pour trafiquer en toute discrétion, même si la vente aux contrebandiers relève ici d'un secret de polichinelle.

contenues dans les cuves. Ce surinvestissement en équipement⁹¹ n'a rien d'étonnant si l'on considère le grand nombre de clients qui se pressent dans les longues files d'attente dès l'ouverture des points ventes aux contrebandiers. Le temps mis pour servir chaque commerçant varie en fonction de l'importance de sa commande et peut s'étendre sur plusieurs heures.

En dépit de leur forte densité⁹², ces postes de distribution du carburant n'en sont pas moins les seuls points de repère dans des endroits parfois isolés de la population. Les stations-service sont implantées aux abords des voies bitumées qui traversent les villages, aux détours des ruelles, ou au milieu des broussailles. Certains sont encore fonctionnels, d'autres en revanche constituent des abris pour sauterelles. C'est l'affluence crépusculaire du début des activités souvent rythmée par le ballet incessant des véhicules transportant les bidons d'essence, qui rompt la monotonie et le calme apparent qu'entretiennent ces lieux au cours de la journée.

Tableau 2 : Estimation des volumes d'essence commercialisés par le secteur informel, 1998-2004

	Volumes d'essence officiellement commercialisés (litres) 1/	Volumes d'essence consommés (litres) 2/	Volumes d'essence informels (litres)	Part du secteur informel (pourcentage)
1998	208 129 300	231 314 906	23 185 606	10
1999	210 084 600	239 297 941	29 213 341	12
2000	130 239 100	267 607 004	137 367 904	51
2001	50 474 000	296 302 658	245 828 658	83
2002	51 332 800	309 956 181	258 623 381	83
2003	88 682 790	320 869 440	232 186 650	72
2004	91 104 581	336 089 507	244 984 926	73

Source : DCI et calculs de l'auteur, d'après LARES (2005).

1/ Données de la DCI ; 2/ Estimations à partir de l'évolution du parc automobile

⁹¹ Dans la plupart des stations-service visitées, les pompes à essence prédominent dans la composition du parc d'équipement. Celles dédiées à la vente du pétrole lampant ou du gazole sont quasiment inexistantes dans certains centres d'approvisionnement.

⁹² À peine une centaine de mètres les séparent les unes des autres.

Tableau 3 : Evolution comparée des consommations de produits pétroliers dans les secteurs formel et informel (ktep)

Produits pétroliers Année \ Secteur	Gasoil		Pétrole		Essence	
	Formel	Informel	Formel	Informel	Formel	Informel
2005	62	58	38	265	66	329
2006	114	65	45	311	52	424
2007	207	73	59	312	108	411
2008	207	81	68	329	71	463
2009	273	91	96	357	90	475
2010	330	102	130	385	94	521
Accroissement Moyen (%/ an)	39.6%	11.8%	27.6%	7.7%	7.4%	9.6%

Source : DGE / Rapport 2010, d'après LARES (2005).

Tableau 4 : Nombre de véhicules deux-roues à moteur et voitures en circulation au Bénin, 1992-2004

Année	Véhicules à deux roues à moteur ⁹³	Voitures ⁹⁴
1992	248 803	49 003
1993	266 164	49 238
1994	260 140	48 406
1995	256 105	49 404
1996	253 729	51 498
1997	252 875	55 720
1998	251 709	59 952
1999	251 110	65 735
2000	262 757	80 735
2001	274 104	96 124
2002	284 885	101 293
2003	294 877	104 875
2004	305 642	111 139

Source : LARES 2005.

D'une manière générale, l'essence se place au premier rang des importations illégales et continue d'enregistrer une forte progression année après année grâce à une demande soutenue par les ventes de véhicules d'occasion au Bénin. La structure de la demande

⁹³ 251 300 véhicules deux-roues à moteur étaient en circulation en 1991 (Lares, 1994)

⁹⁴ 49 695 voitures étaient immatriculées en 1991 (Lares, 1994)

laisse à penser que la forte accessibilité de l'essence par rapport au gazole oriente forcément le choix des consommateurs béninois vers les moteurs à essence.

Contrairement à l'essence, le pétrole lampant et le gazole sont peu consommés au Bénin, mais sont l'objet d'un trafic intense vers les pays de l'hinterland avec la complicité de certaines structures agréées par les autorités publiques. L'interview réalisée en juin 2013 avec nos informateurs T.M. et A.M permet de mieux appréhender le processus de réexportation de ces deux produits.

T.M.: Dans la réalité, ceux qui prennent du pétrole lampant au Nigéria ne font que le trafic du pétrole. Ceux qui prennent le gasoil le trafic du gasoil, ainsi de suite. Ce sont des circuits différents. Ceux qui font du pétrole lampant ne peuvent pas se lever du jour au lendemain et faire du gasoil. S'ils s'acharnent à faire du gasoil ils devront faire face au protocole du commerce du gasoil, bien que ce soit de l'informel. De la même manière, personne ne peut se lever pour acheter 3000 litres de pétrole lampant au Nigéria. Alors qu'on peut aller acheter 1000 litres d'essence.

A.M.: Même pas 10000 litres de pétrole lampant, c'est 33000 litres.

T.M.: Ou la moitié. Et pour prendre la moitié, il faut avoir un partenaire qui ait besoin de la moitié. Ensemble, vous prenez les 33 000 litres.

A.D.: Pourquoi n'est-il pas aisé de prendre moins de 33000 litres de pétrole lampant ?

T.M.: Parce que le pétrole lampant ne se prend pas à la pompe. Lorsque vous êtes désireux de prendre du pétrole lampant, les camions-citernes vous livrent directement sans déverser au préalable leur chargement dans les cuves des stations-service. C'est une sorte de détournement de stocks qui devaient servir les stations-service qui se met en place. L'objectif de cette manœuvre, c'est que les gérants de stations-service rechignent d'avoir à supporter des frais d'entretien de leurs cuves dès lors que le pétrole lampant, qui par ailleurs est très peu prisé, y est versé. Ce qui rend délicate la vente en petite quantité du pétrole lampant, c'est qu'il ne passe pas par la pompe. Il n'est pas possible de mesurer les quantités vendues, d'où la contrainte de prendre la totalité du camion-citerne. Ce qui n'est pas le cas de l'essence qui est disponible dans les stations. La même contrainte se pose pour ce qui concerne l'achat du gasoil. La demande en gasoil est très faible à la frontière, d'où le peu d'engouement des gérants de station pour ce produit.

Il convient de souligner à ce propos qu'« à partir des quatre raffineries du Nigéria, nombre de camions-citernes n'arrivent jamais à destination et vont revendre leur contenu à meilleur prix dans les pays voisins, qui ne sont pas producteurs et où l'essence n'est pas

subventionnée. A l'intérieur du Nigéria, certaines stations-service ne sont même pas opérationnelles : structures fantômes, elles n'ont été déclarées aux autorités que pour bénéficier d'un quota d'essence⁹⁵ ».

A.D. : J'aurai constaté que d'ici à Akassato⁹⁶ il y a plus de vendeurs d'essence que de gasoil. Qu'est-ce qui explique cette situation ?

A.M. : Bon, le gasoil se prend ici à la pompe au Bénin. Si vous prenez le gasoil au Nigéria, vous négociez avec une station au Bénin qui vous rachète le stock. Ou vous livrez votre marchandise à des demi-grossistes qui disposent de petits réservoirs sous la forme de tank, des sortes de citerne qui ont une capacité de 5000 litres.

T.M. : Il y a des vendeurs de gasoil qui disposent de mini-citerne. Ils ne sont pas nombreux. Mais ceux qui prennent du gasoil au Nigéria, c'est soit pour alimenter les stations-services béninoises ou pour les convoyer vers les pays de l'hinterland. Il est de même pour le pétrole qui est revendu aux gérants de station ou convoyé vers les villages ou au Mali.

A.M. : Il existe un circuit. Le gasoil est moins cher au Bénin. Les Maliens viennent prendre du gasoil dans les dépôts des compagnies pétrolières basées au Bénin au prix hors-tax (puisque'il s'agit de produits en transit) et vont revendre tout ou partie aux stations béninoises. En contrepartie, les gérants de ces stations leur livrent le pétrole lampant de la contrebande qui est plus chère au Mali, de sorte que chaque partie s'en tire à bon compte.

Les réseaux de distribution formelle et informelle des hydrocarbures sont inextricablement liés de l'amont à l'aval par le biais des stations-service. Celles-ci interviennent autant dans l'approvisionnement des contrebandiers que dans le développement du marché parallèle en prenant tantôt le rôle d'acheteur tantôt celui de vendeur à chaque étape des échanges et selon les circonstances des transactions, de sorte que les mêmes stocks de produits sont rachetés et revendus plusieurs fois du simple fait de leur passage du marché informel vers le réseau de distribution formel et vice versa. La forte imbrication des deux marchés est aujourd'hui un constat largement partagé :

T.M. : Il y a des grossistes qui peuvent prendre, deux fois 33000 litres par jour.

A.D. : Et comment font les grossistes pour entreposer de telles quantités d'essence ?

⁹⁵ Cf. BIKAM, P., *L'industrie pétrolière et l'aménagement de la distribution de ses produits au Nigéria : impact et perspectives dans l'Est nigérian*, Paris, L'Harmattan, 2001, p.192, cité par de MONTCLOS, M.-A. Pétrole et sécurité privée au Nigéria : un complexe multiforme à l'épreuve du syndrome de Monaco. Cultures et conflits[en ligne], 52 hivers 2003 mis en ligne le 3 juillet 2014. Document consulté le 26 juillet 2015 de www.conflits.revues.Org/983.

⁹⁶ Petite localité située à l'extrême Sud de Cotonou.

T.M. : La plupart de ceux qui prennent ces quantités sont aussi des propriétaires de stations-service. On ne va pas se leurrer, c'est ceux qui ont des stations-service.

A.D. : *On ne va pas tourner autour du pot.*

T.M. : ces derniers vident les stocks dans leur camion-citerne avant de les acheminer vers les stations-services.

A.D. : *Donc, une première réception des produits dans les entrepôts, des entrepôts aux camions-citernes, des camions-citernes aux stations-service. Mais qui approvisionne les détaillants ?*

T.M. : Ce sont de petits commerçants. Il existe certains grossistes qui revendent leurs marchandises directement aux semi-grossistes à l'embarcadère. Ceux-ci ont plusieurs points de vente répartis à travers la ville. D'autres grossistes sont soit détenteurs de stations-service, ou livreurs de stations-service.

A.D. : *En clair, les vrais grossistes ont des stations-service.*

T.M. : Oui, les vrais grossistes ont des stations-service. Mais ne nous leurrions pas, les gérants de station ne prennent pas de l'essence, car l'essence ne s'écoule pas à la station. Les grossistes qui ont des stations préfèrent acheter le pétrole et le gasoil de la contrebande. Les grossistes qui font de l'essence sont obligés de revendre à des semi-grossistes, parce qu'eux-mêmes ne peuvent pas rester au bord de la voie et vendre. C'est carrément impossible. Ces grossistes font de la spéculation avec leurs capitaux. Pour ces derniers, toutes les transactions se déroulent presque au téléphone.

A.D. : *Il existe certainement des commerçants qui se spécialisent dans l'achat et la vente en gros.*

T.M. : Il y a des grossistes que nous connaissons, transporteurs de notre état, qui livrent leurs marchandises au Mali. Ceux qui font le pétrole lampant de la contrebande ne sont pas nombreux. Tous ont des stations-service sur le territoire national et la plupart livrent le Mali. Lorsque les Maliens se ravitaillent en gasoil auprès des dépôts de la SONACOP, ce qui leur est livré moins cher, ils revendent le stock de gasoil aux gérants de station basés au Bénin et prennent en retour du pétrole lampant.

A.D. : *Pourquoi les camions-citernes en provenance des pays de l'hinterland ne vont-ils pas s'approvisionner directement au Nigéria ?*

T.M. : Parce que le gasoil du Nigéria est plus cher. Le gasoil qui leur est livré au Bénin est déjà exonéré de taxes douanières.

A.D. : *En réalité, il s'agit de produits en transit.*

T.M. : Pour ce qui concerne le pétrole, il y a un différentiel entre le prix appliqué par la SONACOP à ses clients de l'hinterland et le tarif de la contrebande. C'est ce qui justifie

l'échange de produits entre les stations-service du Bénin et les commerçants maliens. Ces derniers font de bonnes affaires puisqu'ils gagnent des bénéfices à la fois sur le gasoil qu'ils livrent aux stations-service et le pétrole lampant qui est très onéreux dans leur pays. Mais ils font le convoyage du pétrole avec la quittance du gasoil.

A.D. : *Ce sont les stations-services basées au Bénin qui favorisent cette fraude.*

T.M. : C'est pour cette raison qu'il faut disposer forcément des stations afin d'entrer dans ce circuit.

A.D. : *Pas une station ?*

T.M. : Non, des stations.

A.D. : *Pourquoi des stations ?*

T.M. : Parce que si vous disposez de peu de réservoirs déjà remplis, vous ne pouvez plus prendre d'autres produits en quantité. Mais lorsque vous disposez de deux ou trois stations, le jeu est plus facile.

5. L'effervescence des « Koweït cities »

Les marchés de détail du *Kpayo*, communément appelés *Koweït cities*, naissent de manière spontanée à l'entrée des villes et au cœur des agglomérations. Ils en existent des milliers répartis à travers le pays. Les modalités d'installation de ces stations populaires varient très peu d'un endroit à l'autre. Certains détaillants tiennent d'ordinaire leur commerce sur les trottoirs réservés aux piétons ou dans les espaces dédiés à la circulation automobile (l'entrée des gares routières, des parcs de stationnement pour véhicules légers ou les poids lourds, etc.). D'autres préfèrent occuper le terre-plein central des axes routiers les plus fréquentés, parfois au péril de leur vie, dans le but d'attirer une clientèle plus nombreuse.

L'occupation sauvage des espaces réservés à la circulation piétonne et automobile n'a rien d'étonnant quand on sait que les municipalités n'accordent « officiellement » aucune autorisation d'établissement pour ce type de commerce. Dans la pratique, les détaillants ne préviennent pas les mairies avant d'occuper les lieux publics, même si de temps à autre surviennent des cas de déguerpissements forcés. Interrogé sur le silence et le statu quo qu'entretiennent les autorités municipales à ce sujet, l'un des cadres de la mairie de Cotonou m'a laissé entendre qu'il s'agissait dans tous les cas d'une occupation totalement illégale du domaine public par les revendeurs du *Kpayo*, mais déplore toutefois le peu de moyens dont disposent les mairies pour rendre effectives les interdictions.

S'agissant de la collecte des droits de place auprès des débiteurs du *Kpayo*, le chef du département des services économiques de la mairie de Cotonou justifie les prélèvements opérés par le simple fait de la présence des étalages des commerçants sur les lieux publics, peu importe selon lui la nature des activités exercées et leur conformité par rapport à la loi. Ces taxes sont prélevées à des dates très rapprochées, parfois journalièrement, en raison de la forte dispersion des petits revendeurs, certains pouvant abandonner leurs installations de fortune du jour au lendemain.

D'après certaines affirmations qui ont été relayées abondamment par la presse écrite, le gouvernement de Patrice Talon envisagerait d'étendre la collecte des taxes à tous les opérateurs qui commercialisent le *kpayo*. Comme on pouvait s'en douter, cette nouvelle a suscité de nombreuses réactions au sein de la population. Plusieurs réunions de concertation ont été initiées par les instances dirigeantes des associations des revendeurs du *Kpayo* dans la foulée de cette annonce. C'est au cours d'un point de presse avec les journalistes que le ministre du développement, Abdoulaye Bio Tchane, a apporté un démenti formel à ce qu'il considère comme des rumeurs⁹⁷.

Pour autant, ce n'est pas pour la première fois qu'une telle idée agite l'opinion publique béninoise. Sous le régime du président Yayi Boni, cette option avait été pourtant retenue au lendemain de la sévère répression de 2013, avant d'être abandonnée quelques mois plus tard sans doute pour des raisons liées aux modalités de sa mise en place. Cette même idée refait surface aujourd'hui, quelques mois après l'installation du gouvernement de Patrice Talon, dans un contexte où le ministre des Finances et de l'Économie annonce publiquement la dette abyssale de l'État béninois qui s'élève à plusieurs milliards de francs CFA⁹⁸. Que faut-il croire de ses déclarations, sinon des manœuvres politiciennes ?

Taxer le *Kpayo* est une option qui à l'évidence mérite réflexion, car elle pourrait permettre à terme de réduire sensiblement le différentiel entre les prix pratiqués par le formel et l'informel. Mais, même si elle paraît séduisante, une telle position est difficilement tenable par le pouvoir en place. Taxer le *Kpayo* aux yeux de l'opinion reviendrait à le légaliser, ce qui n'est pas totalement saugrenu puisque certains pays ont

⁹⁷ Extrait de l'entretien accordé à la presse privée par le ministre Abdoulaye Bio Tchane : «Il n'a jamais été question, en tout cas pour l'instant, de prélever des taxes sur le *Kpayo*. Quand le ministre des Finances a parlé de la situation sur le marché pétrolier, il a dit l'objectif du gouvernement et je réitère cela. L'objectif du gouvernement est de rapprocher le prix sur le marché informel donc du *Kpayo* et le prix dans les stations, faire en sorte que les prix soient suffisamment si proches pour que les consommateurs ne soient pas attirés vers le *Kpayo* ». Lire le reportage de La Nouvelle Tribune dans sa parution n°2572 du 4 juillet 2016.

⁹⁸ Le chiffre de mille milliards de francs CFA avait été annoncé avant d'être retoqué par l'opposition.

déjà utilisé cette recette, avec parfois des résultats très probants, lorsqu'il s'est agi de réhabiliter des pratiques totalement proscrites par la loi. Qu'on songe par exemple à la légalisation du cannabis dans les pays nordiques ou de la prostitution en Allemagne. Dans tous les cas une décision prise dans ce sens ne manquerait pas de susciter des remous et de virulentes critiques, mais permettrait certainement aux autorités publiques de mieux contrôler une activité aussi imposante par son poids économique et par son effectif.

Photo 5 : Koweït City installé en plein cœur de la ville de Cotonou (2015, cliché AD)



Photo 6 : Un point de vente du Kpayo installé près d'une station-service (2015, cliché AD)



Conclusion du chapitre

Les barrières à l'entrée des réseaux constituent des obstacles parfois insurmontables pour de nombreux jeunes qui disposent de très peu de moyens. La plupart vont stagner au bas de l'échelle. La mobilité interne est très faible. Très peu de petits porteurs deviennent de gros transporteurs. De même, la plupart des détaillants ne pourront franchir le cap du statut de demi-grossiste. Il en va également ainsi pour les transports qui auront de plus en plus de mal à se hisser au rang d'assureur, l'entrée dans certaines filières étant très sélectives.

L'entrée dans l'économie informelle dans une position indépendante n'est pas aisée, en raison de la prégnance des barrières financières et non financières que nous venons d'évoquer. Pour l'essentiel, ces positions ne sont pas des refuges que l'on trouve quand toutes les tentatives d'accès à l'emploi ont échoué. La question des barrières à l'entrée est le déterminant principal de l'évolution de l'économie informelle : les barrières à l'entrée ne différencient pas seulement des individus en fonction de leur revenu, mais des catégories d'emplois qui évoluent, pour les unes, en phase avec l'emploi formel et pour les autres, en sens inverse.

CHAPITRE 4: LA STRUCTURE DE LA CONTREBANDE

Quartiers dégradés, populations défavorisées, conditions de vie précaires, faible niveau de qualification, difficultés d'insertion professionnelle, manque de perspective d'avenir, ce sont là quelques-uns des terrains favorables au développement des activités déviantes. Pourtant, il en est autrement de l'institution bâtarde⁹⁹ qu'est la contrebande, où riches et pauvres se servent à la même table. Bien plus que l'origine sociale, ce qui nourrit le commerce illicite, c'est bien la crise économique et son corollaire, la baisse du pouvoir d'achat des populations. Son développement est moins lié à la faiblesse du contrôle étatique qu'à l'incursion des hommes politiques dans les réseaux clandestins. L'initiative des activités illicites émane bien souvent du petit peuple, mais ce sont les puissances de l'argent qui en sont les véritables instigateurs.

L'attrait pour le commerce de contrebande est sans doute lié aux gains extrêmement élevés qu'il procure. Ceux qui « font carrière » dans cette activité ne sont pas plus mal lotis que ceux qui poursuivent des buts beaucoup plus honorables. Pour beaucoup, le phénomène de la contrebande ne relève pas de l'ordre de l'éthique et de la morale, mais de celui de la survie et de l'accumulation. Qui se livre à la contrebande ? Comment devient-on contrebandier ? Existe-t-il des organisations qui coordonnent et contrôlent les activités des réseaux de marchands et sous quelles formes se présentent-elles ?

L'étude des acteurs du trafic illicite des produits pétroliers se propose de mettre à jour, à travers le prisme du concept de carrière, les contingences, les cycles et les régularités, qui jalonnent le parcours des trafiquants et de rendre compte des stratégies que ceux-ci déploient pour se maintenir dans un métier aléatoire et à l'avenir incertain.

⁹⁹ L'expression est Hughes. E. C.

1. Les acteurs de la contrebande

Le réseau des trafiquants est une organisation hiérarchisée¹⁰⁰. Derrière ce réseau, il existe une pluralité d'acteurs aux fonctions bien précises. Pour des raisons de commodité et de clarté, nous les avons regroupés sous trois rubriques : les entreprises contrebandières, les alliés de la contrebande et les organisations informelles¹⁰¹.

1.1 Les entreprises contrebandières

Ce sont des unités autonomes qui ont largement recours à la main d'œuvre familiale dans les différentes étapes de leur croissance. Toutes ont en commun de vivre des opportunités générées par la frontière, et toutes opèrent dans la clandestinité. En dehors des liens communautaires qu'elles savent mobiliser en permanence, l'assise financière et les réseaux relationnels, tant dans les sphères étatiques que privées, tiennent une place importante dans leur réussite.

1.1.1 Les grands commerçants et transporteurs

Au sommet de la pyramide sociale se situent les opérateurs individuels disposant d'importantes ressources financières et logistiques. L'élite de la contrebande comprend:

- Les gros transporteurs

Ils exercent principalement dans les filières du transport routier. Leur rôle consiste à acheminer des chargements illégaux pour le compte des importateurs-grossistes. Parmi eux, on compte de grands commerçants frontaliers¹⁰² qui se sont reconvertis dans le fret, d'anciens grossistes de produits pétroliers, de hauts gradés de l'armée en service ou à la retraite qui utilisent leur position sociale pour se livrer au trafic sous le couvert d'amis ou de parents proches.

- Les assureurs

Communément appelés transporteurs par les autres trafiquants, ce sont eux qui garantissent aux importateurs-grossistes la protection de leur cargaison contre les risques de confiscation moyennant le paiement d'une prime. Les frais de passage des postes de contrôle douaniers ainsi que le soutien logistique apporté par les assureurs dans le cadre de leurs prestations sont la contrepartie de la prime versée. Il s'agit le plus souvent de

¹⁰⁰ La hiérarchie, au sens où nous l'entendons, implique classement et non-subordination.

¹⁰¹ Cf. annexe 9 et 13.

¹⁰² Les principaux acteurs de la contrebande, notamment les transporteurs et les grands commerçants, sont rarement des résidents frontaliers.

parcelles vides ou sommairement aménagées sur les berges lagunaires ou fluviales. Ces installations servent de lieu de départ ou d'arrivée des expéditions.

- Les grands commerçants

Ils sont peu nombreux et assurent les fonctions de distribution de l'essence de contrebande à travers de vastes réseaux de détaillants. Le principal critère de différenciation entre les grossistes, les demi-grossistes et les détaillants est lié à l'échelle d'activité. Dans les faits, un même individu peut cumuler ces différents rôles dans la chaîne de distribution.

Photo 7 : Véhicule utilitaire sans plaque d'immatriculation transportant de l'essence de contrebande à la frontière d'Owodé à l'extrême sud du Bénin (2013, cliché AD)



1.1.2 Les petits fraudeurs

Cette strate d'opérateurs individuels regroupe les contrebandiers dont le volume d'activité est d'une faible envergure comparée aux premiers. Parmi eux, on retrouve aussi bien des indépendants que des salariés.

- Les occasionnels

Majoritairement des chauffeurs de taxi spécialisés dans les navettes transfrontalières, ils trafiquent pour leur propre compte et en petites quantités, quand le besoin se fait sentir. Pour ces taximen, le commerce du carburant est une activité d'appoint qui permet de compenser la faiblesse de leurs revenus.

- Les permanents

Ce sont des conducteurs de moto de deux ou de trois roues. Les motards peuvent embarquer entre cinq cents à mille litres de carburant sur leur moto. Parmi les conducteurs de tricycles, on retrouve de nombreux handicapés moteurs.

Photo 8 : Le transport du *kpayo* par la voie routière¹⁰³ (image, internet)



1.2 Les alliés de la contrebande

Ils constituent la cheville ouvrière de la contrebande. Leur rôle est déterminant dans la réussite de la fraude. Au sein de la grande cour des alliés, les gardes-frontières tiennent une place éminente.

1.2.1 Les autorités publiques

De par la nature de leur fonction, certains responsables politico-administratifs sont particulièrement impliqués dans le trafic des hydrocarbures. Au nombre de ceux-ci :

- Les gardes-frontières

Ce sont des forces de sécurité (douaniers, gendarmes, policiers) chargées de la répression des fraudes et du non-respect des normes liées au transport. Leur zone d'intervention comprend : les frontières terrestres, les espaces maritimes, les eaux intérieures, les lieux de stockages situés sur le territoire national. Parmi eux, on compte des officiers et sous-officiers de l'armée qui sont de connivence avec les trafiquants.

- Les indicateurs

Ce sont des auxiliaires civils de la douane. Ils assistent les gardes-frontières dans l'exercice de leur mission de contrôle et sont directement rémunérés par ces derniers. Leur rôle consiste précisément à filtrer les flux de véhicules à l'entrée comme à la sortie des postes de contrôle frontaliers. Ils sont chargés de signaler la fraude et agissent comme des agents de renseignements au service de l'administration douanière. Les indicateurs sont

¹⁰³ Consulté le 22 mars 2016 de <http://pedagogie84.pagesperso-orange.fr/kpayo.htm> .

constamment dans un rapport de soumission à l'égard des douaniers du fait de leur extrême précarité, en partie liée à la non-reconnaissance de leur statut par les organismes de l'État. À l'image de leurs supérieurs, ils sont l'objet de toutes les attentions de la part des trafiquants.

- Les élus locaux

Par le biais de leurs services techniques, certaines municipalités opèrent des prélèvements directs sur les opérations de transbordement de cargaisons ou de vente à l'étalage de l'essence de contrebande qui ont lieu sur leur territoire. Si les recettes perçues sur ces activités frauduleuses peuvent se justifier en partie par la faiblesse des dotations budgétaires accordées par le gouvernement aux collectivités locales dans le cadre de la décentralisation, l'usage qui est fait des fonds collectés échappe par contre aux statistiques.

1.2.2 Les prestataires

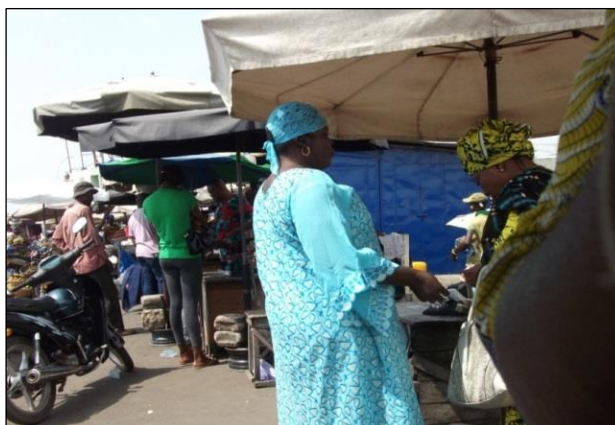
Ils apparaissent aux côtés des contrebandiers pour leurs rôles d'intermédiaire commercial ou d'équipementier.

- Les cambistes

Ils sont spécialisés dans les opérations de change et tiennent leur bureau à la périphérie des zones frontalières ou à l'entrée des grands marchés. Moyennant une commission, ils aident les commerçants à échanger la monnaie locale contre les devises étrangères. Le marché parallèle des changes demeure une institution fortement ancrée dans les mœurs des entrepreneurs frontaliers, et ce malgré les nombreux agréments accordés par le Ministère des Finances à des compagnies privées pouvant exercer l'activité en toute légalité. Avec l'intensification des échanges commerciaux entre le Bénin et le Nigéria, l'effectif des cambistes a sensiblement augmenté au cours de ces dernières années passant de 112 à 300 entre les années 1982 et 2005 pour le seul marché frontalier de Kraké¹⁰⁴.

¹⁰⁴ GODONOU, J., 2005. « Mobilité et aménagement à la frontière : cas de Kraké et Owodé, Abomey-Calavi: UAC/FLASH/DGAT, MM, 136 p. ; SOARES, M., 1984. « Étude géographique de deux postes frontaliers : Idiroko et Kraké » Abomey-Calavi, UAC/FLASH/DGAT, MM, 153p ; SODOLOUFO, O., 1992« Les mutations socio-économiques à la frontière bénino-nigériane : secteur Kraké Ifangni. Abomey-Calavi » : UAC/FLASH/DGAT, MM, 148 p.

Photo 9 : Les cambistes à l'entrée du marché Dantokpa à Cotonou (2005, cliché AD)



- Les courtiers

Ce sont des négociants nigériens qui agissent pour le compte des contrebandiers dès lors que les transactions commerciales portent sur des volumes importants de marchandises. Ils interviennent directement auprès des gérants de stations-services soit pour exécuter des ordres, soit pour négocier des conditions avantageuses au profit de leurs partenaires commerciaux. Au-delà de leur rôle de mandataire, ils assurent l'hébergement de leurs hôtes de passage et se chargent également de l'acheminement de leur commande vers les sites d'embarcation.

- Les passeurs

Véritables experts des rouages frontaliers et des circuits commerciaux illégaux, ils contribuent à la réussite de la fraude en aidant les commerçants à faire passer leurs marchandises en dehors des bureaux de la douane. Ils disposent à cette fin de solides relais d'information dans les marges frontalières. Leurs interventions tarifées constituent un précieux gain de temps et d'argent pour les entrepreneurs frontaliers qui ont recours à leurs services.

- Les loueurs de barques

Ce sont de micro-unités spécialisées ou non dans la location de grandes barques motorisées pouvant servir à la navigation fluviale ou maritime. Les propriétaires de ces barques sont eux-mêmes des trafiquants qui louent leurs équipements de transport à d'autres contrebandiers moyennant une somme d'argent dont le montant varie en fonction des caractéristiques du matériel loué et du nombre de jours de location.

- Les ouvriers

Ce sont des hommes et des femmes sans travail qui vendent leur force de travail pour survivre. Ils sont polyvalents et sont affectés à des missions ponctuelles : manutentionnaire, pointeur, chauffeur, coursier, informateur... Ils sont rémunérés journalièrement ou à la tâche.

1.3 Les artisans

Les véhicules de transport utilisés par les contrebandiers sont généralement des épaves acquises sur les marchés d'occasion. Leur remise en état nécessite bien souvent d'importants travaux de réparation qui sont confiés à des garagistes.

- Les soudeurs-tôliers

Ils sont spécialisés dans la fabrication de gros réservoirs servant à équiper les véhicules affectés au trafic. Ils peuvent transformer les scooters deux roues en tricycles de grand gabarit ou équiper les véhicules de transport de réservoirs à double fond.

Photo 10 : Le montage d'un *Cargo* (2015, cliché AD)



- Les mécaniciens

La plupart s'occupent de la maintenance des moteurs. Les plus expérimentés peuvent monter un moteur d'occasion sur une simple carrosserie. Leur atelier ne désemplit jamais, car les engins servant au trafic tombent souvent en panne du fait de leur vétusté.

Nous venons de présenter sommairement les professions des fraudeurs. Qu'en est-il de leur profil sociographique ?

Les agents de la contrebande sont issus de toutes les couches sociales. On y dénombre :

- De nombreux jeunes sans qualifications ou très peu qualifiés provenant principalement des milieux ruraux. La plupart sont des exclus du système moderne de formation et d'emploi. Du fait de leur faible niveau de qualification, ils se tournent souvent vers des « petits boulots » du secteur informel et sont rémunérés à peine au SMIG.
- Des chômeurs de longue durée éprouvant de plus en plus de difficultés à décrocher un emploi correspondant à leur niveau de qualification. N'ayant aucune perspective d'avenir, beaucoup n'hésitent pas à franchir la porte des réseaux clandestins.
- Les étudiants et les élèves sortant du système éducatif sans aucun diplôme. Certains prennent le chemin de l'apprentissage pour se former à un métier, d'autres rejoignent leurs parents dans le trafic.
- Les agents des entreprises publiques, parapubliques ou privées sont nombreux à se reconvertir dans le commerce illicite du *kpayo* à la suite d'un licenciement économique ou d'un départ volontaire à la retraite. Le gel des salaires et des recrutements dans la fonction publique, conséquences directes des programmes d'ajustement structurel qu'a connu le pays dans les années 90, a entraîné un transfert massif de personnels du secteur formel vers l'informel.
- Certains hauts gradés de l'armée en fonction ou à la retraite se sont réinsérés dans le commerce du *kpayo* misant ainsi de ce qui reste encore de leur influence dans les réseaux de fonctionnaires. Grâce aux réseaux tissés de longue date, ils parviennent facilement à s'imposer dans l'activité.
- La grande majorité des revendeuses du *kpayo* ont le statut de détaillante. Les femmes porteuses de bidons d'essence ont fait leur apparition dans le secteur d'activité avec l'intensification du trafic par voie d'eau. Elles sont de plus en plus sollicitées pour le déchargement des marchandises lorsque les barques arrivent à quai. La féminisation croissante du commerce parallèle des produits pétroliers témoigne de l'ampleur de la hausse du chômage qui touche particulièrement les femmes sans diplôme. En dépit de l'importance de leur rôle dans le développement du commerce du *kpayo*, très peu de femmes parviennent à se hisser vers des positions hiérarchiques beaucoup plus enviables que celles des hommes.

- Les enfants interviennent dans le commerce des produits pétroliers soit en situation d'apprentissage auprès d'un aîné, soit en qualité de travailleur rémunéré à la tâche. Les filles comme les garçons assistent le parent de même sexe : les filles sont aux côtés de leur mère pour la vente à l'étalage, les garçons sont davantage sollicités dans les activités qui nécessitent plus d'énergie physique. Pendant les vacances scolaires ou les longues semaines que durent parfois les grèves des enseignants, de nombreux écoliers se ruent sur les plages et les débarcadères où se déroule habituellement le déchargement de l'essence de contrebande. La présence d'un membre de la famille sur les lieux de vente ou les sites de livraison des marchandises est un gage d'assurance pour des enfants qui perdent toute notion des risques encourus en manipulant des produits hautement inflammables.



Photo 11 : La vente de l'essence de contrebande à un automobiliste pendant la nuit. (Cotonou, 2014, cliché AD)

- Les handicapés moteurs sont les « précurseurs » de la contrebande des produits pétroliers au Bénin. Ils ont suscité en moins d'une décennie un engouement populaire autour d'une activité considérée jadis comme fort peu intéressante et très marginale dans la panoplie des produits de contrebande. Férés de bitume et des chemins impraticables, ils sont à l'origine d'une innovation emblématique qui a révolutionné tout le secteur d'activité : la vespa tricycle, communément appelée *Cargo*, un véhicule conçu et adapté aux conditions physiques des personnes à mobilité réduite. Le trafic des produits pétroliers est sans aucun doute une activité de prédilection des handicapés au Bénin, mais beaucoup de ceux qui ont fait la fierté de ce métier en sont morts, souvent brûlés vifs par l'incendie de leur moto. La jeune génération de conducteurs de *Cargo* est composée majoritairement de personnes bien portantes, de jeunes désœuvrés

des quartiers populaires et d'artisans en fin de formation. Contrairement à leurs aînés, ils sont peu disciplinés au guidon de leur moto et roulent souvent à tombeau ouvert.

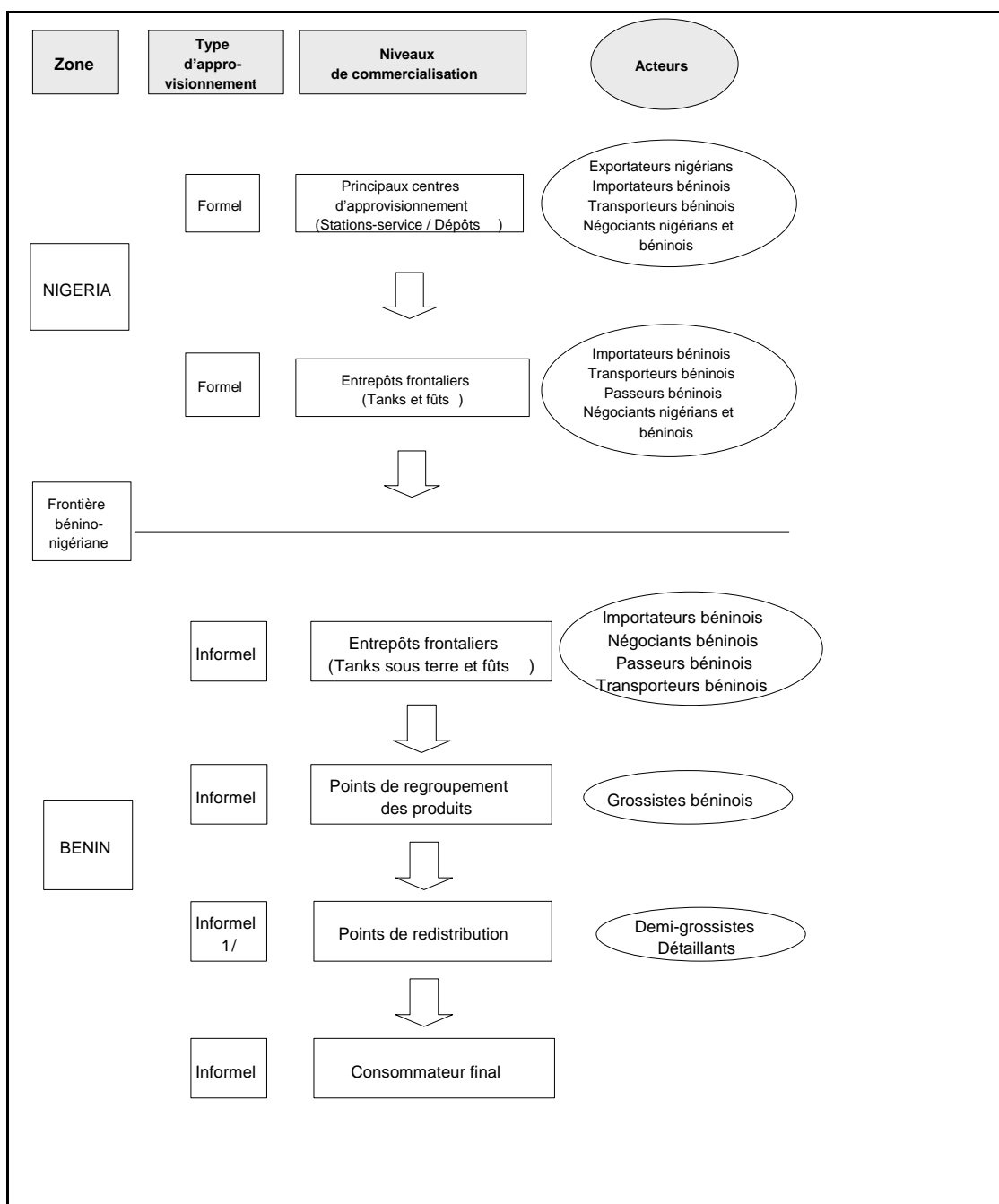
Photo 12 : Un handicapé moteur avec son accompagnateur (2014, cliché AD)



Au final, les rôles et statuts des contrebandiers que nous venons de décrire ne sont pas figés. Ils évoluent et s'adaptent aux nouvelles contraintes du marché. Alors même que les flux clandestins n'ont cessé de croître, on a pu s'apercevoir récemment que l'empreinte des réseaux de passeurs sur le trafic s'est considérablement réduite à la suite des accords secrets conclus entre les gardes-frontières et un grand nombre de transporteurs. Ces derniers préfèrent s'acquitter directement d'exorbitants frais de passage plutôt que d'abandonner leur sort aux mains d'individus parfois peu scrupuleux.

Contrairement aux passeurs dont l'influence s'est nettement amoindrie au fil du temps, du moins pour ce qui relève de la contrebande des hydrocarbures, les cambistes ont vu leur rôle évoluer dans un contexte où les besoins de financement des commerçants n'ont cessé d'augmenter. Certains agents de change se sont même transformés en agents de crédit et n'hésitent plus à engager leurs fonds propres pour préfinancer des commandes.

Figure 3 : Commerce parallèle des hydrocarbures au Bénin, la structure du réseau marchand



Source : Lares

En fonction des montants en jeu, le cambiste peut exiger une hypothèque sur le patrimoine immobilier de l'emprunteur, une convention d'achat de parcelle par exemple. Loin d'être anodin, l'appui financier concédé aux importateurs vise avant tout à les fidéliser et accroître *in fine* les revenus des cambistes.

La réduction du coût des transactions et le transfert des risques d'impayés qui reposaient jusqu'alors sur les seules épaules des fournisseurs sont la grande nouveauté découlant de ce changement de rôle. Dorénavant, les importateurs peuvent suivre de bout en bout par téléphone les différentes étapes liées à l'acheminement de leurs marchandises sans avoir à se déplacer au Nigéria. C'est tantôt l'assureur, tantôt le transporteur ou le cambiste qui jouent les rôles de mandataire aux différents maillons de la chaîne de transport.

En dépit de l'annonce officielle de la suspension de la répression armée par le chef de l'Etat, Yayi Boni, les assureurs continuent de tenir le haut du pavé en s'appuyant sur les privilèges acquis. Leur prestige tient à une multitude de facteurs. Tout d'abord, ils ont su résister aux différentes crises du marché parallèle en maintenant des liens privilégiés avec les gardes-frontières et les autorités locales des deux pays. De plus, la fin de la répression armée ne s'est pas traduite par l'arrêt de la répression douanière, loin de là. La contrebande demeure sous toutes ses formes une entorse aux réglementations douanières et les contrevenants sont toujours passibles d'amendes. Enfin, si les forces de sécurité peuvent compter sur les assureurs pour se remplir les poches, ces derniers ont besoin en retour de la pression douanière pour continuer d'exister. On voit bien que les intérêts des uns et des autres sont intimement liés.

Le personnel de la contrebande est désormais connu. Quels sont les modes d'entrée et les capacités d'adaptation que déploient les trafiquants pour pérenniser leurs activités ?

2 Des carrières commerciales

Le concept de carrière fait partie de la boîte à outils de la sociologie interactionniste. Everett Hughes le mobilise pour étudier l'engagement professionnel des individus dans les organisations. Le recours à l'analyse des carrières n'implique pas que celles-ci soient « *organisées ni définies de façon consciente* »¹⁰⁵ pour les acteurs. Il s'agit plutôt de penser

¹⁰⁵ Dans sa proposition de définition du terme, HUGHES précise qu'il s'agit de l'étude "du parcours suivi par une personne au cours de sa vie, et plus précisément au cours de la période de sa vie pendant laquelle elle travaille". Everett C. HUGHES, E.C. "Carrière", *Le regard sociologique*, Paris, Éditions de L'EHESS, 1996, p.175-185, p. 175. (Traduction d'un texte inédit utilisé vers 1967 par Hughes pour son enseignement à Brandeis)

conjointement les parcours biographiques et le cadre collectif dans lequel ils s'insèrent tout en étant conscients des particularités des itinéraires individuels. Cette approche permet de repérer des régularités dans les carrières analysées. Ces régularités nous renseignent aussi bien sur les parcours professionnels des individus que sur les mondes dans lesquels ils s'engagent.

Ce qui apparaît au préalable dans les exemples présentés ici, c'est l'antériorité du commerce frontalier par rapport à la contrebande des produits pétroliers. Toundé s'est spécialisé dans l'import-export entre Lagos et Cotonou avant de se lancer dans le trafic des hydrocarbures sur les conseils d'un ami à son fils. Sisko a nourri le désir de se lancer dans le trafic en se rappelant les beaux souvenirs de son enfance.

- **Sisko, le débrouillard**

L'histoire de Sisko est celle d'un fils de pêcheur qui a connu une ascension fulgurante dans la contrebande de produits pétroliers, suite à son décrochage scolaire. En moins d'une décennie, il est passé du statut de petit trafiquant à celui d'assureur, une des fonctions prestigieuses dans le milieu.

Sisko a connu très jeune l'univers du trafic fluvial. En tant qu'écopier, il accompagnait déjà l'un de ses oncles à Ouémê-Hozi¹⁰⁶, un des nombreux centres d'approvisionnement frontaliers. Au retour du voyage, son tuteur le gratifiait de petits cadeaux. À l'époque, l'activité présentait un caractère artisanal.

Une fois au collège, il multiplia les petits boulots dans le but de subvenir à ses propres besoins et à ceux de ses jeunes frères. Il s'est improvisé un temps collecteur de tontine¹⁰⁷ avec la bénédiction de sa tante maternelle, une riche commerçante du grand marché de Calavi. Au début de l'activité, il n'avait que deux clientes, la tante en question et une autre vendeuse. L'une donnait cinq cents francs et l'autre cent francs par jour. Au bout de quelques mois, son portefeuille de clients s'est considérablement étoffé, son chiffre d'affaires aussi. Que faire alors des sommes importantes ainsi collectées ? Fallait-il les placer auprès d'une institution bancaire ? Après plusieurs supputations sur les gains éventuels qu'un tel placement pourrait générer, il décida alors de verser les épargnes collectées à la CLCAM¹⁰⁸, une institution de micro finance. L'objectif était de mettre à l'abri les ressources de ses clients tout en les faisant fructifier à son propre profit. Mais, au bout de quelques versements, il alla retirer la totalité du dépôt, car non

¹⁰⁶ Une localité béninoise proche de la ville de Porto-Novo et du Nigéria.

¹⁰⁷ Le collecteur de tontine :

¹⁰⁸ Caisses Locales de Crédit Agricole Mutuel

seulement il ne générait pas le produit escompté, mais la banque lui prélevait des frais de tenue de compte de 2400 francs par mois. Il eut alors l'idée de tenter un coup de force : investir les fonds collectés dans le commerce de produits pétroliers.

Nous étions encore à une époque où l'interdiction de ce trafic était largement respectée. Très peu de personnes voulaient se risquer dans une telle aventure. C'est avec témérité que notre jeune tontinier a pris l'initiative de sa première expédition. Conscient de l'importance de l'enjeu et des risques encourus, il prendra soin de répartir sa cargaison sur deux barques avec l'espoir qu'au moins l'une des embarcations parvienne à destination. Contre toute attente, l'expérience fut une grande réussite. Grâce aux bénéfices engrangés sur cette première transaction, il a pu se constituer un petit fonds de commerce. À la suite de cet exploit, les épargnes collectées au titre de la tontine étaient à nouveau versées à la CLCAM. Les frais de tenue de compte n'étaient plus perçus comme une charge écrasante.

Dès le départ, le métier de pêcheur ne faisait pas partie des options professionnelles de Sisko. Il avait une perception plutôt négative de l'activité. Son ambition était de poursuivre ses études et faire carrière dans l'administration. Mais très tôt il a dû se résoudre à l'idée de se prendre en charge, comme la plupart des jeunes de son âge. « J'entendais souvent nos parents dire : la pêche n'est plus une activité rentable, au cours de leurs fréquentes rencontres. De plus, ils éprouvaient souvent des difficultés pour arrondir leurs fins de mois. Ces difficultés étaient encore plus prononcées lorsque ces derniers devaient financer de grosses dépenses, par exemple payer les soins d'un enfant malade ou soutenir nos études. Ce sont ces différentes raisons qui ont suscité mon dégoût pour la pêche. Par contre, le commerce des produits pétroliers m'a permis de réaliser des gains importants qui ont servi à financer les études de mes jeunes frères ». Les villages lacustres comptent plus de pisciculteurs que de pêcheurs. L'exploitation d'un *Akaja*, pisciculture, est un travail collectif qui nécessite une main-d'œuvre abondante. Les choix de la polygamie et d'une descendance nombreuse sont perçus comme une richesse et font partie intégrante des stratégies familiales visant la mise en valeur des grandes pêcheries. « Mes trois frères aînés habitent avec des oncles où ils exercent le métier de pêcheur. Dans nos traditions, lorsqu'un père a de nombreux enfants, la plupart de ces derniers vivent avec leurs oncles. Le fait de cumuler plusieurs activités a conduit à mon échec au bac. Tirant leçon de cet échec, j'ai dû abandonner les études pour me consacrer pleinement au commerce du *kpayo* ».

La promiscuité spatiale des habitats lacustres et le nombre relativement important de jeunes par foyer incitent de nombreux parents à marier leurs jeunes filles dès l'âge de la puberté afin de réduire les cas d'inceste. Aussi, rares sont les garçons qui franchissent le cap des études secondaires avant d'amorcer une vie de couple. Cette précocité de la vie conjugale favorise la déscolarisation et accélère l'insertion des jeunes parents dans une vie active. « Mon frère qui

poursuivait ses études m'a informé, pendant qu'il était en classe de première, de son intention de se marier. En guise de réponse, je lui ai dit que je ne pouvais pas subvenir à la fois à ses besoins et ceux de sa petite famille. Je lui ai donc confié l'activité de la collecte de tontines afin qu'il puisse se prendre en charge ».

Le commerce de contrebande est une activité très aléatoire. Afin d'anticiper les coups durs du métier, certains contrebandiers préfèrent mettre à l'abri une partie de leur profit dans des activités plus légitimes. Sisko fait partie de ceux-là. Il était très avancé dans son projet d'ouverture d'une poissonnerie lorsque le gouvernement intensifia la pression contre les fraudeurs¹⁰⁹. Craignant le pire, il a dû suspendre ses périples clandestins ainsi que son projet d'investissement. Il espère impatientement un retour rapide à la normale afin de reprendre ses activités.

L'itinéraire commercial de Sisko est emblématique de ces nombreux jeunes qui sortent du système scolaire sans aucun diplôme. N'ayant ni qualification ni argent, certains émigrent vers les grandes villes à la recherche de petits jobs ; d'autres débutent de petites activités informelles souvent à la marge de la légalité. Au-delà de l'aspect presque idyllique de la réussite qui vient d'être mentionnée, il faudrait bien reconnaître que les temps ont changé. Les profits record d'antan ne sont plus concevables aujourd'hui. Les prouesses réalisées par les anciens, en un laps de temps et avec des ressources très modestes au départ, ne sont plus à la portée des nouveaux entrants, tant la structure et les modalités du commerce ont évolué sous l'effet de la concurrence et la pression de l'État.

Toundé, le spéculateur

L'histoire de la famille M. illustre l'élargissement des activités d'une entreprise contrebandière spécialisée dans l'import-export entre le Bénin et le Nigéria. Toundé, le père, est un homme d'affaires très aguerri dans le commerce de contrebande. Ses débuts dans le trafic des produits pétroliers remontent à une quarantaine d'années. Il dispose aujourd'hui d'un fonds de commerce confortable, de plusieurs biens immobiliers et d'un splendide hôtel au cœur de la capitale économique du pays. Sa marque de fabrique : concilier astucieusement activité licite et illicite. Il évoque son parcours de fraudeur avec beaucoup de discernement.

¹⁰⁹ La période de l'entretien coïncidait avec celle où le gouvernement intensifia la lutte contre les fraudeurs. En effet, suite à l'échec des séances de concertation entre les représentants des fraudeurs et les autorités gouvernementales, le Président de la République a décidé de passer à l'acte en faisant recours au bataillon des militaires connus pour leur impartialité dans ce dossier. Ces derniers ont opéré des saisies record de cargaisons dès les premiers instants du déclenchement de l'opération avec un dévouement exemplaire. Mais très tôt, des complicités verront le jour. L'intégrité des militaires sera mise à rude épreuve.

« J'ai débuté le *fayawo*¹¹⁰ avec 36000 francs. Si je dois estimer ma fortune aujourd'hui, je dirai qu'elle est importante. À cette époque, je faisais la contrebande par la voie fluviale. J'allais acheter au Nigéria toute sorte d'articles que je revenais revendre à des gérants de commerce à Cotonou. Ce commerce était très rentable à l'époque. Je parvenais à dégager des marges de l'ordre de 50 % sur mes ventes. C'est cette activité qui m'a permis de m'enrichir très vite. Par la suite, j'ai entrepris le trafic du tissu bazin, du Bénin vers le Nigéria. J'allais avec les véhicules diplomatiques. J'ai des amis diplomates qui m'envoient leur chauffeur. Le bazin était un produit prohibé au Nigéria. Les véhicules des diplomates ne sont pas contrôlés aux frontières. Je mettais les bazins dans des sacs de riz vides, pour les camoufler. De fil en aiguille, j'ai pu me reconvertir dans le formel. Je me suis mis dans le réseau de la peinture. Dans ce commerce, je travaillais à la fois dans le formel et dans l'informel. J'allais m'approvisionner au Nigéria à des tarifs très compétitifs. Je ne payais pas la douane sur ces produits et je les revendais cher. Le fait de les mettre dans mes boutiques pour les revendre donnait à cette activité un caractère officiel. C'est en conciliant activité formelle et informelle que j'ai pu faire fortune ».

Toundé a entrepris le commerce du *kpayo* sur l'insistance de son fils Boladé. Après plusieurs échecs au bac, ce dernier a multiplié les petits jobs jusqu'au jour où il fit la connaissance de Little John, un passeur originaire de la localité frontalière d'Igolo. Little John avait la maîtrise des circuits officieux et un bon carnet d'adresses. Il envisageait depuis peu de se mettre à son propre compte. Ce rêve deviendra une réalité lorsqu'il proposa à Boladé de l'aider à monter le commerce du *Kpayo*. Une fois l'accord trouvé sur les modalités de leur partenariat, Boladé en informa son père qui ne tarda pas à mettre à disposition les moyens nécessaires.

Initialement grossiste, Toundé abandonna progressivement cette activité, en raison des nombreux impayés de ses clients, pour se spécialiser dans le convoyage de cargaison, un créneau très porteur. Ils disposent aujourd'hui d'une flotte de camions et d'entrées dans l'administration. La réussite de l'entreprise familiale ne s'est pas faite du jour au lendemain. Toundé et son fils ont dû essuyer de nombreux revers. Les saisies de marchandises ont failli les ruiner. Il leur a fallu du temps pour gagner la confiance des fournisseurs, étendre leur propre réseau de vente, nouer des relations à la douane, à la gendarmerie et chez des policiers. Fort de ces déboires, Toundé ne cesse de rappeler à son fils de faire des placements judicieux des profits engrangés. Pour lui le « commerce de contrebande peut vous enrichir le matin et vous appauvrir le soir. Tant que l'État ne se mêle pas de vos affaires, vous êtes tranquille. Mais il faut toujours s'attendre au pire. »

Les cycles de passage plus ou moins longs entre activités formelles et informelles, fruit du recyclage de l'argent du trafic, semblent indiquer une stratégie délibérée des fraudeurs de

¹¹⁰ Le commerce de contrebande

mettre à l'abri une partie de leurs revenus. Pour autant, ces transferts de revenus ne portent qu'accessoirement sur la création de nouvelles unités de production, l'essentiel du profit étant orienté vers l'acquisition de biens immobiliers. Le choix d'investir dans l'immobilier résidentiel participe d'un processus d'accumulation qui permet au mieux de sécuriser les trajectoires professionnelles, et au pire de rebondir en cas d'accident de parcours.

3 Échanges, réseaux et organisations

Communément appelés « syndicats » par les principaux acteurs du trafic, les associations de commerçants et de transporteurs naissent et s'épanouissent un peu partout sur le territoire national. Ils émergent le plus souvent dans des contextes de crise tantôt pour servir de cadre de concertation, de dialogue et d'harmonisation de pratiques commerciales, tantôt pour refléter la position dominante d'un groupe d'opérateur sur un secteur donné. Afin de protéger les intérêts de leurs membres, ces organisations informelles élaborent des normes communes qui leur permettent d'échanger.

D'après le secrétaire général de l'un des réseaux très actifs sur le terrain : « Les syndicats sont créés surtout pour surveiller les prix afin qu'il n'y ait pas de dérapage. Nous nous sommes retrouvés pour préserver les intérêts des commerçants. Notre activité suit la fluctuation du naira. Après l'achat, si la fluctuation du naira est telle que le commerçant doit perdre à la vente, alors il stocke son produit en attendant que le coût du naira change. Il n'a pas le droit de fixer un prix qui dépasse celui auquel les autres vendent sur le terrain. S'il a suffisamment de moyens, il peut aller acheter le produit sur le nouveau prix pour venir vendre ».

Il poursuit en précisant qu' « aucun grossiste ne peut se lever pour fixer le prix auquel le détaillant doit livrer le produit. L'initiative vient toujours de l'ensemble des grossistes et cela tient compte du prix d'achat du produit et des autres dépenses effectuées lors du transport. Ce ne sont même pas les transporteurs qui fixent le prix. Et si un détaillant a le prix et l'écrit, son environnement est informé, les *Zémidjans* (taxi-moto) propagent l'information ; tout le monde est au courant ».

À l'échelle de la commune de So-Ava, une des localités par où transite une part importante de la contrebande par voie fluviale en direction de la ville de Cotonou, on dénombre plusieurs groupements de grossistes et un syndicat de transporteurs. Même s'ils fédèrent au niveau départemental ou national, ces groupements autonomes interviennent le plus

souvent sur des territoires géographiques bien délimités : « Nous nous regroupons par zone. Nous sommes commerçants de l'arrondissement central de So-Ava. Il y en a à Ganvié, à Houédo, à Vêkky et autre. Le cas des transporteurs est différent, eux ils ont une association au niveau communal. Nous, commerçants, avons plusieurs associations dans la commune ».

Lieux de rencontre et d'échange des commerçants, les débarcadères (Calavi Tokpa, Godomey, St Cécile, Ménontin, etc.) sont des marchés physiques de gros où se nouent des liens commerciaux entre fournisseurs, clients, et transporteurs. Ils servent aussi de plate-forme logistique pour les expéditions et les livraisons de marchandises. Les commerçants s'y retrouvent pour négocier, démarcher de nouveaux prospects, obtenir des informations utiles sur les tendances du marché. La structure organisationnelle des réseaux marchands est à peu près la même un peu partout : une dizaine d'importateurs ou de convoyeurs par groupement dont un président, un vice-président, un secrétaire, un trésorier et bien d'autres membres du bureau politique dont le choix se fait souvent sur la base de l'ancienneté dans l'activité. La vocation première des groupements est de protéger les intérêts des commerçants et de restreindre la concurrence sur les marchés qu'ils soient de gros ou de détail¹¹¹.

La régulation du marché

Les syndicats de transporteurs et de commerçants travaillent en parfaite synergie pour réguler les flux clandestins de produits pétroliers sur le marché parallèle. Les représentants des transporteurs sont toujours présents sur les sites connus du public où s'effectuent le chargement et le déchargement des produits de contrebande (zones frontalières, embarcadères, débarcadères, gares routières, etc.). Ces derniers ont la charge de filtrer les entrées de véhicules transportant le *kpayo*. « Je peux convoier les marchandises vers la ville de Cotonou, mais pas au-delà de la ville de Bohicon parce que je ne suis pas dans l'autre syndicat. Avant que je n'entre là-bas, je dois aller prendre un laissez-passer auprès de leur syndicat. Chaque transporteur agit librement dans les limites de son territoire. C'est assez structuré. Chaque transporteur à une zone de couverture ! Moi, j'ai le Sud et le début

¹¹¹ Toutes proportions gardées, les modes de régulation du marché informel des hydrocarbures par les groupements associatifs peuvent être rapprochés des missions dévolues à l'Organisation des Pays Exportateurs de Pétrole – O.P.E.P. - au plan international. Cf. Nguini Efa, Jean-Baptiste, 2013. *Les hydrocarbures dans le monde, en Afrique et au Cameroun*, Paris, éditions l'Harmattan, p. 255.

du Centre sauf Porto-Novo. Moi je ne peux pas entrer dans Porto-Novo. De la même manière, je ne peux pas charger de Porto-Novo vers Cotonou ».

D'après Séba, l'un des gros transporteurs routiers avec qui j'ai eu de longs moments d'échanges et de discussions, « tous les marchés sont des circuits fermés. À Hilacondji¹¹² (localité frontalière entre le Bénin et le Togo), il y a un syndicat qui est présent en permanence. Les membres se relaient et qui entre présente son badge. La douane n'est pas impliquée dans cette organisation. C'est une organisation mise sur pieds par le syndicat et les transporteurs sont tenus de respecter les consignes ».

Les méthodes parfois musclées des vigiles chargés du contrôle des accès aux sites de déchargement rappellent bien des mauvais souvenirs à notre informateur : « J'ai mon camion stationné depuis le jeudi. Je n'ai pas pu décharger. On peut entrer à Hilacondji, le lundi à partir de minuit, le mardi, le mercredi et le jeudi jusqu'à midi. À partir du jeudi à 13 heures, on ne peut plus décharger. Ça fait à lundi à partir de minuit. C'est ce soir à minuit que je vais pouvoir décharger. Ceux qui ont enfreint les règles à l'entrée ont été bien battus le jeudi dernier. Le syndicat a saisi une partie de leurs marchandises ».

À Owodé¹¹³, il existe également un syndicat qui contrôle les accès aux centres d'approvisionnement situés de part et d'autre de la ligne frontalière. Cinq gros transporteurs se partagent cet important marché frontalier, dont deux routiers et trois autres qui empruntent les voies fluviales. Hormis ces cinq transporteurs qui opèrent de manière régulière dans cette zone frontalière, aucun autre convoyeur ne peut charger l'essence de contrebande à partir d'Owodé : « d'abord, la population se soulève contre lui et peut brûler son véhicule, c'est la première mesure de répression. On le considère comme un intrus, quelqu'un qui est venu pour nous piller ou détruire notre commerce. C'est la population qui sanctionne dans un premier temps. S'il parvient à s'extraire de cette pression, c'est la douane qui le prend. On appelle la douane, on en parle à la douane et on le prend. Ou encore, on a des syndicats qui sont des civils prêts à faire du désordre parce que notre réseau, c'est de la mafia et ça obéit à des règles données. Et on ne veut pas faire entrer n'importe qui. N'y entre pas qui veut ».

Dans les zones frontalières comme partout ailleurs dans le pays, le commerce du *Kpayo* génère des milliers d'emplois indirects et des occupations pour une multitude de personnes

¹¹² Localité à cheval entre le Togo et le Bénin.

¹¹³ Localité frontalière entre le Bénin et le Nigéria.

se retrouvant parfois au ban de la société. Ainsi pour contrôler leur secteur d'activité, certains grands commerçants n'hésitent pas à recourir aux services de personnes très connues pour leur passé sulfureux. « Il y a des leaders dans toutes les zones. Et ce sont ces leaders qui font leurs lois. Les syndicats sont juste des répondants de ces leaders. Ce sont eux qui mettent en place ces structures pour contrôler le trafic dans leur zone. Et ces vigiles sont pour la plupart du temps des hors-la-loi. C'est des délinquants, des gens prêts à tout. Des gens sans emploi, des drogués, qui sont mis là pour faire la loi. Des hors-la-loi qui font la loi. Ils sont aux ordres du leader. Ceux qui sont recrutés pour faire régner l'ordre ou faire le sale boulot sont si bien rémunérés qu'ils abandonnent le banditisme pour le rôle d'agent de l'ordre. Ainsi des braqueurs, des bandits de grand chemin ont pu trouver une place dans les syndicats et gagnent bien leur vie. Grâce à leur nouveau rôle, ils sont devenus des personnes fréquentables. Ce sont des gens qui autrefois étaient dangereux à qui on ne pouvait rien confier. Parce qu'on est dans l'informel, on prend des gens à la marge de l'informel pour faire régner la loi. Et c'est la loi du plus fort ».

Les témoignages qui viennent d'être mentionnés soulignent à grands traits les rapports de forces tels qu'ils peuvent exister sur un marché concurrentiel et les situations de conflit auxquelles donnent lieu le jeu des acteurs, entre d'un côté les organes de régulation qui tentent de faire respecter les règles communément admises au moyen de la force et de l'autorité et de l'autre des opérateurs individuels qui tentent à tout prix de faire passer en premier leurs intérêts personnels.

La réduction de la pression concurrentielle

Dans le but d'amoindrir les pratiques concurrentielles déloyales, les groupements de commerçants procèdent régulièrement à l'harmonisation des tarifs des produits pétroliers à l'intérieur des zones géographiques. Ainsi les tarifs affichés par les détaillants sont homogènes dans une même localité, mais augmentent de peu au fur et à mesure que l'on s'éloigne des principaux centres de ravitaillement situés aux confins des villes. Les écarts du prix de détail observés d'une localité à une autre s'expliquent en grande partie par l'importance des coûts d'acheminement des marchandises. « C'est les syndicats de commerçants qui veillent à l'harmonisation des prix du litre du carburant dans chaque secteur en menant des enquêtes ponctuelles sur les différents marchés. Nous demandons parfois aux détaillants de ne pas afficher leurs tarifs sur les plaques pour informer les

clients. Une fois que les comités conviennent des tarifs à appliquer dans les différents secteurs les tableaux d’affichage, des tarifs apparaissent de nouveau¹¹⁴ ».

Dans l’hypothèse d’un approvisionnement régulier des points de vente, la flambée du prix du *Kpayo* peut se justifier par la conjonction de plusieurs facteurs : « Lorsque qu’il y a une pénurie de carburant dans les stations-services ou en cas de hausse du naira, nous augmentons le prix de vente du litre de l’essence aux consommateurs. En ce moment, le coût du naira et celui du dollar ont baissé. Cette baisse est répercutée sur le prix du détail, c’est pourquoi le prix de vente du litre affiché par les revendeurs fluctue actuellement entre 340 et 350 francs [...] La récente pénurie de carburant dans les stations a permis aux revendeurs du *Kpayo* de faire des bénéfices record ».

Les fluctuations du prix de l’essence de contrebande influent beaucoup sur le comportement d’achat des consommateurs. À ce propos, il paraît intéressant de voir à quel point certains automobilistes ont tendance à reporter leur décision d’achat pendant que le prix du *kpayo* atteint des niveaux relativement élevés sur le marché ou de faire le plein de leur réservoir dès que le prix du litre repart à la baisse. Quel que soit le niveau des prix, d’autres préfèrent parcourir des dizaines de kilomètres pour s’approvisionner sur les marchés frontaliers où le carburant se négocie à des prix très compétitifs. Avec l’extension du trafic et la multiplication des points de vente, les différentiels de prix entre les localités se sont rétrécis au point où la recherche d’un lieu d’approvisionnement de proximité a pris le pas sur la quête effrénée d’une offre avantageuse partout ailleurs.

Enfin, la baisse du prix de l’essence de contrebande est le reflet de son abondance sur le marché parallèle. La pléthore de produits plombe néanmoins les marges bénéficiaires des revendeurs du *kpayo* et réduit considérablement le taux de fréquentation, déjà insuffisant, des stations-service. La mévente enregistrée par les points de vente du réseau formel s’explique précisément par les écarts importants de prix pratiqués par le marché formel et informel. Une des solutions permettant d’assécher le surplus de produits sur les marchés consiste à provoquer des pénuries artificielles. À la question « l’excès de produit sur le

¹¹⁴ Dans le secteur formel, qu’il s’agisse du Bénin ou du Nigéria, c’est l’autorité publique qui fixe un prix uniforme à la consommation sur toute l’étendue du territoire national, en suivant les variations du Brent, le pétrole brut de référence. L’interventionnisme des États dans ce secteur stratégique de l’économie, pourtant aux mains des investisseurs privés, semble se justifier principalement par les missions de services publics. En faisant le pari, ces dernières années, de baisser unilatéralement le prix du carburant dans le réseau formel pour contrer la progression du marché parallèle, le gouvernement béninois a précipité, sans le vouloir, le départ de certaines compagnies étrangères qui opèrent dans ce secteur d’activité.

marché parallèle peut-il entraîner une baisse du prix du détail ?» voici la réponse donnée par l'un de nos informateurs : « Depuis le début de la semaine, c'est le cas que nous vivons. Il y a un excès de produits sur le marché. Le prix au détail est depuis environ quatre jours à 350 francs. Dans ces conditions, nous demandons aux transporteurs d'arrêter le transport des produits pour un temps. Les stations de Cotonou et environs n'ont même pas de produits pétroliers et même si elles en avaient, elles ne pourraient pas vendre réellement parce que le prix du litre dépasse 500 francs chez elles. Nous sommes en train d'apprendre que le gouvernement va interdire dans les jours à venir l'importation du *kpayo*. Si le *kpayo* doit rester à ce prix au détail, les stations risquent de fermer. Quel que soit le prix à la station, c'est le coût du naira qui détermine le prix au détail du *kpayo* ».

Le témoignage recueilli auprès d'un ouvrier croisé sur le terrain vient conforter les déclarations du secrétaire de l'association A. « Quand beaucoup de barques ramènent de l'essence dans la même semaine, les grossistes décident de baisser le prix au détail tout en tenant compte du prix d'achat et acceptent de diminuer leur bénéfice. Ils demandent aux transporteurs de diminuer le nombre de barques à charger. Nos patrons retirent certaines barques de la circulation. Dans ces conditions, certains d'entre nous chôment un peu. Je ne peux pas dire que les gens regardent le prix à la station pour fixer leur prix. Ils regardent toujours le coût du naira et les petites dépenses de transport et des taxes qu'ils payent aux Mairies des Aguégus et de Sô-Ava pour fixer le prix de l'essence. La mairie des Aguégus prend 5000 F par barque et la mairie de Sô-Ava prend également 5000 F. Mais elles nous délivrent des reçus comme la preuve de paiement. Ce que je constate c'est que même si le *kpayo* coûte plus cher que l'essence à la pompe, les gens vont plus vers le *kpayo* ». Le rééquilibrage à court terme du prix du *kpayo* par la création de ruptures artificielles témoigne donc de la réactivité des groupements de commerçants par rapport à l'afflux de stocks mis sur le marché.

La mutualisation des risques et des coûts

La réduction du principal risque qui pèse sur le commerce illicite des produits pétroliers¹¹⁵ semble susciter aujourd'hui un réel engouement des membres des différents réseaux pour une mutualisation des moyens de production et un partage des faux frais qui continuent de grever leurs activités. « En dehors des primes que nous versons aux transporteurs, nous

¹¹⁵ La baisse du niveau de risque s'inscrit dans le contexte de la suspension de la répression armée.

avons mis en place de petits comités qui se chargent de la collecte d'une somme de 5000 francs sur chaque barque qui revient de l'expédition. Une partie des sommes prélevées est reversée à la police de proximité afin de faciliter l'acheminement des stocks des débarcadères vers les points de vente ». Parallèlement, dans le but d'honorer les promesses conclues officieusement avec les forces de sécurité, des groupes de transporteurs routiers souscrivent ensemble un même contrat pour l'usage en commun des véhicules de transport de marchandises. Le contrat, qu'il faudrait distinguer des autres frais de passage dont le montant varie en fonction des postes de contrôle traversés, fonctionne comme une prime de protection directement versée aux douaniers. Il est exigible au tout début de chaque mois. Au-delà de l'épineuse question de la rentabilité de l'activité telle qu'elle se pose ici, ce qui semble motiver ces initiatives collectives est principalement la réduction du coût des risques individuels liés aux transactions frauduleuses et le souci d'un maintien de bonnes relations avec les services de contrôle, seul gage pouvant assurer la pérennisation du trafic.

L'instauration d'un climat propice aux échanges

Tel est l'objectif que se donnent les instances dirigeantes des organisations en vue d'asseoir leur légitimité. Cette vision partagée suppose cependant l'impartialité des arbitrages rendus par ces derniers eu égard à la nature souvent conflictuelle des situations auxquelles ils sont amenés à se prononcer. Les propos de ce secrétaire en disent long sur l'état d'esprit qui devrait prévaloir au sein des groupements de commerçants : « Notre métier ne doit souffrir d'aucune crise de confiance entre partenaires commerciaux, d'autant plus qu'une partie de nos transactions s'effectue à crédit et donc sur la base de la confiance. Il n'est donc pas normal que certains importateurs mal intentionnés jettent l'opprobre sur le reste du groupe en utilisant par exemple les créances de leurs fournisseurs à des fins personnelles. Il en va de même des détaillants qui doivent avoir des comportements irréprochables vis-à-vis des grossistes auprès desquels ils prennent des marchandises à crédit ».

Le mode de fonctionnement des marchés tel qu'il est souhaité ici s'insère dans un cadre normatif imposé par les organisations auquel se superposent des liens économiques fort entre les membres d'un même réseau. « Les syndicats sont les gardiens des règles que nous nous sommes fixées et doivent veiller aux respects des intérêts aussi bien des transporteurs que des fournisseurs qui opèrent sur le marché parallèle. Dès qu'un agent commet des

actes répréhensibles, il appartient aux syndicats de les dénoncer puis d'appliquer la sanction requise. Il n'est plus possible aujourd'hui que les commerçants enfreignent librement les règles de bonne conduite, des contrôles existent et fonctionnent. Les transporteurs et les commerçants sont tenus au respect de la discipline du groupe auquel ils appartiennent. Si un importateur détourne les fonds de ses créanciers, il appartient à son syndicat de mener les investigations auprès des autres comités et de prononcer les sanctions qui s'imposent. Des sanctions pouvant aller jusqu'à l'interdiction pour ce dernier de s'approvisionner pendant un temps ou d'accepter un plan de remboursement de ses dettes qui lui est proposé. Ces dispositions sont prévues pour préserver la bonne entente entre les commerçants ».

D'un point de vue strictement commercial, le fait d'appartenir à un réseau structuré permet aux commerçants d'obtenir, dès lors qu'ils le désirent, des informations économiques très précieuses sur la situation qui prévaut sur les différents marchés. Ces informations peuvent concerner pêle-mêle la disponibilité du carburant dans les centres d'approvisionnement frontaliers, l'évolution de la devise nigériane par rapport au franc CFA, la présence ou non des forces de sécurité sur les itinéraires commerciaux, le prix du litre du *kpayo* sur les marchés de détail, ou les ruptures éventuelles de stock dans le réseau formel. L'ensemble de ces informations circule généralement de bouche à oreille ou par téléphone via de nombreux relais positionnés tout au long des chaînes de transport et de distribution.

Les réseaux marchands : cadre de production du lien social

Les organisations informelles sont des creusets d'entraide et de solidarité du fait notamment de l'ancrage local de leurs activités. Les affinités claniques, familiales ou corporatistes et le sentiment d'appartenance à un même espace géographique (quartier, village, commune, etc.) constituent le socle des relations étroites qu'entretiennent les commerçants entre eux. La mobilisation des « collectifs d'appartenance » permet de gérer au mieux les aléas du métier et de sécuriser les parcours professionnels. L'appartenance au réseau, comme le souligne l'historienne Silvia Marzagalli, peut susciter des opportunités d'affaires tout en réduisant le coût des transactions¹¹⁶.

¹¹⁶ Sylvia Marzagalli, « La mise en place d'un réseau commercial et marchand : Bordeaux et les États unis à la fin du XVIIIe siècle », In *Réseaux marchands et réseaux de commerce : concepts récents, réalités historiques du Moyen Âge au XIXe siècle*. 2010, sous la dir. de Damien Coulin, Presses universitaires de Strasbourg, p.90.

Les stratégies relationnelles déployées par les commerçants perturbent les rapports économiques qu'ils entretiennent, les humanisent. Les réponses d'entraide apportées par les membres d'un même réseau aux sollicitations de l'un de leurs confrères s'expriment souvent à travers des aides matérielles, des dons et autres concours financiers, qui sont préalablement mobilisés sous forme de cotisation.

Conclusion du chapitre

L'entrée dans le commerce de contrebande correspond le plus souvent à une période de rupture professionnelle ou d'échec scolaire. Pour les nombreux jeunes rencontrés dans le cadre de mes investigations, l'insertion dans les réseaux marchands représente une expérience professionnelle parmi tant d'autres, un tremplin, disent certains, vers une autonomisation financière. Mais faute de ressources suffisantes pour lancer leurs propres activités, les ardeurs des premiers jours finissent par s'émousser pour laisser place au doute et au scepticisme. Ceux qui s'en sortent le mieux ont déjà acquis des expériences dans le commerce frontalier et disposent aussi d'un capital relationnel qu'ils savent mobiliser au gré des opportunités. Au moment où Sisko faisait son entrée dans le réseau des contrebandiers, les places étaient encore disponibles et peu de ressources suffisaient pour accéder au sommet de la hiérarchie sociale. Aujourd'hui, les initiatives solitaires relèvent davantage d'un parcours de combat, tant les organisations syndicales et les associations de commerçants ont profondément marqué de leur empreinte le mode d'organisation et la structuration des réseaux à travers l'imposition de nouvelles règles.

Les rapports commerciaux observés sur les différents sites parcourus sont fortement imbriqués dans des liens d'appartenances sociales et répondent tous ensemble à un système de normes sociales et de valeurs partagées. L'investissement matériel des commerçants dans les activités extra-économiques portées par les organisations semble trouver sa justification dans un désir de sécurisation des parcours professionnels et d'un meilleur positionnement sur l'échiquier social. Ainsi, on adhère à un groupe d'entraide ou à une manifestation festive non pas simplement pour échanger des cordialités, mais surtout pour être reconnu. Autour des relations marchandes se nouent également des liens d'amitié et des ordres hiérarchiques des diverses communautés.

CHAPITRE 5: LA CONTREBANDE FLUVIALE

Les faits datent, mais la réalité demeure...

Georges Édouard Bourgoignie

Jusqu'à la fin des années 80, la pêche artisanale constituait l'activité presque exclusive des populations lacustres du Bénin méridional. Avec la crise du système de production halieutique, de nombreux pêcheurs se sont réorientés vers les activités du tertiaire, au nombre desquelles le commerce de contrebande tient une place importante.

La principale source d'approvisionnement de la contrebande des produits pétroliers par voie fluviale se situe à Badagri, ville côtière du sud du Nigéria. Cette localité frontalière permet d'alimenter plusieurs débarcadères dont les plus importants se situent aux périphéries des centres urbains de Cotonou et de Porto-Novo. Les acteurs de ce trafic se comptent par milliers parmi les professionnels de la pêche, les artisans en fin de formation qui n'ont pas pu s'insérer dans le secteur formel, les jeunes désœuvrés, les riches commerçants originaires de villages lacustres, dont la majorité, ont élu domicile dans la ville d'Abomey-Calavi et ses environs.

Le trafic fluvial a connu un développement fulgurant avec l'utilisation de grandes barques motorisées pouvant contenir d'importants chargements. Ces moyens de transport sont parfois loués aux contrebandiers par des opérateurs privés moyennant une rétribution journalière dont le montant varie en fonction du volume des barques et de la puissance du moteur dont elles sont équipées. L'organisation du transport fluvial se fait généralement par groupage. Les bidons de chaque importateur sont marqués d'un sceau reconnaissable par les autres commerçants. Comment s'organisent ces expéditions ? Quelles sont les contraintes inhérentes à la traversée ? Dans quelle mesure l'implication de certains agents de l'État contribue-t-elle à la réussite de la fraude ? C'est autour de ce questionnement que sera structuré le présent chapitre.

1. Paysage et contraintes

Le pays lacustre des *hommes de l'eau*¹¹⁷ est situé dans la partie méridionale et précisément dans l'extrême Sud du Bénin. « Les Kitokoïs sont principalement installés le long de la rivière So depuis le village de Kinto jusqu'à la rive nord du lac Kito. Ce dernier constitue leur terroir lacustre »¹¹⁸. La population lacustre est répartie sur plusieurs villages d'importance très variable. Ces villages constituent l'actuelle commune de So-Ava. Ils sont quarante-deux (42) au dernier recensement général de la population et de l'habitat – RGPH3 – et ont chacun une relation spécifique avec l'eau. Au regard de ces traits caractéristiques, l'ethnologue Georges Édouard Bourgoignie les classe logiquement en trois groupes :

- Les villages exceptionnellement inondés et disposant de façon permanente de terrains de cultures tels Ahomè, Ahomè-Gblon, Lokpo, Gbessou ;
- Les villages régulièrement inondés, mais à la fois lacustres et riverains tels So-Tchanhoué, Dékin, Vekki;
- Les villages lacustres proprement dits dont la métropole est Kito, la plus importante localité sur l'eau.

La cité lacustre de Kito est une unité résidentielle fondée dès le XVII^e siècle par des fugitifs Adjatado qui sont entrés en dissidence avec le royaume d'Abomey. Kito est donc un village de refuge. D'après les traditions orales corroborées par des études scientifiques, la vocation défensive des villages lacustres réside dans « un choix délibéré des sites pour s'assurer subsistance et sécurité [...] tandis que les rives plates ou trop abruptes et les marécages toujours immergés ont été délaissés »¹¹⁹.

¹¹⁷ L'expression est de BOURGOIGNIE, auteur de l'une des rares œuvres ethnographiques sur les *Kitokoïs*. Vivant de l'eau et sur l'eau, ce peuple est unique au Bénin. Les *Kitokoïs* constituent une ethnie de réfugiés en même temps qu'une ethnie de pêcheurs.

¹¹⁸ BOURGOIGNIE, G., E., (1972). *Op. cit.*

¹¹⁹ PETREQUIN, A.-M. et P. (1984). *Op. Cit.*

Figure 4 : Situation de la zone frontalière étudiée



La cité lacustre est caractérisée par son homogénéité sociale et culturelle et par l'importance de la tradition. L'activité économique est centrée sur la pêche et le commerce. La sociabilité de proximité est le mode dominant, la famille élargie constitue l'unité sociale de base. L'administration y distingue deux arrondissements regroupant chacun un nombre inégal de villages: Kito I compte cinq villages : Agonmèkomey, Agoundakomey, Kpassikomey, Sokomey, Towokomey, et Kito II compte six villages : Agbongakomey, Ahouanmongao, Dakomey, Dossou-Gao, Gounsoégbamey, Guèdèvié.

L'habitat palafitte attribue à Kito son caractère pittoresque. Il donne à cette unité résidentielle, une image d'extrême concentration de nombreuses cases sur pilotis, entièrement construites en matériaux locaux. Cet habitat révèle une ingéniosité technique propre aux « hommes de l'eau ». Mais ces matériaux de construction ne résistent pas longtemps aux aléas climatiques. Il faut les changer, les modeler, remplacer des pilotis, la toiture ou n'importe quel matériau presque tous les deux ou trois ans ou au moins une fois par décennie. L'espérance de vie d'une maison sur pilotis, d'après les témoignages des Kitokoïs rapportés par les ethno archéologues Anne-Marie et Pierre Pétrequin, varie entre « 10 et 40 ans, la moyenne généralement admise se situant vers 20 ans »¹²⁰. En l'absence de route, le seul moyen de se déplacer est la pirogue. Tout mouvement dépend de la possession de ce « véhicule des eaux » (photo. ci-dessous).

¹²⁰ Ibid., p.113.

Photo 13 : Le marché flottant à Kito¹²¹ (2015, cliché AD)



Toute la vie économique et sociale dépend de ce seul moyen de déplacement qui s'il en arrive à faire défaut peut conduire à des situations fatales : par exemple la mort d'une femme en couche, attendant d'être transportée vers un centre équipé pour des soins urgents et intensifs constitue un des événements qui surviennent de temps à autre. Nombre de femmes très actives se voient aussi obligées de passer des journées entières à la maison si elles ne disposent pas d'une pirogue personnelle. La mobilité de la société des Kitokois est donc fortement tributaire de ce moyen de déplacement.

Enfin, les eaux du lac Kito sont à salinité très variable suivant les lieux et les époques de l'année. Elles constituent de plus en plus un milieu favorable au développement des tarets qui sont les principaux prédateurs des matériaux de construction et des outils de pêche. De par cette spécificité lacustre, Kito n'attire pas des investissements extérieurs pour l'exercice d'importantes activités commerciales. Hormis les activités halieutiques, toute activité lucrative semble très difficile pour les Kitokois puisqu'incompatible avec leur milieu et leur mode de vie.

¹²¹ Le marché flottant s'anime sur la place du village nommée *Oglonmè*. C'est une grande place réservée aux échanges où l'on peut satisfaire ses besoins d'achat à une échelle locale. Les femmes viennent de toutes les régions lacustres pour y vendre des produits vivriers et des biens de première nécessité. Le système de vente est le suivant : les vendeuses étalent leurs produits dans les pirogues stationnées sur la place du marché ; chaque vendeuse reste dans sa pirogue et attend les acheteurs. Le spectacle que ce marché offre séduit beaucoup de touristes. Ce marché s'affirme aujourd'hui comme le centre du village, sans être au cœur des habitations.

2. Crise et adaptation

Les sociétés lacustres du Bénin méridional ont subi de profondes mutations au cours du siècle dernier. Selon le géographe Paul Péliissier, l'une des raisons fondamentales de cette évolution réside dans un événement décisif : « l'ouverture du chenal de Cotonou et l'irruption subite des eaux marines dans les lagunes à la fin du XIXe siècle, puis l'entretien ou la réouverture fréquente de la passe vers la mer par les soins des habitants de Cotonou ». ¹²²L'ouverture permanente du chenal¹²³ a eu des conséquences écologiques majeures qui ont profondément bouleversé l'organisation économique et sociale des *Kitokoïs*.

L'équilibre écologique des eaux du terroir lacustre était préservé par l'action combinée de deux phénomènes naturels sur le chenal : « la fermeture est provoquée par les apports de sable du courant côtier orienté ouest-est, l'ouverture par la pression provoquée par la surélévation du plan d'eau des lagunes résultant de l'apport des eaux de crue de l'Ouémé et de la So »¹²⁴. L'ouverture permanente du chenal, consécutive à la construction du port de Cotonou, a scellé la rupture de cet équilibre naturel. Les périodes de crue et de décrue se succèdent plus rapidement entraînant une diminution très sensible des dépôts alluvionnaires, indispensables à la survie et la reproduction des espèces halieutiques, et une baisse de deux tiers¹²⁵ de la productivité primaire du lac Nokoué.

Les témoignages des habitants interrogés sur la crise de la pêche sont formels :

« Le lac ne donne plus de poissons parce que notre embouchure est toujours fermée. Le lac Kito est rattaché à la mer par le canal. L'embouchure qui est fermée ne permet pas aux gros poissons de venir se nicher dans le lac et se féconder. Voilà pourquoi le lac ne donne plus. Il y a certains poissons qui ont besoin de l'eau salée pour bien produire. L'eau du lac Kito est moins salée que l'eau de la mer. L'alternance de la haute et de la basse marée favorise les échanges entre les eaux du lac et celles de la mer. Au cours de la basse marée, les poissons de la mer suivent le courant de cette basse marée et se jettent dans la lagune. C'est grâce à l'ouverture de la passe que cet échange est possible. Le ministère de l'Agriculture

¹²² PELISSIER., P. 1963. *Les pays du Bas-Ouémé, une région témoin du Dahomey méridional*, Faculté des Lettres et sciences humaines de Dakar, Travaux du département de géographie n° 10, p. 149.

¹²³ L'ouverture permanente du chenal date de 1959. Elle consécutive à la construction du port de Cotonou, 1959 – 1963.

¹²⁴ LEMASSON, J. « Chronique piscicole, la situation de la pêche lagunaire du Dahomey et les interventions qu'elle nécessite, 1961.. *Revue Bois et Forêts des Tropiques*, n°76, p.62.

¹²⁵ BOURGOIGNIE, *Op. Cit.*, p. 19

et de la Pêche n'est pas au courant de cette réalité. La passe est la porte d'entrée des eaux de la mer dans la lagune. L'idéal serait d'alterner les ouvertures et les fermetures. » [P. D., 45 ans, Abomey-Calavi].

« Tu sais, Cotonou, notre capitale économique est à côté de cette mer. Quand la passe est ouverte en permanence, l'eau de mer devient une menace pour l'hôtel du lac et les infrastructures situés à proximité de la passe. Il y a érosion et infiltration d'eau. L'alternance entre les périodes d'ouverture et de fermeture de la passe est nécessaire pour le repoissonnement du lac. Va au Nigéria, la durée de notre entretien suffirait à capturer plus de 100000 francs de poissons. L'alternance de la marée basse et de la marée haute favorise l'abondance des captures de poissons. Ce qui n'est plus le cas au Bénin. C'est pour cette raison que de nombreux habitants des zones lacustres émigrent vers le Nigéria. La passe est ouverte en permanence au Nigéria. Et le phénomène de basse et de haute marée joue à plein régime. C'est un peu comme les animaux que tu envoies en pâturage. Sans la présence d'un surveillant, les animaux peuvent aller dans tous les sens. Certains peuvent même s'égarer. » [R. S., 32 ans, Abomey-Calavi].

« L'ouverture du chenal permettait les échanges entre les eaux du lac et celle de la mer. De cet échange résultait le repoissonnement du lac par les poissons entraînés par le courant marin. Les raisons évoquées par les autorités publiques pour justifier cette fermeture étaient qu'il fallait éviter la rupture des fondations des trois ponts érigés sur le lac à proximité du chenal. Contrairement à l'État béninois, les autorités nigérianes n'ont pas fermé le chenal à travers lequel la mer communique avec la lagune de Lagos, ils ont plutôt opté pour le renforcement des digues afin de sécuriser les installations portuaires. De ce fait, la pêche est plus fructueuse dans la lagune de Lagos. » [R. A., 29 ans, Abomey-Calavi].

« En période de crue, le surplus d'eau de pluie accumulée par le lac est déversé dans la mer, évitant ainsi de longues périodes d'inondation aux villages lacustres. Dieu a déjà forgé les mécanismes pour une vie harmonieuse entre les espèces, ce sont les hommes qui détruisent tout. Au cours de mon enfance, j'assistais, aux côtés de mes parents, à la pêche de certaines espèces marines dans les eaux douces du lac. Ces espèces ont actuellement disparu. Les pouvoirs publics de ce pays ont abandonné les *Kitokoïs* à leur triste sort. Ils n'ont conçu aucun projet de développement pour nous sortir de cette crise. Ils se contentent de critiquer nos pratiques de pêche qu'ils jugent seules responsables de nos déboires. »

[B. O., 32 ans, Abomey-Calavi]

Photo 14 : Le chenal de Cotonou (2013, cliché AD)



Ces quelques témoignages suffisent à eux seuls pour montrer le parti pris des pêcheurs pour une alternance des périodes d'ouverture et de fermeture de la passe. Toutefois, l'inexistence d'une infrastructure appropriée de régulation des eaux du terroir lacustre n'explique pas à elle seule la dégradation de la flore et de la faune aquatiques. La baisse de la rentabilité de la principale activité économique qu'est la pêche est à mettre également en lien avec la forte pression exercée sur les ressources. L'intensification des efforts de pêche, qui résulte à la fois de l'augmentation de l'effectif de pêcheurs et l'usage à grande échelle de certaines techniques de pêche prohibées¹²⁶, sont autant de facteurs qui appauvrissent le lac.

En outre, la réduction des pêcheries exploitables par la jeune génération est « *un phénomène récent directement lié au succès des acaja (pisciculture) et à l'essor consécutif de la population. La violence des disputes entre villages pour la possession des fonds d'Acaja, ou à la suite de vols de bois ou de poisson dans les pêcheries, ne traduit pas seulement le caractère batailleur d'une population âpre au gain, difficile à administrer en raison de sa situation insulaire, et sans doute plus portée qu'une autre sur la consommation de l'alcool par suite de ses ressources en numéraire et de son penchant pour la contrebande* »¹²⁷.

¹²⁶Décret n° 98-522 portant interdiction des engins de pêche dénommés Medokpokonou, Dogbo et Wan dans les plans d'eau du territoire de la République du Bénin.

¹²⁷ PELISSIER, Op. Cit.

Les possibilités d'une abondante productivité du lac ne sont envisageables à terme que dans les conditions d'une exploitation rationnelle des ressources halieutiques. Or l'équilibre homme/ressource est rompu depuis plusieurs décennies du fait de « *la surexploitation qui diminue le rendement économique de la pêche et à la suite de laquelle chaque pêcheur n'arrive plus à tirer un revenu suffisant de son activité*¹²⁸ ».

Face à la dégradation de leurs conditions matérielles de vie, les stratégies mises en œuvre par les habitants du lac Kito sont fort diverses : elles vont de la pluriactivité à la diversification professionnelle dans les secteurs extra halieutiques, en passant par l'émigration :

« Nous avons abandonné la pêche parce qu'il n'y a plus de poissons. Il y a surpeuplement sur le lac, même les acaja (pisciculture) ne produisent plus. Avant, l'acaja s'exploite tous les ans. Actuellement, les propriétaires d'acaja mettent trois ans pour l'exploiter, parce que les ressources halieutiques s'amenuisent et la reproduction des poissons met plus de temps qu'auparavant. Pendant les trois ans, il faut payer du bois pour entretenir l'acaja. Où trouver cet argent ? Il faut mener pendant cette période d'autres activités, par exemple le commerce de l'essence. Dans les années 70 et 80, les gens exploitaient annuellement leur acaja. Maintenant, il faut se livrer à d'autres activités. L'activité que le lacustre peut faire, c'est la contrebande. Le lac est en combinaison aussi avec le Nigéria. Tu quittes ici à huit heures à dix heures, tu es déjà au Nigéria. » [Laurent Gansi, 24 ans, Abomey-Calavi (Béni)]

En effet, de par sa position géographique entre Badagry (Nigeria), Porto-Novo, les Aguégus et Cotonou (Béni), la contrebande par le fleuve Ouémé en direction de Cotonou a placé Kito dans la dynamique des relations économiques et en fait une plate-forme pour les trafics des produits pétroliers par voie lagunaire et fluviale. Les multiples ouvertures du lac Kito sur l'extérieur ont sans nul doute contribué à rompre l'isolement physique et économique des Kitokois.

3. L'insertion des pêcheurs dans la contrebande

Le 'choc pétrolier' de 1973 a fourni au Nigeria une manne financière qui a permis de relancer l'économie de ce pays après la guerre du Biafra (1967-1970)¹²⁹. La santé économique du Nigeria a provoqué une intensification de grands travaux publics et privés,

¹²⁸J. LEMASSON, *Op. Cit.*

¹²⁹ AQUARONE, Marie-Christine., 1987. Les frontières du refus : six séparatismes africains, Paris, éditions du CNRS, p. 45- 63.

en bâtiments et en infrastructures diverses. Il en découle une intensification des flux migratoires et des relations économiques avec le Bénin. Le Nigeria était fortement demandeur de main-d'œuvre et fournisseur de produits manufacturés. Les relations économiques se sont établies et ont principalement fonctionné dans « l'informel ».

Le rythme et l'ampleur de ces échanges ont évolué dans le temps. Vers le début du siècle, les transactions commerciales étaient unilatérales : seuls les Nigériens venaient vendre dans les pays lacustres des produits manufacturés et des biens d'équipement tels que les pirogues, les bois servant de pilotis aux cases, les pagaies et quelques autres articles de construction. Ces commerçants nigériens séjournèrent assez longtemps dans les villages au contact de leurs clients. Les échanges actuels se déroulent plutôt en sens inverse et se sont même intensifiés avec le déclin de l'activité halieutique. S'appuyant sur des réseaux d'immigrés kitokoïses établis depuis des lustres au Nigéria, les Kitokoïses se sont rués vers le commerce, notamment la contrebande de produits pétroliers, une activité au demeurant très profitable et nécessitant moins d'énergie physique que la pêche.

La contrebande fluviale n'a cessé de prendre de l'ampleur au fil des années grâce à la présence de nombreux cours d'eau reliant la localité de Badagry, principale source d'approvisionnement, aux nombreux débarcadères situés à la périphérie des villes de Porto-Novo, de Cotonou et d'Abomey-Calavi. L'utilisation de ceux-ci fluctue au cours du temps suivant l'échelle du trafic et des risques encourus par les contrebandiers. Ces changements peuvent être reliés à une multitude de facteurs : les rafles et les fréquentes descentes de la police fluviale peuvent contraindre à l'abandon temporaire d'une route commerciale au profit d'une autre, les difficultés d'approvisionnement sur un marché frontalier peuvent presser le choix d'un nouvel itinéraire, l'installation d'un poste douanier peut freiner le trafic à l'échelle d'une localité ou renforcer le rôle d'une catégorie d'acteurs.

4. Le fonctionnement du trafic

La contrebande des produits pétroliers par voie fluvio-lagunaire est organisée au sein d'un vaste réseau de commerçants et de transporteurs qui dispose à sa tête d'un personnage très influent. Nous l'appellerons : « le Boss ». Ce dernier a acquis sa réputation dans le métier à la suite d'une intense campagne de répression menée par les forces de l'ordre béninoises qui a mis à mal le moral et les finances de nombreux contrebandiers. À cette féroce

répression qui a ébranlé toute la corporation, il faudrait ajouter les conflits internes, notamment les coups bas auxquels se livraient les piroguiers eux-mêmes. Tous ces événements malheureux ont fini par décourager de nombreuses personnes qui ont dû abandonner l'activité.

La réorganisation de la filière s'est faite progressivement autour d'un noyau d'irréductible qui s'est spécialisée dans le convoyage des produits. C'est en bon stratège que le Boss a su passer très tôt des accords secrets avec les agents chargés de la répression, notamment la douane, pour prendre le contrôle du trafic. À ce titre, il organise les expéditions et assure la protection d'autres embarcations. Il est plus connu pour son rôle d'éclaireur et d'assureur que celui de transporteur.

Le Boss est propriétaire de quelques barques, mais dispose suffisamment de moyens financiers et de nombreuses entrées au sein des différentes unités de contrôle de l'armée (douane, gendarmerie, police, sapeurs-pompier...). Il est craint et respecté par ses concurrents. Son influence s'étend de part et d'autre de la frontière bénino-nigériane. Il est en mesure de mobiliser les populations locales contre ceux qui tentent de lui disputer la suprématie. La plupart des piroguiers sont contraints de souscrire auprès de lui une assurance contre les risques de saisie de leurs embarcations.

Le statut « d'éclaireur-assureur » permet d'endosser le rôle du parfait négociateur et procure de précieux avantages. En une nuit, le Boss peut convoier une trentaine de barques. Il précède personnellement les embarcations et négocie en toute discrétion les frais de passage avec les agents de la douane. Les fonds avancés sont ensuite récupérés auprès des transporteurs à destination.

Le coût d'acheminement d'un *trip*¹³⁰ s'élève à quinze mille francs CFA. Le transporteur ne dispose que de cinq mille francs sur cette collecte. Le reste du montant, c'est-à-dire dix mille francs, est reversé au Boss au titre de la « prime d'assurance » ou frais de passage. Avec l'évolution de la conjoncture, les frais de convoyage sont passés de quinze mille à trente mille francs CFA, mais la clé de répartition est restée inchangée.

En dépit de la couverture du Boss, les descentes inopinées de la brigade mobile peuvent mettre en difficulté les piroguiers. Les saisies de cargaisons opérées par cette unité de la douane conduisent au mieux, au paiement de fortes pénalités en contrepartie de la

¹³⁰ Un trip correspond à l'équivalent de 20 bidons de 25 litres de carburant, soit 500 litres.

restitution des marchandises, et au pire à une confiscation pure et simple des stocks introduits frauduleusement sur le territoire national.

Photo 15 : Un départ en expédition de l'embarcadère d'Abomey-Calavi (2015, cliché AD)



Le transport des produits est assuré par de grandes barques motorisées qui peuvent contenir des centaines de bidons. Le départ des cargaisons, du Nigéria vers le Bénin, s'effectue habituellement à la tombée de la nuit. Pour sortir de la lagune de Lagos, les trafiquants empruntent le canal de Djoffin. Cette conduite est un passage obligé pour les barques en transit. C'est aussi un endroit stratégique où la douane est souvent présente. Une fois ce canal franchi, deux points de repère fixes permettent aux piroguiers de progresser vers la ville de Cotonou. Il s'agit d'une antenne-relais de l'Office de la Radiodiffusion et Télévision du Bénin (O.R.T.B.), située près de l'université d'Abomey-Calavi, qui culmine à deux cent dix mètres. Cette antenne-relais est visible depuis la lagune de Porto-Novo pendant la journée.

A la tombée de la nuit, les voyants lumineux du phare situé à proximité du port de Cotonou pour faciliter l'accostage des navires servent aussi de point de signalisation aux piroguiers. Enfin, l'éclairage urbain (les lampadaires situés au bord des routes, l'éclairage des maisons qui bordent les plans d'eau, le voyant lumineux de certaines pharmacies d'officine visibles à plusieurs kilomètres) contribue efficacement à la progression des piroguiers vers leurs différents lieux de destination.

Photo 16 : L'antenne relais de l'ORTB (à g.) Phare maritime du port de Cotonou (à d.)



Outre la visibilité accrue des gardes-frontières sur les itinéraires de la contrebande, les transporteurs sont soumis au chantage permanent des indicateurs¹³¹. Les sommes versées à ces derniers varient en fonction de leur ancienneté dans le métier. La surenchère dans laquelle certains ont versé a été à l'origine de leur arrestation. Voici les faits :

« Non content de l'intéressement qu'on leur proposait, ces indicateurs véreux ont exigé qu'on leur verse des sommes d'argent qui avoisinent le montant des primes octroyées à leurs supérieurs (les agents de la douane). Certains parmi eux se sont même transformés en mouchards communiquant fidèlement à leur supérieur le nombre exact des barques en transit au point où ces derniers ont commencé par réévaluer leur prime. Il fut un temps où l'un des indicateurs nous a interpellés alors même qu'on venait de payer nos frais de passage et nos contrats. Face à ce comportement assez suspicieux, nous lui avons demandé de nous conduire vers le patron qui lui a donné l'ordre de nous racketter. Le pot aux roses a été découvert, c'est ainsi qu'on l'a coffré. » [Paul Dossou, 29 ans, Abomey-Calavi (Bénin)]

Bien qu'elles méritent d'être soulignées, ces fréquentes arnaques constituent cependant des cas isolés, car en règle générale, la plupart des transporteurs ont recours au Boss pour le convoyage de leur chargement. Le montant très élevé des pénalités à régler en cas de saisie

¹³¹ Ils sont appelés *Klébé* dans les langues locales du sud du Bénin.

d'une embarcation est suffisamment dissuasif pour contrer les velléités des contrebandiers qui tentent de se soustraire au paiement de la « prime d'assurance ».

Les notables et certains élus locaux interviennent dans le trafic non pas pour en assurer le contrôle, mais pour protéger les intérêts des contrebandiers contre les risques de dégradation ou d'incendie. Au départ comme à l'arrivée des embarcations, des zones de quarantaine sont constituées afin d'isoler les populations et de préserver les habitations contre les départs de feu. À Kito, les autorités locales sont fortement impliquées dans la supervision des opérations de transbordement et de livraison de commandes aux grossistes. Sans la protection de ces alliés de la contrebande, les arrivages peuvent être pillés ou incendiés suite à des gestes d'imprudence. Toutefois, il convient de rappeler que de tels incidents surviennent très rarement.

Photo 17 : Le retour d'une embarcation en provenance du Nigéria (2013, cliché AD)



À l'échelle locale, les gratifications versées aux autorités administratives peuvent prendre des formes diverses et variées. En effet, les mairies de So-Ava et d'Abomey-Calavi prélèvent une taxe de cinquante francs sur chaque bidon d'essence déchargé au débarcadère d'Abomey-Calavi. Les collectes sont assurées par les agents des services techniques de ces institutions ; ceux qui sont chargés de la lutte contre la pollution environnementale par exemple. Certains chefs d'arrondissement bénéficient aussi de la bienveillance des contrebandiers qui au passage déposent du numéraire ou quelques bidons d'essence pour le déplacement de l'autorité.

Enfin, les mauvaises conditions météorologiques peuvent mettre en péril les embarcations. Lorsqu'une forte averse survient au cours de la traversée, une partie de la cargaison est jetée à l'eau et tractée par des cordes en attendant que l'intensité de la pluie diminue. En cas de naufrage ou d'incident grave, l'alerte est donnée par téléphone portable.

Conclusion du chapitre

L'essor exceptionnel du trafic illicite des produits pétroliers par voie fluviale et lagunaire est consécutif à la crise de la pêche et à ses conséquences sur l'emploi. De façon générale, à propos de la contrebande fluviale, il convient de signaler, d'une part, qu'il existe en quelques localités frontalières de nombreux canaux clandestins que peuvent emprunter les trafiquants, d'autre part, que si les grandes barques sont régulièrement utilisées pour le transport des cargaisons, il est certain que les petites pirogues se prêtent encore mieux à ce genre de trafic : d'une maniabilité extrême, la petite pirogue permet de sillonner plus facilement les petits cours d'eau et d'acheminer de petites quantités de marchandise sans trop éveiller l'attention des gardes-frontières.

Les contrebandiers recourent aux stratagèmes les plus variés pour contourner les nombreuses tracasseries douanières et policières rencontrées au cours de la traversée. Outre le fractionnement des chargements, l'acheminement des produits se fait parfois à travers différents modes de transports. Sur certains itinéraires, les stocks de produits pétroliers sont transbordés des barques motorisées vers de gros camions qui prennent le relais de leur acheminement jusqu'aux centres d'approvisionnement. Au retour de l'expédition, le scénario inverse se reproduit. Le but de ces manœuvres consiste à rentabiliser le transport des marchandises en réduisant les frais de passage.

En somme, si le raccordement du lac Kito à Badagry via la lagune de Porto-Novo favorise le développement du trafic fluvial, l'ouverture permanente du chenal de Cotonou, qui relie la façade atlantique à l'arrière-pays, contribue de manière certaine à l'expansion du trafic maritime.

CHAPITRE 6: LA CONTREBANDE MARITIME

En moins d'une décennie, le cordon littoral entre le Bénin et le Togo est devenu la plaque tournante des échanges et l'un des principaux points de chute du trafic des hydrocarbures en provenance du Nigéria. La multiplication des débarcadères de fortune installés sur les rivages des localités frontalières de Sèmè-Kraké et d'Hilacondji témoigne à n'en pas douter de l'ampleur du phénomène.

Plusieurs raisons structurelles expliquent la montée en puissance de la contrebande maritime. La première tient sans doute à la multiplication des actes de sabotage perpétrés contre les infrastructures pétrolières du Nigéria. Ce phénomène est plus connu sous l'appellation de *bunkering*¹³². D'après Bikam Peter, cité par Marc-Antoine de Montclos, la technique dite *bunkering* affecterait 5% de la production nigériane. Elle « consiste ainsi à siphonner les tuyaux sans les dépressuriser, ce qui permet de ne pas alerter les exploitants »¹³³. À ce gigantesque pillage des pipelines s'ajoute le détournement d'importantes quantités de produits pétroliers raffinés initialement destinés à l'approvisionnement des stations-services. D'après les statistiques publiques de l'État fédéral, on estime à plus de 200000 barils de pétrole, soit l'équivalent de 10 % de la production journalière, la quantité d'hydrocarbure détournée du réseau officiel pour alimenter les raffineries utilisant du brut « illégal »¹³⁴. Benjamin Augé relate que la piraterie dans le Delta du Niger¹³⁵ n'est pas uniquement le fait d'individus isolés, mais de bandes organisées impliquant parfois les autorités étatiques nigérianes¹³⁶.

Par ailleurs, le phénomène de la piraterie prend de plus en plus d'ampleur ces dernières années du fait de l'existence de marchés parallèles très structurés dans un certain nombre de pays de la région. Quel est le contexte qui a vu naître la contrebande maritime des hydrocarbures au Bénin ? Comment s'organise le trafic ? Face à l'ampleur des flux

¹³² FANCHETTE, S. « Le Delta du Niger (Nigéria) : rivalités de pouvoir, revendications territoriales et exploitation pétrolière ou les ferments de la violence », *Hérodote* 2006/2 (n°121), p. 190-220. DOI 10.3917/her.121.0190.

¹³³ de MONTCLOS, P. « Pétrole et sécurité privée au Nigéria : un complexe multiforme à l'épreuve du syndrome de Monaco », *Culture et conflits* [En ligne], 52 | hiver 2003. Document consulté le 26 juillet 2015 de www.conflit.revues.org/938.

¹³⁴ SEBILLE-LOPEZ, P. « Les hydrocarbures au Nigéria et la redistribution de la rente pétrolière », in *Afrique contemporaine* 2005/4(n°216), p.157-181 DOI 10.3917/afco.216.0157.

¹³⁵ À ne pas confondre avec le delta géographique du fleuve Niger. Cf. Sylvie Fanchette (2006) pour plus de précision sur cette entité géographique.

¹³⁶ AUGÉ, B., « Pillage et vandalisme dans le Delta du Niger », *Op., Cit.*

clandestins qui transitent par le golfe de Guinée, quelle est la marge de manœuvre des pouvoirs publics ? C'est autour de ce questionnement que s'articule le développement qui suit.

1. L'éclosion du trafic

La contrebande des produits pétroliers par voie maritime est largement dominée par des fils d'anciens pêcheurs. C'est le trafic fluvio-lagunaire qui a permis à nombre d'entre eux de s'initier progressivement à ce nouveau créneau commercial. GR, l'un des acteurs de la filière maritime, nous raconte l'histoire du trafic :

A.D. : Quels sont les rapports que vous entretenez avec vos fournisseurs ? Je m'imagine qu'avant de commencer cette activité, vous avez certainement pris quelques contacts au préalable ?

G.R. : En raison de la pauvreté du lac en ressources halieutiques, certains jeunes ont tenté leur chance du côté de la mer. C'est en pratiquant la pêche maritime que nous avons croisé au large des côtes des marins qui étaient stupéfaits par notre technique de pêche. Le *Hèdé* est une technique qui nécessite une main-d'œuvre abondante et des filets longs de plusieurs kilomètres. Ces derniers sont tractés par nos barques motorisées. À la vue de ce spectacle, les marins nous faisaient des signes d'invitation, mais nous n'osions pas les approcher par peur de l'inconnu. Une fois, pendant que nous pêchions, nous avons été surpris de constater que de nombreux passagers d'un navire étaient juchés sur le pont pour s'offrir le spectacle donné par notre pêche collective. Ce jour-là, nous avons osé les approcher. Plusieurs d'entre eux parlaient des langues différentes auxquelles nous ne comprenions pas grand-chose. Moi je comprenais un peu l'anglais, mais j'avais du mal à m'exprimer. Certains parmi les marins nous ont demandé des produits usuels que nous n'avions pas sur nous. Nous leur avons proposé de les aider à faire leurs courses moyennant de l'argent. L'accord fut accepté. Ils nous ont donc imprimé la liste de leurs besoins à partir de leur ordinateur. L'achat de ces produits n'a coûté qu'une somme très modique. Je ne me rappelle pas le montant. En contrepartie, ils nous ont remis mille dollars en coupure de cent. On échangeait à l'époque cent dollars contre cinquante-cinq mille francs CFA. On était au début des années 2006, 2007. Le bénéfice dégagé était à la fois important et inespéré. Nous y avons pris goût. Les marins nous ont demandé de nous équiper en téléphones cellulaires en vue des prochaines expériences et nous ont communiqué leurs coordonnées. Au fil du temps, nous avons informé certains de nos frères de cette nouvelle opportunité, comme nos traditions l'exigent : quand il y en a pour un, il y en a pour deux. Au jour d'aujourd'hui, ceux qui vivent de cette activité se comptent par milliers. Avant que le président Yayi Boni ne décrète une lutte acharnée contre les contrebandiers, le trafic des produits pétroliers par voie

maritime était très florissant. Pendant que cette activité battait son plein, les marins à qui nous rendions service communiquaient nos contacts téléphoniques à d'autres marins qui avaient l'habitude d'accoster à notre port. Parallèlement, d'autres frères du village venaient grossir nos rangs. Mais malheureusement, tous ne maîtrisaient pas les termes de l'accord initial. Certains se contentaient d'environ cinq cents dollars pour un service qui en valait mille. La contrepartie financière devenant trop peu rentable, nous leur avons proposé en échange des services rendus la fourniture de produits pétroliers. L'idée de prendre en contrepartie des hydrocarbures est venue d'un simple constat. À leur sortie du port, nous avons eu l'occasion d'observer à plusieurs reprises que certains navires vidaient de grandes quantités d'huile dans la mer. Ces pratiques nous ont paru très surprenantes. Interrogés sur le sens à donner à cette action, les marins nous ont confié qu'une fois les compagnies pétrolières livrées, ils ne trouvaient plus opportun de repartir avec des chargements à bord.

A.D. : Ce sont uniquement des navires pétroliers qui vous livrent ou tout type de navire ?

G.R. : Les navires qui nous livrent sont de différentes catégories. Au nombre de ceux-ci, on peut citer des porte-conteneurs, des navires qui livrent les véhicules d'occasion, ceux qui livrent les produits frigorifiés, etc. Quand les marins arrivent au port, ils ne trouvent personne pour les aider à faire de petites courses. Nous leur offrons alors nos services.

A.D. : Vous leur fournissez aussi des prostituées ? (Rires).

G.R. : Certains le font. Mais personnellement, je n'aime pas courir ce genre de risque. Les marins se sont intéressés à ce troc au point où ils nous commandent toutes les variétés de viande (bœuf, mouton, porc, etc.) et d'autres vivres disponibles sur le marché. Nous leur faisons des courses de l'ordre de deux, trois voire dix millions. En contrepartie, ils demandent à leur base soit de nous faire des transferts d'argent par Western Union, soit des quantités importantes d'hydrocarbures nous sont livrées. Parmi nous, beaucoup sont des illettrés et ne savent pas garder le secret des affaires. C'est par leur truchement que les garde-côtes ont été informés de nos transactions. Par la suite, avant de prendre possession de nos chargements, nous sommes tenus de les informer, car ils savent désormais que nous transportons des produits prohibés. Afin d'éviter les saisies, nous leur donnons des frais de passage. En cas de non-paiement de ces frais, ils peuvent saisir nos marchandises et les revendre à d'autres pendant la nuit. Tous les garde-côtes sont actuellement au courant de ce trafic. Tous sont impliqués également. Au fil du temps, les frais de passage sont devenus trop élevés et parallèlement les postes de contrôle se sont multipliés.

A.D. : Comment s'effectue le ravitaillement auprès de ces navires ?

G.R. : C'est en haute mer que nous prenons nos chargements. Parfois, nous subissons les caprices de la mer. Le récent naufrage d'une de nos barques à l'embouchure de la lagune de

Cotonou remonte à trois mois environ. La perte enregistrée avoisine les quinze millions de francs. Grâce à l'intervention des forces navales, nous avons récupéré une partie de la cargaison que les riverains de la zone du naufrage s'apprêtaient à piller.

Photo 18 : L'accostage d'une barque destinée au trafic maritime (2013, cliché AD)



La baisse de la fréquentation du port de Cotonou par les navires marchands a conduit les contrebandiers les plus expérimentés à tenter leur chance au large des côtes de Lagos et de Lomé, où les activités économiques sont plus florissantes. Le récit de ce conducteur de barque que nous avons croisé sur le rivage de Sèmè-Kraké en dit long sur la nature des relations qu'entretiennent les trafiquants et certains membres de l'équipage des navires qui fréquentent ces ports. Pour les besoins de l'enquête, nous avons choisi d'appeler notre informateur par le surnom de « Capitaine Antonio » ou C.A. :

A.D. : Comment approchez-vous les navires qui livrent leurs marchandises au port de Lomé ?

Capitaine Antonio : Nous demandons le feu vert des autorités portuaires togolaises comme nous le faisons au Bénin avant d'aller en opération. Une fois le compromis trouvé, nous partons en toute confiance. C'est l'un des supérieurs de la marine togolaise qui donne l'ordre de partir et qui arrose les agents avec qui il travaille. C'est avec les navires qui fréquentent régulièrement le port de Lomé que nous sommes en relation d'affaires. Certains navires sont fréquents sur le port, d'autres arrivent sporadiquement. L'équipage de ces navires est souvent en rupture de produits de première nécessité. Nous leur fournissons ce dont ils ont besoin. En retour, nous recevons du cash ou des produits pétroliers. Ils nous envoient un raccord depuis leur navire et nous livrent la quantité de produits correspondant aux services rendus. C'est le surplus de

produits obtenus qui constitue notre bénéfice. Nous disposons de grands bidons appelés *Dromes* d'une capacité 250 litres, qui servent au conditionnement des stocks. Quatre *Dromes* correspondent à une tonne de produits. La livraison se fait au tonnage. La barque qui est en face de nous peut contenir 23 tonnes de produits. La recette générée par la vente de 23 tonnes peut avoisiner les vingt millions. Sur une telle recette, tu peux te faire une marge de cinq millions si les blancs ne sont pas pingres avec toi et t'ouvres grandement les vannes. Dans le pire des cas, tu t'en sors avec un bénéfice de deux millions. Ce *biz* est très rentable, mais dans le même temps, il faut être prêt à céder une partie de ton patrimoine pour répondre aux opportunités comme aux aléas qui se présentent à toi. Certains navires ne traînent pas au port. Dès qu'ils livrent, ils repartent aussitôt. Parfois, ils nous demandent si nous sommes intéressés par tels ou tels produits et nous donnent rendez-vous en dehors de l'enceinte portuaire. Certains navires nous livrent avant d'accoster au port ; d'autres préfèrent le faire une fois leur cargaison déchargée.

Ces versions idylliques de l'histoire du trafic et des relations d'échanges, supposées pacifiques, entre les contrebandiers et l'équipage des bateaux tranchent avec la réalité des faits tels que rapportés par les articles et les rapports institutionnels consultés à ce sujet. En effet, plusieurs études¹³⁷ indiquent une montée des actes de piraterie et de brigandage maritimes perpétrés contre des navires marchands, notamment les pétroliers, dans le golfe de Guinée. La plupart des attaques recensées ont lieu au point de mouillage des navires, dans les ports, le long des côtes, ou en pleine mer.

2. La résurgence de la piraterie dans le golfe de Guinée ?

Le golfe de Guinée est une portion de la façade atlantique qui s'étend de l'Afrique de l'Ouest à l'Afrique centrale. Il regroupe une dizaine de pays côtiers dont le Libéria, la Côte d'Ivoire, le Ghana, le Togo, le Bénin, le Nigéria, le Cameroun, le Gabon, la Guinée équatoriale, Sao Tomé et Príncipe, la République du Congo, la République Démocratique du Congo et l'Angola. Cette vaste zone géographique aux multiples frontières compte près de 230 millions d'habitants répartis sur plus de 6 millions de km². En dehors de la forte présence humaine, la zone concentre d'énormes activités portuaires et d'exportation pétrolière. On y dénombre les ports de Cotonou, Lomé, Accra, Abidjan, Lagos, Warri, Harcourt, Douala, Port-Gentil, Abidjan, Pointe-Noire et Matadi.

¹³⁷ DUSSEY (2014), LUNTUMBUE (2011), EKLÖF et NZESOP (2009), CORNIER-SALEM et Dahou (2009).

Figure 5 : Le golfe de Guinée



Source: Le golfe de Guinée. © Latifa Mouaoued/RFI

Si la façade maritime du golfe de Guinée suscite autant de crises, mais aussi de convoitises, c'est parce qu'il est devenu une zone stratégique d'importance majeure pour les grandes puissances, telles que les États-Unis, la France et la Chine¹³⁸.

Les troubles liés à l'industrie pétrolière dans le delta du Niger ont grandement contribué à l'explosion des actes de piraterie dans cette portion de l'océan Atlantique. Les attaques perpétrées dans les eaux territoriales du Nigéria ont principalement ciblé les navires et les plateformes des compagnies pétrolières, parmi lesquelles Shell (principal producteur du pays), Eni, Chevron-Texaco, Exxon-Mobil, Total ou Addax¹³⁹. Constamment alimentés par le mécontentement populaire généré par le partage inégal de la rente pétrolière¹⁴⁰ et les dissensions entre les trois grands blocs ethniques du pays (yoruba, Peul-Haoussa et ibo), ces conflits se cristallisent aussi bien sur le terrain politique, lors des joutes électorales, qu'à travers des revendications collectives portées par les rebellions armées.

¹³⁸ LUNTUMBUE, M. « Piraterie et insécurité dans le golfe de Guinée : défis et enjeux d'une gouvernance maritime régionale ». *Op. cit.*

¹³⁹ AUGÉ, B., « Pillage et vandalisme dans le Delta du Niger ». *Op. cit.*

¹⁴⁰ Voir EUDELIN (2009), FANCHETTE (2006), SEBILLE-LOPEZ (2005).

Photo 19 : Des combattants du Mouvement pour l'Emancipation du Delta du Niger



Source: site du journal Le Monde Afrique

Encadré 1 : Le MEND, une nébuleuse fragmentée et acéphale

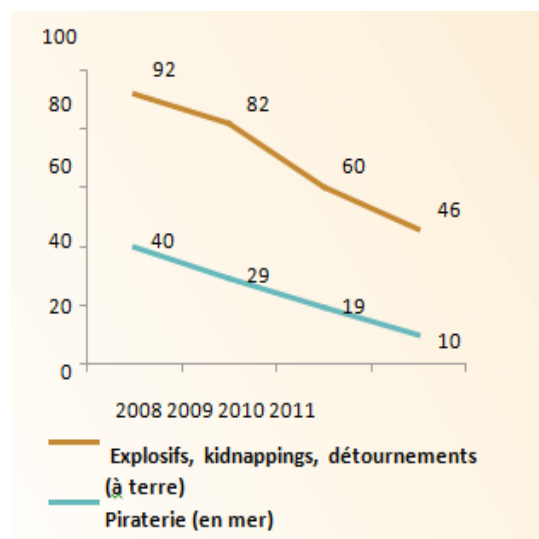
Le MEND a vu le jour fin 2005, en réaction à l'emprisonnement d'Asari Dokubo, fondateur fin 2003-début 2004 du Niger Delta People's Volunteer Force (NDPVF, "Force des volontaires du peuple du delta du Niger"). Cette arrestation, opérée de concert par la police et les services secrets nigériens un an après que le chef séparatiste eut été invité à négocier avec le président Olusegun Obasanjo à Abuja, la capitale fédérale, a poussé les divers groupes armés dans la clandestinité. Pour autant, le mouvement n'a jamais affiché de réelle unité. "Le MEND s'apparente plutôt à une nébuleuse, à une franchise, comme Al-Qaida, mais avec des objectifs très différents. Il n'y a pas de structure de commandement. Ce n'est pas une guérilla au sens propre du terme, avec une hiérarchie, un chef et des troupes qui obéissent", note M. Pérouse de Montclos. "Si le nom du fournisseur d'armes Henry Okah a souvent été cité [comme chef du MEND], ce n'est pas nécessairement lui qui commandait les actions", ajoute-t-il. À l'heure actuelle, nul ne saurait dire avec exactitude combien de combattants garnissent les rangs du mouvement. Le seul à avoir accepté, puis finalement rejeté l'amnistie de juin 2009, John Togo, revendique 186 hommes dans l'ouest du delta, autour de Warri. Mais si l'on agrège l'ensemble des chefs de guerre locaux dans les villages, le nombre des rebelles est sans doute bien supérieur. Seule certitude, depuis sa création, le MEND a perfectionné sa technique de combat. Grâce aux armes fournies par Henry Okah et aux bénéfices de l'extraction sauvage de pétrole à partir des oléoducs – une pratique connue sous le nom de "bunkering" qui, d'après M. Favennec, représenterait des centaines de milliers de barils par jour, soit 10 % de la production quotidienne –, il a "franchi un saut qualitatif" lui permettant, par exemple, de s'attaquer à des plates-formes pétrolières à cent kilomètres des côtes.

Source : site du journal Le Monde Afrique.

Dans les colonnes du journal Le Monde¹⁴¹, Marc-Antoine Pérouse de Montclos, un des spécialistes du Nigéria, précise qu'« *Il y a deux versants très politiques dans cette rébellion : c'est à la fois une contestation du Land Use Act de 1978 [lequel dépossède les communautés locales de leurs droits fonciers au profit de l'État fédéral] et du mode de redistribution de l'argent du pétrole qui fournit 96 % des recettes à l'exportation de l'État.* » Mais tous les actes de piraterie perpétrés dans le golfe de Guinée ne sont pas l'expression d'une démarche citoyenne¹⁴², loin de là. Hugues Eudeline, officier de la marine française et observateur avisé de ces questions, émet d'ailleurs l'hypothèse d'un risque de collusion contre nature entre la piraterie pratiquée à des fins privées et le terrorisme dont le destin reste lié à l'argent du pétrole et aux trafics en tout genre¹⁴³.

Circonscrites aux côtes nigérianes au départ, les attaques des groupes criminels vont s'étendre peu à peu à d'autres États riverains. En 2011, les actes de piraterie recensés dans les eaux territoriales du Bénin, près d'une vingtaine en tout, ont impliqué principalement des ressortissants nigériens ayant élu domicile dans les localités frontalières entre le Nigéria et le Bénin.

Figure 6 : Attaques commises au Nigéria (2008-2011)



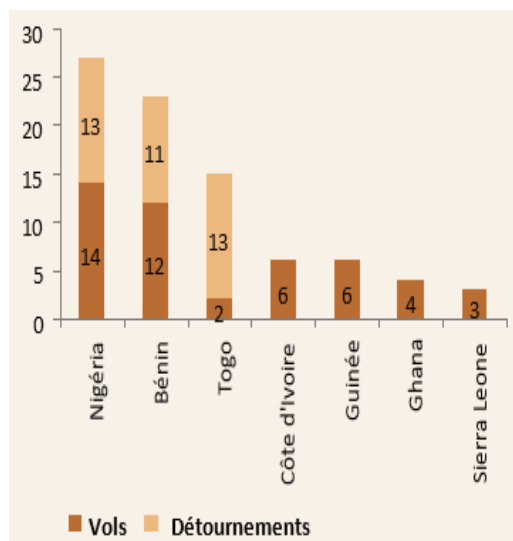
Source: (ONU DC, 2013)

¹⁴¹ Document consulté le 12 juillet 2016 sur le site du journal Le Monde Afrique de www.lemonde.fr/afrique/article/2011/04/15/delta-du-niger-l-insoluble-conflit_1502612_3212.html.

¹⁴² Voir LUNTUMBUE (2011).

¹⁴³ EUDELIN (2009).

Figure 7: Actes de piraterie, par catégorie (2011- mi-septembre 2012)



Source : (ONU DC, 2013)

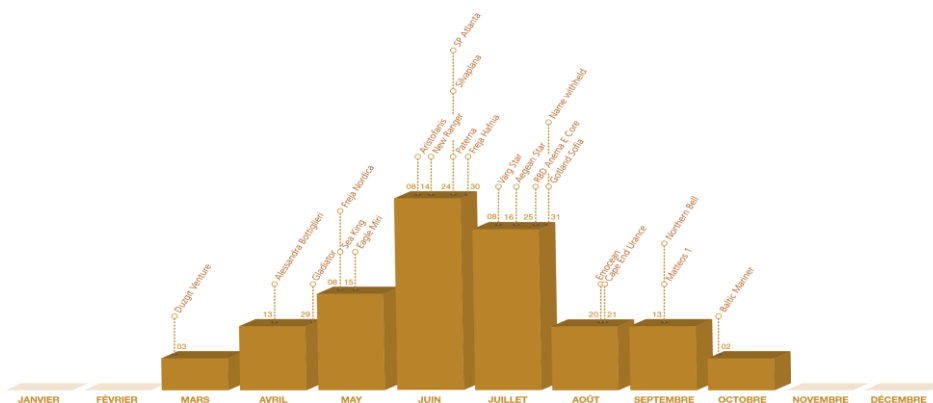
Selon un récent rapport de l'Office des Nations Unies contre la Drogue et le Crime (ONU DC), « cinq hommes ont été arrêtés au Nigéria et plusieurs autres au Bénin dans le cadre d'une enquête sur des faits de piraterie. Deux d'entre eux étaient des frères. L'un vivait au Bénin et l'autre au Nigéria.¹⁴⁴ » Des faits similaires, sans liens directs avec la citation du rapport, m'ont été rapportés en juin 2013 par l'un de mes informateurs. Il était question dans sa narration de deux jeunes adultes qui ont fait fortune dans le trafic maritime des produits pétroliers. Ces derniers sont propriétaires d'un petit navire qui a coulé près du chenal de Cotonou avec à son bord plusieurs milliers de litres de produits pétroliers de contrebande. Pour sauver la cargaison, ils ont dû appeler à la rescousse les riverains du quartier Placondji, situé près du port de Cotonou, et les pêcheurs qui étaient présents sur la zone du sinistre. Malgré les efforts déployés pour sauver ce qui restait de la cargaison, le navire a finalement sombré dans la mer.

Quelques mois plus tard, les deux frères ont racheté un navire de plus grande taille en remplacement du premier qui a fait naufrage. Auparavant, ils ont confié une forte somme d'argent à un cousin qui a disparu dans la nature. Aux dernières nouvelles, ils apprennent par le biais d'une de leurs connaissances que ce dernier purge une peine à la prison civile de Cotonou. Les deux frères ont voulu le faire sortir de la prison, mais l'oncle auprès de qui ils ont grandi s'y est opposé. Au travers de cette entrevue, on apprend

¹⁴⁴http://www.unodc.org/documents/toc/Reports/TOCTAWestAfrica/West_Africa_TOC_PIRACY_FR.pdf

également que les deux frères sont à la tête d'une fortune composée de plusieurs biens immobiliers situés dans la ville de Cotonou et dans ses environs.

**Figure 8 : Actes de piraterie commis au large des côtes du BENIN
(JANV. 2011-DEC. 2011)**



Source: Organisation maritime internationale, d'après ONUDC (2013).

Au quartier Dédokpo¹⁴⁵, où sont aménagés de nombreux entrepôts appartenant aux contrebandiers de la filière maritime, j'ai eu l'occasion d'échanger avec un jeune homme au sujet de l'activité. Ce dernier révisait ses cours au bord de la lagune de Cotonou. Je venais prendre un bol d'air frais après une longue matinée passée à suivre les travaux de maintenance de mon véhicule. Mon mécanicien habite le quartier et porte le même prénom que le jeune collégien avec qui je venais de faire connaissance. Nous étions tous deux assis près d'un entrepôt d'où partaient les chargements de produits pétroliers pour la ville. Le fait de dialoguer avec ce jeune collégien suffisait à dissiper les soupçons de mon entourage sur l'objet de ma présence en ces lieux si peu fréquentés. À ma demande, le jeune monsieur m'a introduit auprès de son oncle, l'un des acteurs du trafic maritime. La discussion avec ce dernier a été très brève. Il m'a d'ailleurs indiqué d'entrée que c'est à cause de son neveu qu'il m'a reçu. Il semblait occupé et surtout très agité lorsqu'il s'agissait de répondre à mes propos. L'une de ses parades pour esquiver des questions auxquelles il ne souhaitait pas répondre consistait à interpellier vivement un de ses employés sur les détails afférents à une livraison en cours.

À l'issue de l'entretien, qui a duré à peine une vingtaine de minutes, je n'ai pas appris grand-chose si ce n'est ce que je savais déjà sur l'activité. En guise d'au revoir, je suis retourné voir le jeune monsieur pour lui faire part de la brièveté de mon entretien avec

¹⁴⁵ Ce quartier périphérique est situé près de la lagune de Cotonou.

son oncle. Son commentaire m'a laissé sans voix : « Il était un bandit très craint dans le quartier. Depuis son entrée dans le trafic, on entend plus parler d'affaires louches le concernant ». Sur le coup, j'ai trouvé ses propos très acerbes surtout venant d'un parent proche. C'est en lisant les documents relatifs à la piraterie maritime, quelques mois plus tard, que j'ai pu saisir le sens de ces discours qui m'avaient laissé sur le moment très dubitatif. Le lien n'apparaissait pas si évident entre la contrebande telle qu'elle se pratiquait sous mes yeux, avec des personnes ordinaires presque insouciantes vis-à-vis des dangers que représentaient l'activité et le profil de criminel auquel se liait le destin de certains contrebandiers.

Bref, ces entretiens obtenus parfois sur le vif nous renseignent sur les linéaments du trafic. D'abord, le silence entretenu volontairement ou involontairement sur les « zones grises » de l'activité : le vol, les actes criminels et les délits dont les personnes interrogées sont susceptibles d'être les auteurs. S'ils n'osent en parler, on pourrait supposer que c'est parce que ces réalités les dérangent ou heurtent leur conscience. En parler malgré tout reviendrait à de l'autoflagellation. De plus, le contenu des données recueillies nous donne à voir des univers interstitiels qui se côtoient en permanence sans jamais se rencontrer. Ainsi, la revendeuse du *kpayo* peut difficilement s'imaginer que son voisin d'en face, qui plus est l'un de ses fournisseurs réguliers, est mêlé à des actes de brigandage maritime dont fait écho la presse locale et ceci dans la mesure où le discours ambiant laisse présager que les contrebandiers sont des honnêtes citoyens et de surcroît des serviteurs du peuple. Enfin, l'expression des regards et des mots prononcés dans des circonstances particulières décrivent la fascination que certains jeunes entretiennent envers leurs aînés qui ont réussi dans le trafic.

Contrairement aux ports du Nigéria, celui de Cotonou a fait son entrée dans le cercle très restreint des destinations à haut risque non pas par effet de contagion du phénomène d'insécurité qui perdure dans le Delta du Niger, mais parce que pendant plusieurs décennies le marché des véhicules d'occasion accolé à l'enceinte portuaire de Cotonou a été le théâtre de toutes sortes de trafics. Ce marché a servi de prétexte à de nombreux jeunes sans emploi pour accéder librement aux installations portuaires : on y pénètre comme chauffeur de voiture, car la règle ici est de disposer d'un simple permis de conduire pour justifier de sa présence sur les quais et se voir attribuer le précieux rôle de convoyeur de véhicules d'occasion.

Le transfert des voitures se fait de jour comme de nuit de l'intérieur des navires vers les parcs de regroupement situés un peu plus loin. Au terme de plusieurs navettes, le butin empoché par ces agents occasionnels est parfois impressionnant : des autoradios, des rétroviseurs, des essuie-glaces, des criques de démontage pneu sont arrachés systématiquement de l'habitacle des véhicules au cours des opérations de convoyage. Les accessoires dérobés sont ensuite cédés à vil prix à des vendeurs de pièces détachées qui tiennent habituellement leur commerce sur les ruelles adjacentes aux parcs de regroupement.

À diverses occasions, j'ai pu visiter ces marchés pour véhicules d'occasion, notamment ceux de Cotonou et de Lomé. Mais j'ai été très surpris de constater que les nombreux véhicules proposés à la vente étaient entièrement dépouillés de tout ou partie de leurs organes vitaux. En dehors du moteur et de la carrosserie, plus rien ne restait sur certains véhicules. Il arrive parfois que les potentiels acquéreurs de ces véhicules soient à l'initiative des vols perpétrés tantôt par les convoyeurs tantôt par de petits démarcheurs recrutés sur place par les commerçants libanais qui dominent largement l'activité.

L'un de mes amis pharmaciens me confiait naguère qu'il a fait une grosse erreur en faisant convoier directement de la France un véhicule d'occasion qu'il a acheté pendant son séjour à Paris dans le cadre de Pharmagora¹⁴⁶. Le transporteur chargé d'acheminer la voiture vers Cotonou a renvoyé les documents de connaissance par DHL sans toutefois préciser la date exacte à laquelle le navire devait accoster au port. Après la réception des documents de voyage, mon ami tout heureux s'est rendu dans les locaux de « SDV International », le consignataire du navire sur lequel était chargé son véhicule, pour connaître la suite des formalités douanières à entreprendre. C'est alors qu'il a appris, à son grand étonnement, que le navire avait déjà déchargé à Cotonou depuis une semaine et serait en partance pour une prochaine destination. Après le paiement des quittances douanières, les autorités portuaires lui ont indiqué le nom du parc de regroupement sur lequel il était censé récupérer sa voiture. Les premières démarches pour retrouver sa berline Mercedes dans l'entrepôt s'étant avérées infructueuses, il a donc eu l'idée de s'adresser à l'un des nombreux transitaires qui traînaient dans le coin. Le véhicule a été retrouvé finalement, mais dans un état très méconnaissable : tous les enjoliveurs extérieurs de la berline avaient disparu et une partie des sièges arrière arrachés. Cette fâcheuse

¹⁴⁶ Salon professionnel qui réunit annuellement à Paris tous les acteurs de la pharmacie avec leurs exposants.

expérience n'est malheureusement pas un cas isolé, si l'on doit en croire le nombre d'incidents de cette nature qui surviennent régulièrement sur les marchés d'occasion. Généralement, les victimes ne portent pas plainte auprès des autorités portuaires. C'est pour se mettre à l'abri de ce genre de déconvenues que beaucoup préfèrent acheter leur véhicule sur place, quitte à faire la course aux accessoires du véhicule auprès des vendeurs de pièces détachées.

Parmi les bandes de voyous qui opèrent très activement dans l'enceinte portuaire de Cotonou, certains se sont spécialisés dans le vol du contenu des conteneurs après leur dépotage¹⁴⁷. D'autres préfèrent se servir dans les entrepôts de stockage consignés par les compagnies étrangères qui font transiter leurs marchandises par le port de Cotonou¹⁴⁸. D'autres encore commettent des vols pendant leur court séjour dans les navires au contact des membres de l'équipage ou des passagers.

La multiplication des délits et des actes d'incivilité qu'a connu récemment le port autonome de Cotonou ont valu au Bénin d'être classé sur la liste noire des destinations à risque par les instances en charge du trafic maritime international et par certaines chancelleries occidentales¹⁴⁹. Pendant toute la période qu'a perduré cette crise de confiance, les flux maritimes initialement destinés au port de Cotonou étaient purement et simplement détournés vers d'autres destinations¹⁵⁰, notamment le port de Lomé et ceux du Nigéria, qui jouissaient à l'époque d'une bonne réputation en matière de respect des normes et des procédures de sécurité portuaire.

Afin d'amoindrir les effets néfastes de l'insécurité grandissante sur l'économie portuaire, les autorités gouvernementales ont ordonné la fermeture du marché des véhicules d'occasion qui constitue le ferment des désagréments que subissent notamment les opérateurs économiques, et son transfèrement à l'extérieur de la ville de Cotonou. Dans la foulée de cette décision, un responsable à la sécurité du port a été nommé en la personne d'un général de l'armée à la retraite qui a longtemps servi sous le régime du président

¹⁴⁷ Afin de limiter les pertes enregistrées lors du trajet des marchandises du port vers les sites des entreprises, les importateurs ont aujourd'hui le choix de consigner les containers. Dans ce cas, leur ouverture se fait à l'adresse indiquée par le transitaire plutôt que sur les terminaux du port, comme cela se fait habituellement. Un douanier se déplace alors pour constater la levée des scellés du container et apprécie par la même occasion la conformité des marchandises déclarées.

¹⁴⁸ C'est le cas des pays limitrophes au Bénin, parmi lesquels le Niger ou le Burkina Faso, qui ne disposent d'aucune façade maritime.

¹⁴⁹ Cf. France diplomatie – Ministère des affaires étrangères et du développement international
URL: <http://www.diplomatie.gouv.fr/fr/conseils-aux-voyageurs/infos-pratiques>

¹⁵⁰ Voir à l'adresse : <https://www.youtube.com/watch?v=A2cJHtmaMgs>, Les comportements sordides de Patrice Talon révélés au grand public par Boni Yayi.

Mathieu Kérékou. Depuis lors des entrées filtrantes ont été créées et le contrôle des badges est devenu obligatoire. Les murs de l'enceinte portuaire ont été reconstruits en béton armé puis surélevés afin de réduire les escalades nocturnes des voleurs et les échappées journalières qui se déroulent le plus souvent aux yeux et à la barbe des agents de sécurité privée qui ne rêve d'ailleurs que de la répétition de ce genre d'incident pour avoir leur part du butin.

À l'évidence, les actes de piraterie commis au large des côtes béninoises n'ont pas tous une incidence directe sur la contrebande des produits pétroliers, mais le contexte d'insécurité qui a régné pendant longtemps dans l'enceinte portuaire a suscité les conditions favorables au développement de ce trafic.

3. De la piraterie opportuniste à la piraterie organisée¹⁵¹

Les raffineries clandestines constituent l'une des principales sources d'approvisionnement de la filière maritime. L'essence est pratiquement le seul produit fini que les trafiquants nigériens parviennent à extraire facilement du pétrole brut siphonné des oléoducs. Bien qu'ayant été fabriqué de manière artisanale¹⁵², ce type de carburant a pourtant le mérite de séduire le portefeuille d'un grand nombre de commerçants, dont la principale motivation est la recherche d'un profit toujours plus important. Rappelons ici que l'essence produite par les unités clandestines est acquise à un prix dérisoire, mais cédée aux consommateurs au même prix de vente que des produits similaires sur le marché parallèle.

Pour avoir le privilège de s'approvisionner directement sur les champs pétrolifères, il faut payer un ticket d'entrée et se faire parrainer par un "gars du milieu". Aller directement à la source pour se ravitailler peut s'avérer très dangereux surtout pour les non-initiés. La police fait des descentes régulières et tire à balles réelles sur les pilliers. Certains trafiquants portent des gris-gris et des amulettes pour se protéger contre les balles. Un adepte du christianisme qui n'est pas mêlé au fétichisme peut tomber facilement sous le coup des balles. C'est pourquoi beaucoup préfèrent se fournir auprès des commerçants qui reviennent de la source. Il vaut mieux se contenter d'une petite marge que de prendre le risque de se faire descendre par la police en visant gros. Le travail qu'ils font là-bas

¹⁵¹ Cette terminologie est tirée de l'article de EKLÖF AMIRELL, S. et de NZESOP, I. La piraterie maritime en Afrique contemporaine. Ressorts locaux et internationaux des activités de pirateries au Nigéria et en Somalie». *Politique africaine* 2009/4 (N°116), p.97-119. Document consulté le 26 juillet 2015 de www.caim.info/revue-politique-africaine-2009-4-page-97.htm.

¹⁵² Absence d'adjuvants pour stabiliser le produit et forte présence de métaux lourds notamment le plomb.

s'apparente à la manière dont on puise dans un puits à eau, explique le capitaine de barque que j'ai croisé sur le rivage de Sèmè-Kraké :

La dernière fois que je me suis rendu sur l'un des sites d'extraction c'était pour retirer une somme d'argent auprès d'un commerçant. Je dois avouer que cela n'inspire pas confiance. Les trafiquants collaborent avec les agents de sécurité qui protègent les sites. Ces derniers ferment les yeux sur le siphonnage des pipelines. Les trafiquants cassent les tuyaux des pipelines et les raccordent à des bidons pour tirer le carburant. Les policiers sont présents et observent le déroulement des opérations. Dès l'aurore, ils suspendent le pompage. Les policiers présents se mettent à tirer dans tous les sens pour faire diversion et permettre aux trafiquants de s'enfuir avant l'arrivée de ceux qui doivent prendre le relais dans la journée. Les impacts laissés sur les pipelines ne sont pas refermés. Ils se contentent de mettre du sable pour cacher les fissures puisqu'ils savent que c'est au même endroit qu'ils viendront pomper à nouveau. Les techniciens qui travaillent pour le compte des raffineries sont certainement complices de ces dégradations. Ils sont les seuls qui peuvent signaler les zones poreuses des pipelines et les mêmes à encourager le perçage des tuyaux. Ce sont les agents de l'ordre qui encouragent le vol en invitant les trafiquants à venir se servir. Certains ont pris goût à l'argent facile. Les hélicoptères effectuent plusieurs rotations dans la journée pour contrôler les sites. Certains vont se cacher derrière des arbres, tout ceci se passe dans la brousse. Après le départ de l'hélico, ils reprennent normalement leurs activités. Ceux que j'ai rencontrés ressemblent à des drogués.

En raison des faibles niveaux de rendement de ses quatre raffineries (Warri, Kaduna, Port Harcourt Alesa Eleme et Port Harcourt PHRC), l'État fédéral continue d'importer à grands frais la quasi-totalité des produits pétroliers, qui par ailleurs sont subventionnés, pour satisfaire ses besoins domestiques. Une enquête diligentée par les parlementaires nigériens a mis à jour les phénomènes de corruption et de détournements qui entourent les subventions accordées sur les produits pétroliers :

- « Le nombre des importateurs de pétrole a été multiplié par six en 2006 et par 140 en 2011 ;
- Nombre de ces nouveaux « importateurs » n'avaient en réalité pas d'autorisation, de cuves de stockage ou même d'expérience dans la vente du pétrole ;
- Alors que le Nigéria consomme seulement 35 millions de litres de pétrole par jour, les subventions ont été distribuées sur la base de 59 millions de litres par jour ;

- 6 milliards de dollars US ont été détournés du Fonds de Soutien Pétrolier (Péroleum Support Fund) en 2011¹⁵³».

Grâce aux diverses complicités qui naissent dans les enceintes portuaires, une partie de la cargaison de produits raffinés importés depuis l'étranger est amputée à des fins privées, comme nous l'explique le capitaine Antonio.

A.D. : Je voudrais bien comprendre, c'est auprès des navires qui viennent livrer des produits raffinés au Nigéria que vous vous approvisionnez ou auprès de ceux qui pillent les pipelines ?

C.A. : La plupart des trafiquants se font livrer par les bateaux transportant des produits raffinés. Ceux qui opèrent sur les pipelines ne sont pas nombreux, ces derniers sont des Nigériens. Ils travaillent de concert avec les forces armées nigérianes impliquées dans le trafic et nous revendent le produit de leurs vols.

A.D. : Vous vous rapprochez directement des pilleurs, ou comment s'opèrent les transactions commerciales ?

C.A. : La vente n'est jamais directe. Ce sont des intermédiaires, tous originaires du Nigéria, qui nous livrent les produits pillés. Les pilleurs livrent aux intermédiaires. Ces derniers nous livrent à leur tour. C'est de cette manière que ça fonctionne. Les intermédiaires achètent 10 bidons de 25 litres à 5000 nairas auprès des pilleurs et nous revendent la même quantité de produits à 7500 nairas. À notre tour de revendre la même quantité de produits à 10000 nairas.

A.D. : C'est avec des bidons de 25 litres que vous allez en expédition ?

C.A. : Nous nous servons des bidons de 25 litres pour acheter auprès des intermédiaires, et des dromes d'une contenance de 250 litres pour acheter auprès des navires. Les bidons de 25 litres ne sont pas pratiques pour l'approvisionnement auprès des navires. Ils sont très vite remplis. C'est un grand tuyau d'un débit assez conséquent que les navires nous envoient. Dans la fraction de quelques secondes, le bidon de 25 litres est déjà rempli. Le prix d'achat de la drome est l'équivalent de 20000 francs CFA.

A.D. : Auprès de quels types de navires avez-vous l'habitude de vous approvisionner ?

C.A. : C'est auprès des navires transportant des produits pétroliers que nous nous approvisionnons. C'est pour subvenir à leurs propres besoins que les membres de l'équipage des navires se livrent à ce trafic. Ils ont souvent besoin de cartes de recharge téléphonique pour communiquer, de l'eau courante pour prendre le bain ou cuisiner, de la liquidité pour effectuer des transferts d'argent à leur famille. Bref, c'est le produit du vol qui leur permet de répondre à leurs propres urgences en produits de première nécessité, en attendant l'envoi de nouvelles ressources par leur base.

¹⁵³ ONUDC. Piraterie maritime dans le golfe de Guinée. *Op. cit.*

A.D. : Le Nigéria dispose de plusieurs raffineries pétrolières pour transformer le brut. C'est en raison des pannes récurrentes des usines de raffinerie que les autorités nigérianes ont pris l'option d'importer en grande quantité les produits raffinés pour couvrir leurs besoins domestiques.

C.A. : Mais avant ou après les livraisons, plusieurs tonnes de ces produits sont détournées du circuit officiel et livrées aux contrebandiers. Les produits livrés à l'État ne font pas l'objet d'un contrôle strict.

A.D. : C'est au sein de l'enceinte portuaire que les navires vous livrent ?

C.A. : Une fois que les produits raffinés sont déchargés, les navires sortent du port, et les membres de l'équipage nous appellent sur nos portables pour nous proposer ce dont ils disposent. Nous sommes souvent positionnés très loin de la zone portuaire. Ils nous appellent pendant la journée et nous livrent à la nuit tombée.

A.D. : Quelle est la source d'approvisionnement la plus rentable pour vous ? Les navires pétroliers ou les raffineries clandestines ?

C.A. : Les navires sont beaucoup plus rentables.

A.D. : À combien achetez-vous la drome ?

C.A. : Une drome coûte 50000 francs à l'achat et est revendue à 100000 voire 120000 francs en fonction des circonstances.

A.D. : Ma femme m'a indiqué un endroit près de la Place de l'Etoile Rouge où l'on peut se procurer le litre d'essence à bas prix. Je me suis imaginé que ces gars se font certainement livrer par le réseau maritime. Est-ce vrai ?

C.A. : Je ne pense pas qu'il y ait de lien direct. Chaque revendeur fixe le prix du détail en fonction du rythme d'écoulement du stock souhaité et des bénéfices escomptés. Il est clair que lorsque vous baissez vos prix, vous vendez plus que vos concurrents.

A.D. : C'est plusieurs de vos barques, y compris ceux de vos concurrents qui s'approvisionnent auprès des navires ?

C.A. : C'est plusieurs barques à la fois.

En dehors des navires qui livrent régulièrement les compagnies pétrolières, les contrebandiers béninois se fournissent auprès des amateurs nigériens, eux-mêmes des trafiquants. « Au Bénin, la cargaison arrive à passer les frontières maritimes pour être débarquée sur les berges de la lagune de Cotonou ou à des débarcadères situés à Abomey-Calavi, pour nourrir le circuit informel. Les trafiquants qui s'approvisionnent à cette source subissent parfois les assauts des garde-côtes nigériens qui les rançonnent ou qui saisissent

parfois les embarcations déjà remplies¹⁵⁴ ». À ce propos, nous avons obtenu les explications émanant des responsables commerciaux de deux compagnies pétrolières implantées au Bénin :

A.D. : Une dernière question, si vous le permettez. La semaine dernière, j'ai eu une longue conversation avec l'un des responsables de la compagnie MRS, ex-TOTAL, au sujet de la contrebande des hydrocarbures par voie maritime. Ce dernier m'a fait savoir que des navires clandestins sillonnent nos côtes actuellement à la quête de clients intéressés par leurs produits. Selon ses propos, il s'agirait d'un vaste réseau qui alimente essentiellement le marché parallèle des produits pétroliers dans la sous-région. Il qualifie de complot l'acharnement de ces contrebandiers à braver les injonctions du gouvernement visant à interdire ce commerce. Que pensez-vous de ses déclarations ?

D.C. : Il faut faire le distinguo entre les navires qui mènent leur activité en toute légalité et les navires clandestins qui vont s'approvisionner incognito au Nigéria auprès des trafiquants. Ces derniers se livrent le plus souvent à des détournements de stocks en siphonnant des pipelines de produits pétroliers ou en volant dans les raffineries de pétrole. Ces produits sont ensuite acheminés en haute mer où ils sont vendus à d'autres réseaux de trafiquants. Ces réseaux ont des tentacules au Bénin. Avec l'intensification de la répression, ces contrebandiers ont du mal à écouler leurs produits. Certains sont venus nous voir. Ils nous ont proposé de tester leurs produits afin de nous assurer de leur bonne qualité. Si nous devons acheter des produits à l'extérieur, il y a deux facteurs qui ne militent pas en faveur de l'offre de ces trafiquants. Le mécanisme d'approvisionnement de la SONACOP en produits pétroliers obéit à une procédure bien précise. Les produits pétroliers subventionnés échappent à cette procédure. De plus, nos transactions sur le marché international sont réalisées en dollars. Acheter nos produits au Nigéria suppose une conversion du naira en dollar. Cette conversion pourrait entraîner un renchérissement du coût de la transaction par rapport à un appel d'offres classique. De nombreux Béninois se demandent pourquoi la SONACOP ne va pas s'approvisionner au Nigéria.

A.D. : Je me pose parfois cette même question

D.C. : Nous ne pouvons pas. La politique de subvention en vigueur au Nigéria constitue une source de saturation du marché de la sous-région en offre de produits pétroliers. Le FMI s'est opposé à cette mesure en pointant ses effets pervers sur la balance commerciale des pays limitrophes. Il y a un ministre nigérian qui a voulu suspendre cette subvention. Mais son projet a suscité de vives résistances populaires. Il a dû faire marche arrière. Une des expertes du FMI a

¹⁵⁴ Voir le journal, l'*Indépendant Express* N°241 du 08 janvier 2013.

suggéré une diminution graduelle de la subvention. Maintenant, il y a une seconde chose, il y a les pirates qui volent les produits et les revendent en haute mer. À un moment donné, la piraterie s'est développée. La France nous a offert deux vedettes mobiles pour renforcer les contrôles en haute mer. Parallèlement, des patrouilles conjointes sont organisées entre les forces navales nigérianes et béninoises. Je ne suis pas sûr que les navires qui se livrent à un tel trafic proviennent de pays développés. Il y a des pirates qui volent des produits au Nigéria à bord de petits bateaux d'environ cinq tonnes. Il y a des gens qui sont venus me faire des offres assorties de commissions très alléchantes. J'ai décliné leur proposition pour une raison évidente : la SONACOP achète sur le marché international par appel d'offres. Si vous n'êtes pas répertorié en tant que fournisseur, vous ne pouvez pas prétendre devenir du jour au lendemain un de nos partenaires commerciaux.

A.D. : Le responsable du MRS que j'ai abordé dans le cadre de mes investigations s'est montré tout aussi réservé par rapport aux propositions de ces réseaux mafieux.

D.C. : Dans cette affaire aussi, vous pouvez trouver la mort. Ils peuvent vous tuer pour rien. Ils viennent vous proposer des choses fabuleuses, vous pouvez introduire quelqu'un dans ce circuit. On peut lui donner de bons produits, une première fois pour l'attirer, mais une autre fois, il peut se faire livrer des produits de qualité douteuse. Vous pouvez emprunter de l'argent pour honorer vos factures, c'est après que vous découvrez le pot au rose. Comment allez-vous faire pour payer ? Il y a des gens qui sont décédés comme ça. Ils peuvent emmener des gens pour vous fusiller. Ceux qui se livrent à ce trafic disposent de toutes sortes de moyens pour vous nuire : gris-gris, armes, tout. [Un coup de fil du DG - Directeur général — vient interrompre notre conversation]. Donc, qu'est-ce qu'on disait ?

4. Récit d'une traversée

L'équipage d'une barque motorisée est généralement composé de cinq membres : un capitaine, le conducteur de la barque et trois ouvriers chargés des opérations de manutention. Le capitaine coordonne les activités et communique en permanence avec le propriétaire de la barque via le réseau mobile (pour être joignable à tout moment pendant la traversée, le capitaine dispose d'au moins deux cellulaires et plusieurs cartes SIM, dont l'une appartenant à l'opérateur nigérian de la téléphonie mobile GLO). Voici le récit du capitaine Antonio :

A.D. : Racontez-moi un de vos périodes au Nigéria.

Capitaine Antonio : Nous voyageons souvent avec deux moteurs et parfois avec un troisième moteur de secours. Afin de réduire la consommation de carburant, nous lançons la barque avec un seul moteur. Mais lorsqu'on nous annonce que notre chargement est prêt, nous augmentons

sensiblement la vitesse de la barque en faisant tourner les deux moteurs. Ainsi au lieu de faire six heures pour un trajet habituel, nous mettons quatre heures pour arriver à destination. Lorsqu'un des moteurs tombe en panne et qu'il faut le remplacer, nous passons un coup de fil. Parfois le Boss ne réagit pas vite, le temps d'attente devient long, vous êtes totalement déchargé (comme la batterie d'un téléphone portable) avant qu'un moteur de secours n'arrive. Mais si la barque est déjà chargée avant que nous ne lancions l'appel, la réaction du Boss est beaucoup plus prompte, puisque ses intérêts financiers sont en jeu. Avant de prendre le départ du Nigéria, une fois le chargement de la barque bouclé, nous prenons certaines dispositions pour ne pas croiser les *Navy* (la marine nigériane) sur notre itinéraire. Une fois informés de leur présence par les embarcations en provenance du Bénin, plusieurs possibilités de fuite s'offrent à nous. En fonction de l'endroit où nous nous trouvons par rapport à leur base tantôt nous rebroussons chemin, tantôt nous marquons une pause dans notre avancée ou nous prenons carrément le large en nous éloignant le plus loin possible des rivages. Ils ne sont pas suffisamment équipés pour nous rattraper à ces distances. Ils peuvent être à court de carburant. Ils doivent nous craindre aussi et se dire que s'ils s'acharnaient à nous arraisonner, on pourrait les achever en mer. La peur existe bel et bien des deux côtés. Lorsque nous démarrons la nuit, nous prenons pour seul repère les lampadaires installés sur les rivages. Au cours de la traversée, nous nous éloignons très peu des côtes parce que les *Navy* ne font pas de patrouille nocturne. Au fur et à mesure que nous abordons les rivages de Sèmè Kraké, l'intensité lumineuse des lampadaires augmente (de nombreux projecteurs d'éclairage public sont installés au poste frontalier de Sèmè-Kraké qui jouxte la plage), le stress descend d'un cran, car les forces de sécurité béninoises ne constituent pas une réelle menace sur notre trajet. Les garde-côtes nigériens sont craints pour leur brutalité, surtout lorsqu'ils sont en mission commandée, mais savent aussi se montrer très conciliants lorsqu'il est question d'argent. Les forces de sécurité béninoise ont fini par se rallier à leurs bonnes méthodes. Les nôtres faisaient du zèle en confisquant nos marchandises. Pour quelle récompense ! Juste un simple merci de la part de leur hiérarchie pour mission accomplie, ils ne tiraient aucun profit du *biz*. Par contre s'ils acceptent de composer avec nous, un seul contrebandier peut leur verser 200000 francs, multipliés par le nombre de passages en une journée, vous imaginez bien le pactole, de quoi s'offrir le salaire mensuel en une journée et une retraite paisible. Mais en mettant nos marchandises sous dépôt, ils se comportent en ennemis vis-à-vis de leurs propres frères. Même si on parle de Conamip, hi hi hi ! C'est là où le Boss déploie toutes ses compétences d'homme d'affaires. Au temps de la Conamip, il ne rentrait plus chez lui à Calavi, il passait ses nuits à Cotonou. C'est à bord de sa petite barque qu'il suit notre embarcation. Lorsqu'un policier s'approche de très près de notre chargement, il lui propose de l'argent ou menace carrément

d'appeler son patron, s'il résiste à son offre. Yayi Boni leur a confié la répression, il leur appartient d'agir avec tact pour ne pas finir leur vie dans la misère. On ne peut pas travailler dans l'armée et connaître la misère. Aujourd'hui, si un agent de l'ordre se hasarde à confisquer un chargement, le stock sera retourné à son propriétaire et c'est lui qui aura honte en revoyant le contrebandier.

La traversée maritime est une expérience périlleuse et stressante pour le capitaine Antonio et son équipe. Pendant tout le trajet, ces derniers subissent des écarts de température extrême. À la chaleur accablante de la mi-journée pouvant transformer l'habitacle de la barque en cocotte-minute succèdent les fortes chutes de température de la nuit. À la différence des barques qui sillonnent les fleuves et les rivières, celles utilisées pour le trafic maritime se distinguent par leur forme très allongée, leur hauteur avoisinant les quatre mètres et leur base en forme de cônes. Afin d'assurer une meilleure étanchéité de la coque, la paroi extérieure des barques est conçue en panneau contreplaqué recouverte de plaques métalliques et de plusieurs couches de peinture à huile. Malgré leur robustesse, ces barques n'en sont pas moins des engins fragiles pouvant se briser au contact du moindre obstacle physique. En novembre 2015, une embarcation de produits pétroliers appartenant au patron du capitaine Antonio a heurté l'un des piliers de l'ancien pont de Cotonou et a failli couler dans la lagune. Le naufrage a pu être évité de justesse grâce à l'intervention rapide des marins pêcheurs. La coque de la barque a subi d'énormes fissures (ci-dessous la photo de la barque sinistrée)

Photo 20 : La réfection de la coque fissurée (2015, cliché AD)



Photo 21 : Les bidons de 25 litres ici regroupés à gauche. À droite la drome (2015, cliché AD)



5. La résolution d'un cas de conflit

La plupart des gros trafiquants de la filière maritime sont aussi propriétaires d'une ou de plusieurs barques qu'ils utilisent pour transporter leurs propres marchandises ou qu'ils louent simplement à d'autres commerçants. Le patron du capitaine Antonio loue ses barques à 400000 francs par semaine pour les expéditions vers le Nigéria. Afin de préserver l'état de ses équipements et le maintien de l'emploi de ses salariés, le Boss exige leur présence sur les barques, qu'elles soient louées ou non. Généralement, les commerçants acceptent ce compromis et se contentent de rétribuer le capitaine et les trois ouvriers tandis que l'intéressement du conducteur est pris en charge par le propriétaire de la barque. L'entente n'est pas toujours cordiale au sein de l'équipage des barques. Les pénibles conditions des traversées sont autant de situations qui enveniment les conversations. J'ai eu l'occasion d'assister au règlement d'un cas de conflit qui opposait Odjoubiti, un conducteur de barque et son patron. La scène se déroulait sur la plage de Sèmè-kraké. Le Boss a réuni autour de lui les notables présents sur les lieux afin de les prendre à témoin d'un licenciement qu'il s'apprêtait à prononcer :

A.D. : Le boss s'est vivement emporté contre Adjoubiti au point de le menacer de renvoi. Quelle faute a-t-il commise ?

C.A. : C'est pour son manque de discipline que le Boss s'est emporté. Aujourd'hui, il n'y a plus de boulot, que tu travailles pour l'État ou pour le privé, tu dois prendre soin de ton

travail. Si ton employeur découvre que tu passes ton temps à dormir au travail, il finira un beau jour par te renvoyer. Odjoubiti ne prend pas soin de son travail. Le conducteur de la barque doit pouvoir intervenir sur les petites pannes qui surviennent au cours de la traversée. On n'est pas obligé de donner l'alerte pour le changement d'un moteur défaillant. Une fois, nous avons lancé un appel de détresse pour réclamer un moteur de dépannage. Le Boss a dépensé plus de 90000 francs pour nous dépêcher un mécanicien et un moteur de remplacement. En ouvrant le moteur défaillant, le technicien s'est aperçu que le carburateur était rempli d'eau. Il a juste extrait l'eau du carburateur pour que le moteur fonctionne de nouveau. Odjoubiti a eu tort de n'avoir pas décelé plus tôt cette panne. En tant que conducteur, il doit pouvoir apporter les premiers soins au moteur. C'est seulement lorsque la maintenance du moteur le dépasse qu'on peut demander l'intervention d'un mécanicien. Si Odjoubiti intervient beaucoup plus sur les petites pannes, il pourrait attirer les grâces du patron et ce dernier lui fera plus confiance. Odjoubiti n'est pas éveillé par rapport à son travail. Pendant l'intervention du technicien, il devrait rester au plus près pour photocopier (observer) ce qu'il fait, mais puisqu'il dormait, il ne pouvait rien voir. C'est nous autres qui avons suivi la réparation et encourageons le mécanicien à faire en sorte que nous ne passions pas la nuit sur la mer. Le moteur a pu être réparé et nous sommes arrivés à Sèmè-Kraké au petit matin. Le même incident s'est reproduit quelques jours plus tard. Mais une fois le moteur réparé, Odjoubiti a dépassé la plage de Sèmè-Kraké lieu de notre destination et a continué vers Lomé. Odjoubiti ne connaît pas parfaitement l'itinéraire à suivre et ne supporte pas qu'on lui donne des conseils. J'ai travaillé chez plusieurs contrebandiers avant d'être recruté par le Boss. On lui a donné tous les conseils et les formishion (formations). Il n'a voulu rien retenir.

A.D. : Odjoubiti a certainement tort en se comportant ainsi. Il devait prendre soin de la mécanique. Je me rappelle qu'au cours d'un périple avec les conducteurs de Cargo à la frontière de Sèmè-Kraké, notre convoi s'est immobilisé à plusieurs reprises à cause des pannes de moteur. Mais à chaque arrêt, c'est le conducteur de l'engin qui le premier commence à intervenir sur le moteur. Le seul mécanicien du groupe n'intervenait qu'après coup.

C.A. : C'est pour ces différents manquements que le Boss lui a infligé une mise à pied. Vous imaginez, nous passons plus de temps à nous quereller sur la mer à cause des idioties d'Odjoubiti.

Photo 22 : Moteur d'occasion servant à équiper les barques (2015, cliché AD)



À Sèmè-Kraké, les embarcations de produits pétroliers sont tenues à bonne distance des rivages de peur que les barques ne se brisent contre le banc de sable. Dans un ultime effort, le capitaine et sa troupe jettent à l'eau toute leur cargaison. Les bidons d'essence sont ensuite acheminés vers le rivage par les vagues successives de la mer. Les jeunes garçons et les femmes recrutés pour la circonstance se chargent de sortir les bidons de l'eau puis les isolent dans les entrepôts de fortune installés sur la plage. Ce travail collectif peut prendre une tournure fatale pour certains. Voici le récit d'un tel drame raconté par le journaliste béninois Hermann Boko¹⁵⁵ :

Coffi n'est pas un revendeur ou détaillant d'essence de contrebande que l'on retrouve aux abords des rues de Cotonou, il n'est non plus un grossiste. Il est juste nageur. Son rôle, décharger les bidons d'essence des embarcations venues du Nigéria pour les ramener vers la rive. *« Nous étions plusieurs jeunes à faire ce travail. On était payé 50 francs le bidon. Plus de bidons tu ramènes, plus tu gagnes de l'argent. À la fin de la journée, je pouvais me retrouver à 10000 francs CFA. Et ça motivait. Aussi simple que ça ! »*

Mais pour rentrer dans la danse, Coffi a été d'abord influencé par des jeunes un peu plus âgés que lui qui revenaient à chaque fois avec de l'argent plein les poches. C'est en 2003, en classe de quatrième, qu'il décide de se jeter à l'eau. Ayant vécu à Sèmè-Kraké, c'était bien difficile de résister. *« Ici tout le monde vit de l'essence de contrebande. Que tu sois jeune ou vieux. Les maisons, les voitures, c'est de l'essence de contrebande. Certains ont même construit des hôtels. C'est toujours grâce à l'argent de cette essence ».*

¹⁵⁵ Document consulté le 1^{er} septembre 2015 de www.hermannreports.mondoblog.org/2013/10/21/confession-dun-ancien-contrebandier-de-lessence/
Confession d'un ancien contrebandier de l'essence

Pendant plusieurs années donc, Coffi s'est levé plusieurs matins pour aller à la plage attendre l'arrivée des embarcations venues du Nigéria remplies de milliers de bidons de cinquantaines de litres chacun (sur la photo présentée ici, les bidons ont une contenance de 25 litres). « *La plus petite barque ici mesure 10 mètres de long et 3 mètres en dessous de la ligne de flottaison. Elle peut transporter jusqu'à près 2000 bidons de 50 litres. Ce qui fait que les embarcations ne peuvent pas accoster tout proche de la rive. Et c'est là que nous, les nageurs, intervenons. Parce qu'il faut bien ramener les bidons d'essence à la rive* », explique-t-il. Le jour où l'ami de Coffi est mort, ils essayaient de ramener des bidons à la nage : « *Des embarcations venaient d'arriver. Le travail a commencé très tôt comme d'habitude. Nous avions rangé 50 bidons, tous soutenus par un même cordon. À un moment donné, trois bidons ont explosé. L'essence s'est répandue. L'essence au contact du sel provoque un effet de brûlure au toucher. Barthélémy a été secoué par les vagues et à chaque fois qu'il plongeait dans la mer, il criait parce que le liquide resté en suspension à la surface lui brûlait les yeux. Une, deux, trois fois et c'était fini* ».

Photo 23 : Les embarcations de produits pétroliers stationnées en mer (2015, cliché AD)



Photo 24 : Le retrait des bidons d'essence de la mer (2015, cliché AD)



Les informations qui viennent d'être mentionnées en disent long sur le poids de la contrebande maritime des produits pétroliers dans l'économie locale. Les écoliers, les fils de pêcheurs, les femmes mariées, la forte communauté de jeunes togolais établis à Sèmè-Kraké depuis une décennie, bref la plupart de ceux qui vivent ici tirent de manière directe ou indirecte une part substantielle de leurs revenus de ce trafic. Lors de ma récente visite¹⁵⁶ au lieu de déchargement des produits pétroliers de Sèmè-Kraké, j'ai observé un calme plat inhabituel. La plage était presque déserte, une trentaine de barques utilisés pour le trafic flottaient au loin sur la mer. Les entrepôts de fortunes installés sur le rivage étaient pratiquement vides. Les jeunes garçons déjà en vacances scolaires erraient ici ou là. Le seul bruit qu'on pouvait entendre au loin était celui d'une scie à moteur qui servait à couper les troncs des cocotiers abattus quelques jours plus tôt. La vendeuse de nourriture rencontrée sur place s'inquiète pour ses recettes journalières, qui ont fortement baissé depuis que le trafic a été suspendu. En temps normal, elle pouvait écouler facilement 20 kilos de riz en une journée. C'est très difficilement qu'elle en écoule cinq en ce début de vacances scolaires. Il n'y a plus d'activité sur les plages à part ces quelques rares pêcheurs qui réparent leurs filets tout en scrutant l'horizon d'un regard hagard. Les jeunes que j'ai croisés sur mon chemin songent déjà à des projets pouvant rapporter un peu d'argent, car tous le savent, cette crise ne se résoudra pas dans les jours voire les mois à venir. Ils m'ont

¹⁵⁶ Juin 2016

confié qu'une altercation violente entre les forces de sécurité nigériane et un groupe de contrebandiers aurait dégénéré et que, depuis, les négociations n'ont rien donné de concret dans le sens d'une reprise probable du trafic. C'est donc tout naturellement qu'ils se tournent vers d'autres activités. Certains envisagent rejoindre des parents au Nigéria, d'autres comptent se déplacer en ville pour trouver un job en attendant le dénouement de la crise. Pendant ce temps, les adultes réactivent leurs réseaux de connaissances ou renouent simplement avec une ancienne activité longtemps abandonnée en prenant appui sur les moyens existants : par exemple la conduite de taxi moto, la reprise d'un étalage au marché.

A.D. : Pourquoi le trafic maritime a-t-il été suspendu ?

C.A. : Quand un nouveau chef d'État arrive au pouvoir, il essaie d'imprimer sa marque sur la conduite des affaires du pays. C'est le cas du nouveau Président nigérian, Buhari. Au nombre des réformes entreprises depuis sa prise de fonction à la tête du pays, deux ont affecté directement notre trafic : il a voulu doter le Nigéria d'une monnaie forte au détriment du dollar américain qui tient lieu de monnaie de référence dans les échanges commerciaux. Il a autorisé aussi le déploiement des forces de l'ordre sur les principaux sites pétroliers du pays, régulièrement vandalisés par les trafiquants. Le renforcement des brigades maritimes a entraîné une nette augmentation des frais de passage. Nous engageons de plus en plus de faux frais, ce qui rend l'activité moins rentable. Il n'est pas normal d'acheter des marchandises pour trois millions de francs et les revendre à moins de trois millions. Lorsqu'un Navy vous arrête, il réclame des frais de passage, un autre vous arrête, il réclame des frais de passage, au bout du compte, les dépenses engagées au cours du trajet rendent le commerce peu profitable. Avant de partir en expédition, il faut demander une autorisation auprès de leurs patrons. Les sommes versées sont de l'ordre de 400000 à 500000 francs CFA. En dehors des rançonnements des forces de l'ordre, nous redoutons également les coupeurs de route qui opèrent en mer en ces périodes moroses du trafic. Mieux, la plupart des navires qui viennent livrer du pétrole raffiné aux compagnies nigérianes sont tous repartis en Europe pour de nouveaux chargements. Le temps d'attente en mer génère des frais de l'ordre de 40 000 francs par jour. En dix jours d'attente, nous dépensons banalement 400 000 francs sans l'espoir d'obtenir de la marchandise.

6. Des entrepôts à perte de vue

La localité frontalière de Sèmè-Kraké fait office de plaque tournante du trafic maritime des produits pétroliers. La plupart des gros trafiquants disposent d'une ou de plusieurs parcelles qui servent de lieu d'entreposage pour leurs marchandises. Amenagés très

sommairement aux confins des territoires ou sur les rivages de la mer, ces entrepôts de fortune constituent à la fois des bases arrière pour le trafic maritime et un lieu de repère pour l'approvisionnement de nombreux semi-grossistes et détaillants qui alimentent le marché parallèle. La multiplication de leur nombre au cours de ces dernières années témoigne à la fois de l'expansion de l'activité et surtout de la volonté des acteurs de camoufler leur commerce. Ces dépôts clandestins sont souvent difficiles d'accès puisque certains sont situés dans des zones marécageuses, presque à la lisière de grands quartiers périphériques : c'est le cas notamment des terminaux du trafic fluvial.

Les dépôts clandestins fonctionnent souvent avec un personnel réduit, mais très dévoué. Deux ou trois secrétaires s'occupent de l'accueil des clients et des opérations de vente. Les mouvements des stocks sont consignés dans un registre réservé à cet effet. Un agent de liaison assure la livraison des produits pour les clients qui passent leur commande le plus souvent par appel téléphonique. Les contrebandiers s'entendent souvent pour des échanges de service. Ainsi, lorsque l'entrepôt de l'un est entièrement rempli, il peut continuer à entreposer ses stocks chez un voisin qui en assure par la même occasion le suivi de la gestion.

Photo 25 : Le stockage des bidons d'essence dans un entrepôt (2015, cliché AD)



Photo 26 : Le convoiage des livraisons en direction des détaillants (2015, cliché AD)



Les revendeurs sont très pointilleux sur le choix des bidons, car certains peuvent contenir 28 voire 30 litres au lieu des 25 litres, la contenance normale. La technique consiste à les dilater en les faisant passer dans de l'eau bouillante pendant une demi-heure environ ou en les exposants au soleil pendant plusieurs heures. Avec le rétrécissement de la marge bénéficiaire sur le litre de carburant, un grand nombre de détaillants fondent désormais leurs espoirs sur ce surplus indispensable pour bonifier leur revenu. Le choix du fournisseur ne dépend pas seulement du délai de paiement concédé, mais aussi de la capacité de ses bidons à accueillir beaucoup plus de liquide. La logique de remplissage du réservoir des *Cargos* se trouve exportée sous une autre forme. Dans ce cas précis, le détaillant ne paie que pour les 25 litres et non pour le volume supplémentaire, qu'il considère d'ailleurs comme un bonus.

7. Vers une gestion concertée de la surveillance maritime dans le golfe de Guinée

Au Bénin, la surveillance douanière n'est vraiment efficace qu'aux alentours des grands ports et le long des estuaires des fleuves. Mais ailleurs, elle est toute relative. Certes l'organisation est analogue à celle des frontières terrestres, mais les effectifs des brigades sont très réduits. Sur certains points des côtes, où il n'y a jamais eu de contrebande, il n'existe que des embryons de brigade : il faudrait des dizaines de préposés pour surveiller effectivement tout le rivage béninois. En mer la surveillance est assurée par les forces navales dotées d'embarcations-vedettes rapides, en liaison radio avec la terre et les autres

embarcations. Il est bien certain que les difficultés rencontrées par les douaniers dans la lutte contre la contrebande maritime sont immenses : les contrebandiers disposent de très gros moyens matériels, ils bénéficient de l'effet de surprise, ils sont enfin servis par la longueur de la frontière.

Photo 27 : Le dispositif sécuritaire de la police fluviale (2015, cliché AD)



Depuis l'année 2011, l'unité spéciale de la police fluviale a été le fer de lance du gouvernement dans sa lutte contre la criminalité et les infractions à la législation douanière commises dans les eaux intérieures du pays. Composé d'une vingtaine d'agents opérationnels positionnés sur la berge lagunaire de Cotonou, ce détachement de la police nationale surveille de jour comme de nuit les abords du chenal pour traquer les contrebandiers qui font transiter les embarcations de produits pétroliers par ce couloir maritime.

Conclusion du chapitre

À l'instar du Nigéria, les pays du golfe de Guinée producteurs de pétrole sont confrontés ces dernières années à deux principales menaces, celle de la piraterie maritime et la montée du terrorisme international, sur fond, de contrebande de produits pétroliers. La piraterie est considérée par de nombreux analystes de la question comme un véritable fléau pour les pays concernés. Si certains responsables de ces actes criminels peuvent agir dans une

grande clandestinité et profiter des failles sécuritaires des propriétaires des navires comme des autorités chargées de l'application du droit maritime pour essaimer leur réseau un peu partout, leurs victimes par contre sont bien connues¹⁵⁷. Il s'agit en premier lieu des compagnies pétrolières, dont les installations sont quotidiennement sabotées. Ensuite les États côtiers, qui paient indirectement le prix fort des actes de piraterie à travers les baisses drastiques de leurs recettes douanières, pourtant vitales au financement des dépenses publiques¹⁵⁸. Enfin les puissances occidentales ne sont pas en reste, car elles disposent d'importants intérêts économiques dans la région qu'elles entendent préserver. Les populations quant à elles sont des victimes collatérales de conflits armés dont elles ne maîtrisent pas toujours les tenants et les aboutissants.

Afin de juguler la menace que constitue la piraterie maritime, les ripostes s'organisent à différentes échelles, le plus souvent de manière concertée. Les compagnies pétrolières nigérianes ont recours à des sociétés de sécurité privée pour assurer la sécurité de leurs installations pétrolières et la protection de leur personnel. Certaines compagnies n'hésitent pas à solliciter le renfort des unités de l'armée régulière, même si cette pratique est très controversée, qu'elles rétribuent directement sur leurs propres budgets tandis que d'autres envisagent de délocaliser leurs activités vers l'off-shore afin de se mettre à l'abri des attaques. D'après Marc-Antoine Pérouse de Montclos¹⁵⁹:

« Les compagnies pétrolières rémunèrent par exemple les agents affectés à la surveillance de leurs camps et de leur base-vie [...] Outre 2300 gardes privés qui représentent 20 % du total de ses employés, sous-traitant compris, la Shell, en l'occurrence, entretient en permanence quelque 1400 agents de la police nigériane, dont 600 et 400, respectivement, dans les villes de Port Harcourt et Warri en 1995. La compagnie ne paie pas seulement des primes qui viennent substantiellement compléter les salaires que l'État nigérian est censé continuer de verser à ses policiers. À un moment, la Shell a voulu se charger elle-même de fournir en armes les détachements. »

Les réponses apportées par les États riverains pour prévenir les graves crises liées à la piraterie sont de deux ordres :

¹⁵⁷ EKLÖF et NDZESOP,, « La piraterie maritime en Afrique contemporaine. Ressorts locaux et internationaux des activités de pirateries au Nigéria et en Somalie ». *Op.Cit.*

¹⁵⁸ Sur ce sujet, voir BAKO-ARIFARI, N. « La corruption au port de Cotonou : douaniers et intermédiaires », *Politique africaine*, 2001, n°83, p. 40 et GBETOENOMMON, A.« Le Bénin en Afrique de l'Ouest : visions, défis et contraintes économiques », *Friedrich-Ebert-Stiftung*, 2013, Cotonou bulletin n°7, p. 2-14.

¹⁵⁹ de MONTCLOS, P. « Pétrole et sécurité privée au Nigéria : un complexe multiforme à l'épreuve du syndrome de Monaco ». *Op. Cit.*

- le renforcement de l'arsenal juridique et surtout sa mise en adéquation avec l'ampleur de la menace¹⁶⁰;
- l'acquisition de moyens logistiques très performants, souvent avec l'appui des partenaires au développement dont les intérêts sont parfois les premières visées par les attaques¹⁶¹.

Dans le sillage des actions qui viennent d'être mentionnées, la capitale togolaise abrite en octobre 2016 un sommet international dont l'enjeu principal sera l'adoption de la charte africaine pour la sécurité et la sûreté maritimes.

¹⁶⁰ Le 23 mai 2016 s'est tenue à Lomé la troisième conférence maritime de l'Organisation nationale chargée de l'Action de l'État en Mer (ONAEM). Cette rencontre interministérielle a réuni une vingtaine de représentants des administrations de l'Action de l'État en Mer (AEM), de magistrats, d'experts juridiques et officiers de police judiciaire.

¹⁶¹ Rapport d'information fait au nom de la commission des affaires étrangères, de la défense et des forces armées sur la prévention des conflits dans le golfe de Guinée, par LORGEUX, J., TRILLARD, A. et BOCKEL, Sénateurs. J.-M.

Deuxième partie

Logiques sociales des pratiques des contrebandiers

CHAPITRE 7: FINANCEMENT ET RESEAUX

Le commerce illicite des produits pétroliers est une activité en pleine expansion au Bénin. En dépit des innombrables aléas à surmonter, la forte rentabilité de cette activité apparaît bien souvent comme le principal si ce n'est l'unique motivation des trafiquants. De la vendeuse de bouillie au gérant d'hôtel, en passant par le reporter-photographe, tous ont reconnu que l'appât d'un gain considérable a joué un rôle déterminant dans leur choix de reconversion. D'où proviennent alors les énormes capitaux qui servent à financer le marché parallèle des hydrocarbures ? C'est la question que tout observateur qui s'intéresse de près ou de loin à ce phénomène est en droit de se poser, surtout quand on sait que les institutions de microcrédit et les banques classiques n'interviennent ni dans la mise en place d'un fonds de démarrage encore moins dans le financement d'activités illicites.

Nous présenterons ici les modes informels d'épargne et de financement des activités informelles au sens large et surtout la stratification de la société autour de l'enjeu économique. Notre analyse prend en compte les principales modalités de constitution d'un capital commercial ainsi que le fonctionnement des différentes tontines qui servent à mobiliser l'épargne.

L'objectif est d'appréhender l'imbrication du social et de l'économique et de faire apparaître le rôle essentiel de la confiance dans la construction du lien financier. L'étude des groupes de tontines permet de mieux comprendre en quoi les liens sociaux et les relations personnelles¹⁶² structurent les rapports économiques.

1. La mise en place d'un fonds de démarrage

Le recours à l'épargne individuelle et l'entraide familiale constituent les deux principales sources d'acquisition d'un capital de départ. L'immense majorité des commerçants ont amorcé l'activité avec des ressources financières assez modestes ou à l'issue d'une période d'apprentissage plus ou moins longue aux côtés d'un aîné¹⁶³. C'est dans le but d'aider leurs proches parents, notamment les femmes et les jeunes, qui n'ont aucune perspective d'emploi dans le secteur moderne que certains grossistes ont mis en place un système d'entraide qui consiste à leur livrer à crédit les produits pétroliers ou à appuyer ceux qui le

¹⁶² LELART, M. L'épargne informelle en Afrique. Les tontines béninoises. *Tiers-Monde*, 1989, tome 30 n°118. pp. 271-298.

¹⁶³ IGUE O. J et SOULE G. B., 1992. *L'État entrepôt au Bénin. Commerce informel ou solution à la crise ?* Paris, Karthala, p. 62-63.

désirent à s'approvisionner à la source. Les recettes générées par la vente au détail permettent de relancer de nouvelles commandes. C'est ainsi qu'une chaîne de solidarité se met progressivement en place. Celles et ceux qui vendent les produits aux abords des trottoirs n'ont pas de fonds propres. Ils acquièrent leurs stocks à crédit auprès d'un ou de plusieurs fournisseurs. C'est à crédit que les grossistes acquièrent également tout ou partie de leurs stocks au Nigéria. La distinction entre les grossistes et les détaillants est importante, car elle institue un rapport de complémentarité qui, selon notre analyse, conforte les rapports de dépendance économique et sociale.

Pour Richard, la tontine constitue une alternative au manque de crédit bancaire:

Les banques n'acceptent pas de nous prêter de l'argent. Ceux qui exercent l'activité se réunissent périodiquement au sein d'un groupe de tontine. Nous mettons des fonds en commun pour « lancer » un proche. Lorsque ce dernier fait un usage judicieux de ce capital, n'engage pas des dépenses ostentatoires ou n'entretient pas des maîtresses, il peut très rapidement progresser dans les affaires.

L'entraide familiale passe aussi par la mutualisation des moyens de production et la participation de la main d'œuvre familiale à l'essor de l'activité. Un des trafiquants du réseau fluvial me raconte ses débuts dans l'activité :

C'est l'un de vos proches qui vous initie à ce commerce. Avec l'accord de ce dernier, vous avez la possibilité de le suivre au Nigéria. En cas d'empêchement, il peut vous confier l'exécution de ses commandes. Autre hypothèse, vous pouvez compléter les commandes de celui qui vous initie par vos propres commandes. C'est à travers ces petits bouts d'expériences que vous gagnez progressivement votre autonomie. À votre tour d'initier d'autres frères. C'est à travers cette chaîne d'entraide que l'effectif des trafiquants s'accroît progressivement. On ne s'improvise pas grossiste, on le devient en observant les pratiques des autres.

2. Le dynamisme des groupes de tontines

La pratique des tontines est très répandue au Bénin surtout dans les communautés rurales où les institutions financières sont presque inexistantes. Selon les études de l'INSAE, près de 82 % du capital informel est financé par l'épargne individuelle¹⁶⁴. La tontine constitue un instrument privilégié de mobilisation de l'épargne domestique et d'accumulation du

¹⁶⁴ INSAE, .Le secteur informel dans l'agglomération de Cotonou. Performance, insertion et perspectives. Enquête 1-2-3 2004, phase 2.

capital. Elle s'appuie sur des réseaux de socialité¹⁶⁵. La participation à un groupe de tontine peut intervenir à toutes les étapes de la maturation d'une entreprise ou d'un projet. Elle permet de constituer un fonds de démarrage ou de renforcer une activité déjà existante.

À Kito, la tontine occupe une place prépondérante dans le fonctionnement des activités économiques locales. Elle se pratique sous diverses formes et suivant des modalités qui varient très peu d'un groupe d'épargnants à l'autre. On distingue généralement les tontines mutuelles et les tontines commerciales. Les premières ont une vocation sociale et financière tandis que les seconds s'apparentent aux institutions bancaires à travers leur mode d'intervention.

2.1 Les tontines mutuelles

Diverses organisations très actives concourent à l'animation de la vie économique et sociale à Kito. Les associations villageoises de pêcheurs, de vendeuses de poissons, de commerçants de produits manufacturés constituent des cadres de divertissement, des lieux d'épanouissement et d'échange pour les uns et les autres. Ces groupes sont aussi des espaces de promotion et de mobilisation de l'épargne des populations. En fonction de l'affinité de leurs membres, on peut distinguer les associations masculines ou mixtes et des groupements féminins.

*L'association des pêcheurs dénommée Alédjo*¹⁶⁶

Cette association regroupe tous les utilisateurs de l'engin de pêche *Alédjo*. L'association est la résultante de plusieurs petits groupes semblables qui se sont constitués dans chaque village du lac Kito pour partager des difficultés liées à l'exploitation de cette technique et aussi pour échanger, et se divertir de temps à autre.

Quelques jeunes de Kito auraient pris l'initiative d'un tel regroupement qui n'a pas tardé à recevoir l'approbation de leurs congénères des villages voisins. L'association a reçu l'adhésion de presque tous les pêcheurs pour deux raisons principales : des tours de garde sont montés chaque nuit pour surveiller les filets *Mèdokpokonu* sur toute la région *Kito*. Il faut signaler que par moments, les voleurs nocturnes pillent des filets des pêcheurs dans les villages lacustres. La première raison a été donc une recherche de sécurité des moyens de

¹⁶⁵ ADECHOUBOU, M. « Les banquiers ambulants au Bénin ». In : *Tiers-Monde*, 1996, tome 37 n° 145. pp. 56-66.

¹⁶⁶ Pseudonyme.

production. Ensuite, il est organisé une fête qui marque la fin d'une année de travail. Le réconfort avec les uniformes, les festivités qui en découlent n'ont pas aussi manqué de conquérir l'adhésion des pêcheurs.

L'association a été portée sur les fonds baptismaux le samedi 14 mars 1992 à la maison du peuple de Kito. Un bureau d'une dizaine de membres coordonne les actions du groupe. Ce qui semble intéressant dans la composition du bureau est la participation effective de chaque village aux prises de décisions concernant l'association. L'association dispose actuellement d'une barque motorisée grâce aux cotisations individuelles de 2000 F. CFA/l'an. La barque sert à sillonner toute la région lacustre pour surveiller les filets contre les prédateurs. Enfin, l'association est aussi perçue comme un groupe d'assistance mutuelle; la solidarité se manifestant toujours aux heures tristes ou joyeuses de tout membre.

Quelques groupes socioprofessionnels.

Asu ton , asi nan ton (si le mari sort la femme aussi peut sortir)

C'est un groupe de pêcheur créé il y a environ huit ans. Son objectif principal est d'étendre le prestige au sein de chaque ménage membre du groupe. Il compte une vingtaine de pêcheurs *Mèdokpokonu* avec leurs femmes. C'est donc avant tout un groupe professionnel qui non seulement garantie la sécurité des moyens de production des membres, mais aussi encourage et favorise l'entraide.

Chaque dimanche, les membres du groupe se réunissent chez le coordinateur pour la cotisation qui s'élève à 200 F. CFA par personne et discutent. Le montant de la somme réunie se verse dans une caisse que le trésorier garde et dont la clé se trouve aux mains du commissaire aux comptes. À chaque fin d'année, un uniforme cher est porté pour rehausser la marque de la fête. Au sein du groupe l'entraide mutuelle est garantie. Pour n'importe quelle circonstance qui nécessite une assistance, chaque membre donne ponctuellement 1000 F. CFA. Il n'existe pas d'investissement productif en terme économique dans le fonctionnement du groupe. Actuellement, vu les problèmes sociaux que pose l'interdiction de l'outil de pêche, le groupe tourne au ralenti. Pour des raisons de gestion interne, le bureau a été dissout et seul le président assure la coordination.

Yé ba do na, yé man mon (ils ont vraiment tenté de déceler ce que c'est).

C'est un groupement de pêcheurs existant il y a environ dix ans. Sur l'initiative d'un groupe de jeunes pêcheurs, ce mouvement a pris très tôt l'allure d'une révolution dans le rang des groupements professionnels. En effet, les groupements de pêcheurs, connus jusque-là, étaient composés que des pêcheurs d'*Akaja* et pour la plupart d'un certain âge. Ces jeunes à l'époque ont donc voulu exposer dans l'arène publique leur capacité financière. Ils préservent une certaine discrétion quant aux actions et aux idéaux de leur groupement. Ils présentent leur groupement 'Yéba', comme un groupe solidaire et inébranlable. C'est d'ailleurs la signification de sa raison sociale. Il regroupe une quinzaine de jeunes qui se réunissent tous les samedis dans l'après-midi chez le président du groupement. Ce dernier nous confia au cours d'un focus groupe : « C'est justement pour marquer notre temps que nous avons pris l'initiative de ce regroupement ». À la fin de l'année, le montant total réuni par personne lui servira à donner la cotisation pour la préparation de la fête et acheter l'uniforme de fête. C'est à ces fins que la cotisation est utile. Mais Yéba est aussi un groupe de solidarité.

Signalons au passage que dans le fonctionnement des groupements, aucune caisse de communauté n'est prévue pour des dépenses éventuelles. Pour manifester sa solidarité vis-à-vis d'un membre affecté par un problème, le groupe exige une participation financière allant de 1000 F FCA à 2000 F FCFA, selon la gravité ou l'ampleur du problème afin d'assister le membre affecté. L'assistance est de règle dans le groupement. *Yé ba* depuis environ 10 ans est dominé par les pêcheurs *Mèdokpokonou*. Il est dirigé par M. Hounwanou Ehoutin. Le secrétariat est assuré par Bernardin Ahouansou. Le trésorier est Onitchango Gbèlègbè du groupement *Asu ton asi na ton*.

Les groupements féminins

N'dokou nou mahou (je rends grâce à Dieu)

C'est un groupement de femmes qui dans les premiers moments de sa création s'occupaient des questions d'environnement et de salubrité. Il est à noter que le quartier où se réunissent ces femmes est en saison sèche, un espace grande nappe de terre sur laquelle tout mouvement, tout déplacement ou activité est possible sans pirogue. Les maisons sont construites sur pilotis à cause des périodes de pluie et de crue qui entraînent l'élévation du niveau de l'eau et l'invasion des terres exondées. Ce mouvement de femmes a été

créé à Sokomey et regroupait une trentaine de femmes acquises à la cause de la propreté du milieu.

À cet effet, elles effectuent des souscriptions pour acheter des balais et des paniers servant de poubelles dans le quartier. Tous les samedis, le quartier était balayé et nettoyé par ces femmes. Certaines ont participé à des sessions d'information organisées par les groupes religieux catholiques. Elles étaient membres d'un groupe de prière à la paroisse catholique de Kito. La religion a aussi contribué à l'émergence d'un comportement presque paradoxal quant au milieu lacustre. Mais au fil des jours, la salubrité a cédé le pas à l'assistance. L'évolution du groupe depuis 6 ans a révélé la baisse du taux de participation aux campagnes de salubrité. La responsable a dû suspendre cette activité qui ne fait plus l'adhésion de toutes les femmes pour transformer le groupe en rassemblement de soutien aux membres affligés.

Tous les deux ans, une fête est organisée par les membres du groupe. Elles s'accommodent d'un uniforme plus ou moins prestigieux. C'est aussi une manière à chaque membre de faire le compte de ses activités, non seulement à ses paires, mais aussi à son environnement social qui n'entend aucune explication avant de se moquer de celle qui n'aurait pas les moyens de se l'approprier. Ne pas pouvoir acheter l'uniforme à temps ou pas du tout est la preuve que les activités fonctionnent à perte ou sur du crédit. Ceci ne prouve en aucun cas ni la capacité de gestion, ni la bravoure de la femme. Elle est jugée subtilement par la société.

À l'approche de chaque fête, chacune s'arrange pour mettre l'uniforme et compléter sa part de cotisation pour le repas et le rafraîchissement. Les femmes ici se réunissent tous les samedis à partir de 17 h. Chacune d'entre elles s'acquitte de sa cotisation hebdomadaire. Cette année, la fête avait été retardée jusqu'en mars en raison de la mauvaise production. Certaines femmes n'ont pas les moyens d'aller s'offrir un luxe de ce genre qui paraît extravagant comparé à la misère qui sévit sous les toits. La somme hebdomadaire s'élève à 200 F. CFA. Au bout de deux ans la caisse est vidée de son contenu qui est distribué à chacune selon son avoir réel.

Ako kpo na wa dagbé ma non don (ouvert à toute personne sans distinction, le service rendu n'est jamais perdu).

C'est le groupement féminin sis au quartier Kindji à Kito. Il est composé d'une vingtaine de femmes. Créé depuis 12 ans environ, ce groupement était une forme de tontine qui aidait

chaque femme à reconstituer son commerce. Voyant l'accès au crédit difficile, elles ont instauré cette forme de crédit qui donne l'apparence d'une tontine. Elles se réunissent une fois par semaine et souscrivent un montant égal. Il y a un tour rigoureux que l'on suit pour la bonne marche des opérations du groupement. Mais cette circulation des ressources peut être aussi influée par l'urgence et l'acuité des besoins. Donc, plus le besoin est pressant, moins la rigueur est tenue dans le fonctionnement des opérations.

Enfin il faudrait signaler que toutes ces fluctuations et ces accommodations ne sont pas du genre à faciliter les opérations financières dans un groupement. Certaines situations ont ralenti l'élan du groupe en faisant des mécontentes. Le groupement engendrait sa propre dislocation quand une de ses membres influents Bachikipé a eu l'idée de le sauver en le transformant en groupe d'entraide et d'assistance : Nouwèmègbè. Sa forme actuelle a permis non seulement aux membres de taire leurs querelles, mais aussi d'agir de manière ponctuelle et efficace à l'égard des membres affligés.

Durant nos entretiens de groupe, toutes étaient unanimes sur le fait que sa forme actuelle valait la peine et répond à plusieurs attentes notamment l'assistance morale et financière en cas de difficultés. En effet, chacune souscrit 1000 F. CFA chaque fois qu'une situation d'assistance se présentait. Chaque membre est tenu de payer cette cotisation et une délégation se porte vers le domicile de la personne en difficulté. Elles se sentent très à l'aise dans un groupement pareil et chacune d'elles compte beaucoup sur la solidarité agissante du groupement. Une dame me confiait : « lorsqu'un problème se pose à vous, et pour sa résolution, vous trouvez au moins 20000 F. FCFA, je crois que vos larmes sont déjà essuyées. L'assistance morale des amies vient ensuite vous donner du courage ». Ce témoignage atteste donc de l'importance que chacune porte au Nouwèmègbè.

Dotoumba kabi bou ni alé ya (sers-toi avec courage.)

Ce groupement retient l'attention du chercheur par sa composition et son appellation plutôt poétique. Le groupement suscité est un rassemblement de femmes de troisième âge. Elles ont institué un cadre de divertissement pour se retrouver et s'épanouir. Il a retenu notre attention par sa composition et l'ambiance en son sein. En effet, ces personnes du troisième âge, de tous les groupements que nous avons parcourus étaient paradoxalement les plus ponctuelles aux heures de réunions et plus fidèles à leurs promesses. Durant l'entretien de groupe, elles ont manifesté leur satisfaction de décrire les activités et les objectifs de leur

groupement. Pour la plupart mères et grands-mères, elles n'ont pas d'activité lucrative contraignante. La majorité tresse des nattes que leurs brus et leurs filles leur revendent au marché. D'autres vendent des condiments à domicile ou tiennent un petit commerce. Le groupement *Dotounba* se réunit tous les vendredis de 17 heures à 19 heures. La seule activité du groupement est la cotisation. C'est une forme de tontine que nous avons retrouvée partiellement dans le groupement *Akokponawa Dagbémadon*. Elles sont 17 dans le groupement. Chaque vendredi, chaque femme selon son tour à 8500 F. FCFA (500 F. CFA *17) à prendre pour rehausser son commerce ou une activité de son choix. Ainsi tour à tour, elles s'entraident.

Pour ne pas rester à se regarder, chacune d'entre elles donne 50 F. CFA pour l'achat de Sodabi¹⁶⁷ qui sert de pot autour duquel les discussions se font. Elles font des causeries et des blagues durant leur rencontre. Elles boivent autant qu'elles le peuvent à leur réunion. C'est même cette idée de boire sans réserve qui a donné son nom au groupement : Dotoumba c'est-à-dire : « ait courage de te servir ou as-tu peur? » Donc elles n'ont pas peur de boire. Le groupement est né, il y a environ 2 ans. Il n'a pas une administration rigide. C'est une présidente et une caissière qui assurent la coordination du groupe. Puisque la souscription se fait séance tenante, tout le travail de la caissière est de collecter les ressources nécessaires à l'achat du Sodabi. C'est elle qui garde le reste des sous et de la boisson pour les séances prochaines. En cas d'absence d'un membre, ce qui est rare selon leur propre terme, le groupe se cotise sa souscription et s'acquitte de son devoir en son absence. Elle devra payer au cours des séances prochaines. Ce qui est certain, c'est que la bénéficiaire du jour doit avoir la totalité du montant, quelles que soient les éventualités qui se présentent. Ce groupement est aussi soutenu de temps en temps par les notables, les sages. Ces femmes amusent le village avec leurs blagues, les contes et les histoires drôles que les enfants viennent de temps à autre écouter.

Au-delà de leurs aspects financiers, la plupart des mutuelles de tontines fonctionnent comme des systèmes de prévoyance sociale. La tontine sert alors à financer les dépenses improductives, les événements heureux ou malheureux qui peuvent affecter les adhérents. Elles se distinguent par-là du fonctionnement des tontines commerciales qui ont une vocation strictement financière.

¹⁶⁷ Vin de palme produit dans la partie méridionale du Bénin

2.2 Les tontines commerciales

Le renforcement du capital financier s'opère traditionnellement dans le secteur informel par le biais de la participation à une ou plusieurs tontines commerciales. La tontine ambulante ou commerciale « permet de disposer d'une somme importante dans un délai beaucoup plus rapproché que ce qu'aurait permis une épargne individuelle »¹⁶⁸. Elle est fondée sur une relation de proximité avec l'initiateur et permet de sécuriser l'épargne.

À bicyclette, à moto ou à pied, les « banquiers ambulants » sillonnent les quartiers de ville ou de village suivant une certaine périodicité pour collecter l'épargne de leurs clients. Ils se distinguent par leur grande mobilité. On les croise le plus souvent aux abords des marchés, sur les lieux de vente et parfois même au domicile de certains épargnants. Leur clientèle est assez hétéroclite. Elle se compose des détaillants, des demi-grossistes ou des grossistes de biens de consommation courante, des artisans, les transporteurs.

Le tontinier collecteur est aussi un pourvoyeur de fonds. Ce dernier peut intervenir ponctuellement pour répondre aux besoins de financement de certains de ses clients qui éprouvent des difficultés passagères de trésorerie. Son ancienneté dans le métier est le gage de sa crédibilité, car les marchands qui sollicitent ses services le font en toute connaissance de cause. En effet, il est plus difficile à un jeune tontinier de gagner la confiance des épargnants qu'à un ancien dont la notoriété est solidement établie.

Les commerçants ont souvent recours aux services de différents tontiniers pour des raisons très diverses. En fonction de l'évolution de leur chiffre d'affaires, les négociants peuvent combiner différentes formes de tontine afin de minimiser les risques liés à la concentration de leurs ressources aux mains d'un seul individu, soit pour augmenter leur potentiel d'épargne et de crédit. Cette dernière option qui incite à mettre plus d'argent de côté atteint néanmoins ses limites avec les activités à forte capitalisation à l'exemple du commerce des produits pétroliers.

En dépit de son importance, l'épargne individuelle n'arrive pas toujours à couvrir le montant des commandes. Elle apparaît bien souvent dérisoire face aux besoins de financement des commerçants. D'après Backiny, Kingne et Roubaud cités par Bruno

¹⁶⁸ LAUTIER, B., (1994), *Op., Cit.*

Lautier son impact économique est limité : « elle finance seulement 6.2 % du capital des microentreprises de Yaoundé »¹⁶⁹.

3. La construction d'une relation de confiance

Les meilleures possibilités d'ascension dans le commerce informel dépendent alors de la construction d'un réseau de relations qui s'appuient sur la confiance. En l'absence d'une garantie suffisante ou d'une impossible hypothèque, la confiance se révèle, dans bien des cas, comme étant le fondement essentiel du lien financier. Elle ne se décrète pas, mais s'actualise au fil du temps avec le respect des règles et des engagements pris par le débiteur.

Afin de pallier l'insuffisance du fonds de roulement et les difficultés de trésorerie que rencontrent souvent de nombreux commerçants, les gérants de stations d'essence basée au Nigéria sont obligés de mettre en place des facilités de paiement plus connues sous l'appellation de crédit fournisseur. Son importance varie en fonction du volume et de la régularité des transactions commerciales:

Il nous arrive de prendre livraison de stocks de marchandise dont la valeur peut être estimée en centaine de millions de francs. Tout dépend de la relation de confiance qui te lie à ton fournisseur. Ce dernier peut te céder à crédit un ou plusieurs camions-citernes de différents produits pétroliers ; sachant que le coût du chargement d'un camion-citerne peut atteindre plusieurs millions de francs. La confiance demeure un principe cardinal dans nos relations d'échanges. Elle suppose la connaissance du lieu de résidence du client. Si la commande acquise à crédit venait à être saisie par les autorités publiques, la perte est vécue comme un drame et vos yeux deviennent rouges.

Nous avons commencé avec nos modestes moyens, car personne ne nous faisait confiance. Mais lorsque nous avons acquis la confiance de nos fournisseurs, ces derniers pouvaient nous vendre à crédit le double voire le triple de nos achats habituellement effectués au comptant.

Personne ne paie au comptant. Le grossiste peut prendre tout son stock à crédit et le céder à crédit. Il se charge ensuite du recouvrement auprès de ces clients pour pouvoir régler son fournisseur. De la même manière, il nous arrive de convoier les produits d'un client pendant un mois avant de lui réclamer les frais de transport. La fréquence des transactions permet d'asseoir durablement la crédibilité.

¹⁶⁹ Lautier , op.cit., p. 64

4. L'imbrication des modes de financement

Une partie des bénéfices engrangés par la vente de produits pétroliers est réinvestie dans des activités formelles ou dans l'achat de biens immobiliers. Ces acquisitions servent ultérieurement de garantie à des emprunts bancaires. C'est ainsi que l'argent de la contrebande est recyclé dans le circuit formel.

Inversement, mes investigations au Ministère du Commerce ont montré que nombre d'entreprises privées béninoises ayant obtenu l'agrément pour la commercialisation des produits pétroliers n'ont pas installé des stations d'essence, car tout le monde le sait, le secteur formel des hydrocarbures est sinistré, mais pour lever plus facilement des prêts bancaires qui serviront par la suite à financer des projets plus lucratifs.

Ainsi, la réussite dans les affaires passe souvent par une forte capacité des commerçants à concilier les activités licites et illicites. L'une vient en soutien à l'autre. Pour certains entrepreneurs avisés, il est parfois préférable d'investir un prêt bancaire dans des activités illicites qui génèrent de gros profits plutôt qu'investir dans un commerce à la rentabilité incertaine. L'affaire ICC¹⁷⁰ qui a défrayé la chronique pendant plusieurs mois en 2010 témoigne bien de cette réalité. La tendance est donc à la diversification des sources de revenus à travers une gestion astucieuse de plusieurs activités à caractère licite ou illicite. La stratégie consiste donc à ne pas mettre tous ses œufs dans le même panier et à répartir les risques.

Pour T.M., l'investissement dans une activité formelle constitue un passage obligé en vue de l'obtention d'un crédit bancaire :

Nous augmentons progressivement les volumes commandés en fonction de notre effort d'épargne qui passe par la tontine. Les institutions de microfinance ne sont pas ouvertes à ce type de commerce. La seule façon de bénéficier d'un tel crédit est de disposer d'une activité formelle. Les crédits octroyés par ces institutions peuvent servir à d'autres fins.

Richard est du même avis:

¹⁷⁰ L'affaire ICC est un vaste scandale financier qui a tenu en haleine, pendant plusieurs mois, l'opinion publique béninoise. La genèse et le développement de cet imbroglio politico-judiciaire qui ressemble étrangement à l'affaire Madoff, peuvent être suivis à partir du lien internet : http://www.youtube.com/watch?v=hT11u7oM_Vc
La suite de l'allocation du président Adrien Houngbédji, un des leaders du principal parti d'opposition au Bénin <http://www.youtube.com/watch?v=lv5TzW2H6BE>

Personnellement, ce sont les revenus du commerce qui ont permis l'achat de la parcelle et la construction de ma maison. Hormis cette activité, je n'ai plus d'autres sources de revenus. À travers l'activité, d'autres ont pu ériger deux ou trois maisons à étage. L'activité est rentable. Elle est très rentable ! L'État n'accepte pas de nous prêter de l'argent. Cependant, les bénéfices générés par le commerce peuvent financer d'autres activités, une épicerie, par exemple. La boutique sert de paravent pour solliciter un prêt bancaire. Une partie de l'emprunt peut être reversée dans le commerce des produits pétroliers. Les revenus générés par le commerce de carburant peuvent servir à honorer les échéances du prêt.

Pour madame D., le choix d'une activité illicite avant tout une question de suivi :

Il n'existe aucune commune mesure entre la vente de bouillie et celle de l'essence. Le commerce des produits pétroliers continue d'être rentable, malgré la diminution des marges bénéficiaires. Tu ne peux pas vendre la bouillie et faire un bénéfice de 5000 francs quotidiennement. Avec la vente de la bouillie, le fonds de commerce est très rapidement entamé.

5. Les freins à l'accumulation du capital

Si l'obtention d'un profit maximal constitue la raison d'être de ce trafic, celle de son accumulation présente parfois un caractère très aléatoire. L'altération du rapport de confiance est l'une des raisons qui peuvent entraver l'accumulation. En effet, les difficultés de recouvrement de créances auxquelles sont confrontés de nombreux grossistes constituent un facteur de risque pour le bon fonctionnement des affaires. À ce propos, madame D., ancienne vendeuse de bouillie, reconvertie au commerce du *kpayo* nous livre son expérience :

Ordinairement, les détaillants se fournissent auprès de plusieurs grossistes de sorte que les recettes effectuées sur les produits livrés par l'un servent à rembourser les dettes de l'autre. Près de huit grossistes peuvent livrer un même client. Les détaillants sont constamment dans une situation d'endettement envers plusieurs fournisseurs à la fois.

Elle poursuit en affirmant qu'il n'existe aucune autre activité qui soit aussi rentable que la vente de l'essence. Cependant, les bénéfices et les pertes s'alternent. Il nous arrive de vendre des commandes presque à perte ou de dégager de gros bénéfices à la suite de certaines ventes.

La crise d'endettement que connaissent les petits distributeurs a conduit certains trafiquants à se spécialiser dans la filière de transporteur. C'est le cas de Théophile, pour qui ce choix s'est imposé avec l'enchaînement des créances irrécouvrables.

Avec l'accroissement de la demande, nous avons diversifié nos sources d'approvisionnement. Mais par la suite, nous nous sommes reconvertis, car nos clients ne payaient plus régulièrement leur dette. Du rôle de grossiste, nous sommes passés à celui de transporteur de produits pétroliers

Si l'amateurisme qui caractérise la gestion de nombreux petits commerçants constitue un frein à l'accumulation, autant les dépenses ostentatoires et les investissements improductifs des gros trafiquants peuvent éroder leur capacité d'autofinancement.

Théophile nous livre ses réflexions concernant le manque de culture de prévoyance, qui selon lui serait à l'origine de nombreux échecs.

De 2005 à 2013, je n'ai pas réalisé grand-chose de tout ce que j'ai pu amasser comme bénéfice. Pourquoi ? Vous devez remarquer que c'est ceux qui font de la contrebande qui dépensent sans compter. La plupart investissent dans les femmes. Je remercie Dieu et mon père grâce à qui j'ai pu acheter des parcelles. Mais, parmi mes aînés dans ce commerce, il en existe qui n'ont pas réalisé quelque chose de leurs profits amassés.

A.D. : Ils préfèrent investir dans les dépenses ostentatoires: les voitures, les cérémonies pompeuses, l'entretien de leurs maîtresses, etc.

T.M. : Depuis que j'ai commencé cette activité, le seul véhicule que j'ai pu acheter, c'est mon camion qui est à la fois mon outil de travail. C'est ça qui m'appartient. Mon papa a acheté beaucoup de camions. J'ai en plus une vieille moto que je continue de conduire. Mon père m'a appris à semer (investir) en prévision de jours difficiles. Il nous arrive de faire de gros bénéfices en une journée dans ce commerce. Mais certaines personnes dépensent au fur et à mesure ces bénéfices avant de se rendre compte au bout d'un certain temps qu'ils n'ont rien réalisé. Ce sont ces personnes qui se plaignent le plus aujourd'hui (de l'intensification de la répression), et certains parmi eux créent le vol et l'insécurité dans le pays. Il n'y a pas de secteur qui peut donner comme l'informel. En tout cas, les contrebandiers aiment dépenser dans des futilités. Ils aiment se faire voir. (Il sert mis à me chanter le refrain d'une chanson populaire à travers lequel le musicien fait l'éloge d'un grand contrebandier, en l'occurrence le Boss, j'écoutais les chants de cet artiste sans jamais fait le rapprochement). Le Boss peut donner près de cinq millions quand cet artiste se produit, au point où ce dernier dans l'une de ses chansons lui adressa ces propos : vous dépensez de l'argent tout en faisant mal à l'argent (une manière de lui dire qu'il en faisait trop). Il avait tellement donné à l'artiste que ce dernier considérait son geste comme un péché. De Adjahoui jusqu'aux chanteurs actuels, en passant par Lètriki, il est devenu le sponsor de beaucoup d'artistes populaires (de la vallée de l'Ouémé). Il faut dépenser par ce que demain, il y a encore.

A.D. : Il n'y a donc une logique d'accumulation du capital ?

T.M. : Je ne sais pas si cette mentalité est béninoise.

A.D. : Si les pays occidentaux sont devenus aujourd'hui des nations prospères, c'est parce que cette logique d'accumulation a existé de tout temps...

T.M. : Si moi-même, j'ai pu réaliser quelque chose, c'est grâce à mon papa. Car en réalité quand vous entrez dans ce commerce, vous êtes attiré par un groupe auquel vous cherchez à vous identifier. Lorsque vous n'entrez pas dans les mœurs de ce groupe, c'est comme si vous ne valez rien. Par exemple, il faut aller tous les dimanches à une réception, payer une tontine de 10000 francs, dépenser 100000 francs pour faire les m'as-tu vu. Et si vous ne le faites pas, c'est que vous ne valez rien. Il y a cette culture qui est entrée dans les mœurs de ceux qui font ce commerce.

Enfin, le caractère illicite de l'activité constitue aussi un frein à l'accumulation. En effet, les assauts répétés des forces de l'ordre n'incitent guère les fraudeurs à se doter d'outils de production assez performants. La plupart des gros trafiquants inscrivent leurs actions dans une logique de maximisation de profit, mais fonctionnent avec des moyens rudimentaires. Ce choix est loin d'être anodin, car ce qui est recherché ici, c'est de minimiser les pertes en cas de saisie.

Conclusion du chapitre

L'entraide familiale et la pratique de la tontine jouent un rôle déterminant dans le financement des activités informelles au sens large. Le commerce de contrebande des produits pétroliers n'échappe pas à ce principe. La plupart des commerçants qui alimentent le marché parallèle, certes, font preuve d'une forte capacité d'épargne, mais ont recours également au crédit fournisseur pour étendre leur commerce. La construction d'une relation de confiance entre les membres d'un même réseau de distribution apparaît ici comme une alternative visant à pallier l'absence de financement bancaire ou l'insuffisance d'un fonds de roulement.

L'accumulation du capital passe aussi par le recyclage des revenus issus de la contrebande. Ainsi, comme dans un système de vases communicants, l'argent de la fraude sert à créer ou à maintenir des unités formelles lesquelles serviront à mobiliser des emprunts bancaires qui seront fort utiles au trafic ?

CHAPITRE 8: FEMMES ET COMMERCE ILLICITE

Ce chapitre traite de l'itinéraire commercial de quelques femmes rencontrées dans la vente illicite de produits pétroliers. Elles sont grossistes, semi grossistes, détaillantes ou porteuses de bidons d'essence. Mais ce qu'on pourrait désigner comme "dénominateur commun" à toutes ces femmes, c'est qu'elles se sont toutes reconverties à cette activité. Leurs chemins étaient divers ; mais un jour, ont tous croisé la vente illicite de produits pétroliers...

1. Les préalables au commerce

La constitution d'un stock de bidons est l'une des premières étapes qui conduit à l'approvisionnement. Elle précède le transport des marchandises. Avant de se lancer dans le commerce du *kpayo*, les importateurs-grossistes achètent sur les marchés locaux, des bidons vides ayant servi préalablement au conditionnement des huiles alimentaires importées. Le prix unitaire de ces bidons usagers a sensiblement augmenté au fil du temps, passant de 300 à 400 F CFA sous la pression de la demande. En juin 2013, le bidon vide se négociait à 500 F CFA au grand marché de Dantokpa. Un nettoyage scrupuleux de ces bidons est nécessaire avant leur utilisation pour le transport du *kpayo*. La matière grasse résiduelle est extraite de l'intérieur de cet outil de conditionnement. A la fin de l'opération de nettoyage, chaque bidon est marqué des initiaux du nom et du prénom de l'acquéreur. Le marquage se fait généralement à la peinture pour une écriture indélébile. L'identification des bidons a pour but de faciliter la traçabilité des commandes de chaque commerçant dès lors que le groupage est le mode d'expédition privilégié par les transporteurs.

Une fois les bidons acheminés au Nigéria, chaque grossiste se met en relation avec un fournisseur ou plusieurs fournisseurs par le biais de son commissionnaire. Ce dernier s'occupe des négociations commerciales et exécute l'ordre de son client. Les bidons remplis de carburants sont de nouveau acheminés vers les embarcadères les plus proches d'où ils seront réexpédiés. Le secrétaire de chaque transporteur identifie les bidons à son marquage et fait embarquer ceux de son client. À ce stade, un point précis est réalisé sur la quantité de bidons de chaque grossiste avant le convoyage à Cotonou. Au cours de la traversée, toute la cargaison passent sous la responsabilité du transporteur qui engage par ailleurs les frais de route. Une fois à Cotonou chaque grossiste retire son stock de produits.

En cas de perte de bidons pendant le trajet, le coût de la marchandise égarée est déduit des frais de transport.

Cet extrait d'interview réalisé en 2013, nous permet de mieux situer le rôle des différents acteurs l'organisation des approvisionnements.

A.D. : Qui s'occupe du convoyage des bidons vers le Nigéria

Nous avons de gros transporteurs qui coordonnent l'activité. Ces derniers sont financièrement puissants et disposent d'importants réseaux au sein même des agents chargés de la répression. C'est à eux que nous confions nos marchandises. Leur rôle consiste à sécuriser nos embarcations contre les saisies des forces de l'ordre. Nos produits sont récupérés une fois à destination. Les frais de transport sont réglés lors de la livraison des marchandises. Le règlement de ces frais est souvent différé de quelques jours, le temps de céder une partie du stock et de réunir la somme d'argent nécessaire. Au nombre de ces gros transporteurs, les plus connus sont : Z, K-P, X, N, D, S. Ce sont eux qui négocient le coût des chargements avec les forces de l'ordre. La navette est assurée par leurs barques ou celles d'autres transporteurs. Une fois convoyés au Nigéria, les bidons sont pris en charge par nos intermédiaires locaux. C'est avec ces derniers que nous négocions des conditions d'achat. En règle générale, ces conditions sont assez souples : une partie du stock est souvent acquis au comptant et l'autre à crédit. En cas de non-respect du délai de remboursement, les prochaines livraisons peuvent être compromises. C'est de cette manière que nous fonctionnons. Nous n'allons pas directement à la pompe. L'approvisionnement s'effectue par le truchement d'un intermédiaire qui est originaire du Nigéria. Chaque protagoniste dispose d'une armée d'ouvriers qui ont pour mission de charger, décharger et sceller les bidons. Les pompes à essence sont réglées sur la quantité commandée par chaque grossiste. Au terme du remplissage des bidons d'un grossiste, ceux d'un autre grossiste passent à la pompe, ainsi de suite. Le règlement de la commande se fait sur place. Les barques qui font l'objet de saisie ne contiennent pas uniquement la commande d'un grossiste, mais celle de plusieurs grossistes. Les bidons de chaque grossiste sont marqués par les initiaux de son nom et prénom.

Les interviews qui suivent révèlent le rôle joué par les femmes dans le processus de commercialisation des produits pétroliers

2. Les grandes commerçantes

Nom, prénom : S. A. dite Maman Pauline;

Sexe : Féminin

Lieu : Abomey Calavi

Ethnie : *Kitokoïs*

Situation matrimoniale : Mariée, 05 enfants

Niveau d'instruction : Analphabète

Bonjour maman Pauline, aujourd'hui je vais vous aider à ranger les bidons dans la barque pour gagner l'argent de kpayo aussi.

Viens, il n'y a pas de problème si tu peux accepter de le faire.

Est-ce que qu'on refuse l'argent ? Il y a l'argent dans la chose et vous dites si je peux accepter.

Mets-toi au travail seulement. Comment ça va et ta maman, elle va bien ? Tes frères ? Ta femme et tes enfants, tout le monde va bien ? Tu sais j'ai vu ta maman la fois dernière et j'avais honte parce que je ne lui viens pas en aide comme il le faut. C'est quand ton papa était décédé que je lui avais fait quelques gestes, tu sais il y a longtemps. C'est parce que notre travail ne nous donne pas le temps. Je suis toujours en mouvement. Tu vas manger quoi ?

Non rien. Merci. C'est à la maison que je viendrai manger la sauce de poissons frais et de l'akassa. Aujourd'hui, le kpayo prend tout votre temps je ne sais pas si vous-même vous continuez de faire de bonnes sauces de poissons frais comme avant.

C'est vrai je ne le fais pas comme avant parce que j'en ai plus le temps. Chaque jour je dois courir à gauche et à droite. Je dois aller voir des gens qui ont pris mes marchandises et qui n'ont pas encore payé. Je dois aller ramasser des bidons chez quelqu'un d'autre. Des gens vont m'appeler pour demander de la marchandise. Si j'ai encore quelques bidons en stock, je dois me lever pour leur livrer ça. Chaque jour le *kpayo* me demande toujours quelque chose à faire. Ce qui fait que tous ceux que je dois visiter, je n'arrive plus à les visiter et ça me gêne. Quand les gens me ramènent des bidons d'essence du Nigéria, le même jour je dois commencer par courir pour qu'ils puissent repartir acheter à nouveau. Tous ceux à qui je donne de produits ne payent pas en même temps. Je vais chercher à réunir de l'argent pour envoyer les gens acheté à nouveau. Je dois donc courir pour chercher de l'argent. Si je ne donne pas tout ce temps à mon activité, ça ne va pas évoluer comme il le faut. Je ne reste pas à la maison pour me reposer. Si je réunis l'argent qu'il faut, je dois aller maintenant l'échanger contre le naira et le remettre aux employés pour

qu'ils puissent repartir. Les gens m'appellent du Nigéria pour dire que le produit est disponible, de vite envoyer les bidons. Parfois les employés démarrent et le moteur refuse de prendre. Ils m'appellent. Il faut que je revienne leur dire de l'amener chez le mécanicien. Quand tu vois quelqu'un dans la vente de *kpayo* il faut savoir qu'il ne se repose pas.

- **L'antériorité d'une activité commerciale**

Si vous avez laissé la vente de poissons frais dans le marché de Dantokpa, c'est sûr que le commerce de kpayo donne beaucoup plus que le commerce de poissons.

On ne peut pas comparer les deux. Si ton mari fait *acaja*, il doit le laisser pendant deux, trois ou même parfois quatre ans avant de l'exploiter. Si Dieu fait pour lui et qu'il trouve beaucoup de bénéfices, après avoir enlevé toutes les dettes qu'il avait eues pour faire cet *Acaja*, s'il trouve trop de bénéfice c'est peut-être cinq millions de francs CFA (5 000000). Et si c'est toi-même qui a l'argent pour faire c'est pareil. En tant que revendeuse de poissons, combien je gagne par jour. Je vais le matin je reviens le soir c'est à peine que je gagne deux mille francs (2000) francs CFA. Il arrive que je gagne plus que ça. Mais avec le *kpayo*, les 5000000 dont je parle là je peux les gagner en une semaine comme je peux les perdre en un jour.

Perdre 5000000 de francs en un jour c'est possible?

Bien sûr que cela se passe. Si je veux faire une commande, je mobilise jusqu'à 10000000 de francs CFA. Si mes transporteurs commettent des erreurs et que les douaniers les arrêtent, c'est fini je peux perdre jusqu'à 5000000 ou même plus. Quand les douaniers vous arrêtent, ils demandent de l'argent avant de vous laisser. Si tu as de la chance, tu peux avoir tes produits après avoir payé beaucoup d'argent. Mais si tu n'as pas la chance, tu vas payer et perdre tout ce que tu as acheté et c'est la barque seule que tu vas retrouver. Tu as perdu ou tu n'as pas perdu? Tu perds le capital et le bénéfice. Le commerce de *kpayo* c'est bon mais quand ces moments arrivent il devient mauvais. Je rends grâce à Dieu depuis environ 10 ans que j'ai commencé je n'ai pas encore connu ce genre de choses.

- **Des repères dans le temps**

Tu sais, j'ai commencé le mois même où ma fille aînée a rejoint son mari. Puisque c'est elle qui m'aidait à aller sur le lac acheter du poisson. Quand elle est partie, ça a été comme

un de mes bras qui a été coupé. De toute évidence, cela a été le moment pour moi aussi de concrétiser une action que j'envisageais il y a un moment. Quand je voyais ceux qui font le commerce du *kpayo* sortir de l'argent je les enviais énormément. Il y a plus d'argent dans le commerce du *kpayo* que dans n'importe quel autre que je connais.

- **Les premiers pas dans le commerce.**

Je ne peux pas dire qu'il y a une seule personne qui m'a initié dans le commerce du *kpayo*. Je voyais ceux qui le font et comment ils utilisent l'argent. Je savais que quand on a de l'argent on peut faire le commerce. J'avais un peu d'argent et je me suis rapprochée d'une amie qui est dedans. Elle m'a demandé si j'avais assez d'argent et je lui ai dit que j'ai un peu d'argent, cinq cent mille (500000) FCFA environ. Elle a souri. Elle m'a dit que ça c'est rien pour faire le commerce du *kpayo*. Mais elle m'a dit que je peux commencer par acheter petitement. Elle m'a dit d'aller acheter quelques bidons. Je les ai achetés. Elle a calculé l'argent et elle a pris. Elle a ajouté mon argent à son capital à elle puis elle a fait des commandes. Elle a encore vendu à ses clients, elle a fait le point et elle m'a donné mon bénéfice. Elle a acheté deux fois dans la même semaine et elle m'a donné vingt-huit mille francs (28000) CFA comme bénéfice. J'étais très contente. Elle continuait à acheter pour moi. Au cours d'une semaine elle achète au moins une fois. Quand je vois d'autres personnes je leur demande comment cela se fait. Elles m'expliquent. Je comprends que ce qu'elle fait avec moi c'est bon. J'ai commencé par travailler les responsables des groupements auxquels j'appartiens, je négocie avec elles et je prends de l'argent dans les caisses. Je reviens je donne à mon amie pour acheter et augmenter mes bénéfices. Si j'apprends qu'un proche veut vendre de poissons, je fais tout possible pour aller acheter et revendre. J'empoché 1500 ou bien 2000 FCFA. Avec les bénéfices qu'elle me donne j'ai commencé une grande tontine où les gens ramassent jusqu'à 1200000 FCFA. J'ai fait six mois et j'ai ramassé. J'ai divisé cet argent en deux et j'ai remis une partie à une autre amie pour m'acheter les produits. J'ai complété l'argent de mon amie. Et c'est comme ça que j'ai commencé et j'ai fait des tontines pour réunir beaucoup d'argent pour commencer par acheter moi-même. J'ai continué avec mon amie qui me rendait le bénéfice que générait mon argent avec elle, puis j'ai commencé à acheter moi-même.

- **L'évolution du commerce**

Quand j'ai eu vraiment de l'argent pour commencer, j'ai d'abord acheté assez de bidons et j'ai loué une barque. J'envoyais les gens faire les achats au Nigéria. J'ai appelé mon frère et il suivait les gens pour aller et les surveillait aussi pour moi. Les gens que j'ai trouvés savent comment ça se passe au Nigéria. Je vais à Dantokpa, je fais les changes du franc CFA en naira. Je calcule et je leur remets les nairas. Ils vont, achètent et ramènent les produits. Je paie l'argent du propriétaire de la barque, je leur donne leur rémunération et ça évoluait. C'est comme ça j'ai commencé moi-même. Ces mêmes gens-là ont négocié avec ceux qui leur vendent les produits et ils m'ont amené l'un d'entre eux ici au Bénin. Je me suis fait amie avec lui. Quand j'envoie mes gens il me vend encore à crédit dedans. Je finis de vendre ici et je lui envoie son argent. Ou bien je l'appelle, il vient à Cotonou et je vais le rencontrer pour lui donner son argent. Je n'aime pas garder son argent, je vends je lui donne son argent. J'ai deux personnes comme ça aujourd'hui et quand elles m'envoient leurs produits je leur donne leur argent et jusque-là nous sommes des amis.

- **L'accumulation du capital**

Quand tu achètes beaucoup et tu revends tu vas avoir beaucoup de bénéfices. J'ai fait des tontines et j'ai ramassé. J'ai passé de l'argent chez des gens c'est comme ça que j'ai eu ce qu'il faut pour commencer. Quand je grandissais dedans, je trouvais assez de bénéfices et j'ai acheté des terrains à bâtir. J'ai donné même les papiers d'un de mes terrains une fois pour passer de l'argent au niveau du Centre Local de Crédit Agricole Mutuel (CLCAM). Mais je n'ai pas dit là-bas que je veux faire le commerce de *Kpayo*. Quand j'ai eu ce crédit, j'ai augmenté la quantité que j'ai l'habitude d'acheter. Et mon bénéfice aussi a augmenté. Si tu n'as pas beaucoup d'argent tu ne peux pas faire le commerce de *kpayo*. Tout passait dans le commerce : les bénéfices que je trouvais, l'argent que je passais partout. J'ai fait une barque moi-même. Mais je n'ai pas acheté de moteur. Je loue le moteur parce que si ça se gâte, on dépense beaucoup pour réparer. Je préfère louer que d'acheter. Mes marchandises ne sont jamais tombées dans les mains des douaniers et je rends grâce à Dieu. C'est ça qui a fait que je continue de faire mon commerce sans problème.

Il suffit d'avoir assez d'argent et de suivre une fois, deux fois quelqu'un qui fait déjà le commerce. Tu peux le faire facilement. Les détaillants sont prêts. Si tu amènes des produits, ils vont prendre et aller installer aux bords des voies pour vendre, toi tu prends

ton argent et ils prennent leurs bénéfices. Toi-même tu peux chercher des endroits, mettre des gens et ils vont vendre pour toi et prendre de l'argent. Les gens le font.

- **La gestion du temps de travail**

Et vous, vous n'avez pas des endroits où vous avez mis des gens pour vendre pour vous ?

Il y a déjà trop de tracasseries dans ce que je fais là. Si j'ajoute encore ça, je ne pourrai pas gérer. Les gens qui vendent aux bords des voies s'ils quittent leur maison le matin c'est le soir qu'ils reviennent. Ils ne se reposent pas. Chez eux c'est encore plus difficile. Ils restent là au soleil. Si un client vient acheter un litre, ils se lèvent si quelqu'un vient pour deux litres ils se lèvent. Ils font ça du matin au soir. Même pour les femmes qui déchargent les bidons d'essence c'est encore bon. C'est quand les barques reviennent qu'elles viennent juste pour décharger.

C'est nous qui donnons aux détaillants. Eux ils n'ont pas assez d'argent pour aller acheter une grande quantité de marchandises. Il suffit de trouver beaucoup d'argent et tu peux acheter en grande quantité. Comme ça tu deviens grossiste.

- **Gestion et rentabilité du commerce**

Il y a cinq personnes comme ça à qui je donne sans réclamer l'argent immédiatement. En dehors de ces personnes-là, quand la barque revient avec des marchandises, des gens arrivent ils achètent et ils payent en même temps.

Je ne vais pas au Nigéria pour le commerce de *kpayo*. Si je vais c'est pour traiter une autre affaire. Je vais par exemple si ma sœur (qui vit au Nigéria) et son mari se bagarrent. En tant que grande sœur je vais pour leur résoudre le problème. Si je veux dire quelque chose avec ceux-là qui me vendent des produits à crédit, ils arrivent à Cotonou et je vais les voir. Ils connaissent même ma maison et ils viennent si je leur demande de venir. C'est mon frère que j'ai mis dedans qui m'aide à faire les courses. Je les paie bien, ceux qui transportent et tous les autres qui m'aident. J'ai des gens spécialement qui me font les changes du CFA en naira. Si je suis fatiguée et je ne peux pas aller jusqu'à eux je les appelle et j'envoie une autre personne pour me le faire. Je lui fais confiance parce que je l'entretiens bien. Si quelqu'un travaille avec moi je fais bien avec lui et je lui dis de bien faire son travail aussi. C'est pourquoi si quelqu'un d'entre ceux qui travaillent avec moi veut se disputer avec mes clients je le lui interdis en même temps ; parce que ce n'est pas

bon pour mon activité. Je lui dis que mes clients me sont trop chers. Moi-même si un client prend mes produits et ne paie pas vite je fais doucement avec lui. Mais je prends toujours mon argent. C'est comme ça le marché. Il faut ménager tout le monde surtout contenter ceux qui travaillent avec vous parce qu'ils jouent un grand rôle dans l'évolution du commerce. Moi j'essaie d'être juste avec eux tous. Et je leur demande de faire pareil avec moi. Ce n'est que comme ça que nous tous, nous nous en sortirons gagnants.

- **Les contraintes qui pèsent sur l'activité commerciale**

Oui je dis toujours à mon frère de demander des renseignements sur les produits chaque fois qu'ils vont pour acheter.

Vous lui demandez quels renseignements par exemple ?

Je lui dis de demander si l'essence va manquer dans les jours à venir. Je lui dis aussi de demander à ses amis sur combien eux ils ont fait le naira. Lui il recherche ces renseignements et me rends compte. Cela me permet de faire mes calculs et je sais s'il faut acheter des produits et stocker pour revendre chers ou de savoir si mes gens qui font le naira me trompent ou non. Pour commencer j'avais pris des gens qui faisaient déjà la chose. Et j'ai mis mon propre frère à côté d'eux pour qu'il comprenne comment cela se fait. Il faut travailler avec des gens qui ont déjà fait la chose une fois. Comme ça tu es à l'aise et ils vont te montrer d'autres choses dedans et ton commerce va bien marcher.

Donc vous avez déjà grandi ?

Je suis en train de grandir. C'est très rare que j'achète moins de 1000 bidons parce que quand on fait quelque chose on doit grandir. Mais je n'ai pas encore beaucoup d'argent comme les autres qui envoient deux barques remplies de bidons et qui ont beaucoup bénéfices. Mais je fais pour moi. Ce que j'achète me permet de faire des bénéfices et jusque-là j'achète je vends et je gagne. Comme les douaniers n'ont jamais arrêté mes produits, je n'ai pas eu de problème. Il y a des gens parmi nous dont les produits ont été arrêtés par les douaniers. Leurs magasins peuvent prendre feu ou bien les voleurs peuvent les voler. Ils ne trouvent peut-être pas des gens qui leur donnent de produits à crédit et ils n'ont pas assez d'argent pour acheter une grande quantité. Leurs clients achètent et ils ne payent pas bien ou bien ils ont d'autres problèmes. Ceux-là ne restent pas longtemps dans le commerce. Moi je remercie Dieu.

Votre mari vous cause-t-il des problèmes pour vos activités ?

Non. Comme mon mari a vu que je trouve de l'argent dedans, si je dis quelque chose concernant mon commerce il ne refuse pas.

- **Les rapports avec les partenaires commerciaux**

Je règle bien mes fournisseurs et mes transporteurs c'est pourquoi je n'ai pas de problème avec eux. Avec mes clients je fais doucement avec eux et je prends toujours mon argent.

Nom, prénom : H. Françoise

Sexe: Féminin

Lieu : Akassato

Ethnie : *Wémè*

Situation matrimoniale : Mariée, 06 enfants

Niveau d'instruction : Analphabète

- **L'antériorité d'une activité commerciale**

Ma maman vend des fagots et quand tu es fille, elle t'oblige à le faire. Je le faisais avec elle. Nous quitions les Aguégué¹⁷¹ pour venir vendre à Kito, Sô-Tchanhoué, Vekky¹⁷² et autres. J'ai grandi, je me suis mariée et je continuais par le faire. Ma mère aussi fait pour elle. Je trouvais de bénéfices. Mon mari est agriculteur, nous avons eu quatre enfants et tout allait bien. Mon mari est tombé malade et il est mort en 1999. Je suis restée un peu à la maison et quand j'ai repris avec les fagots, l'argent que je trouve ne suffisait plus pour supporter les enfants. C'est comme ça j'ai commencé le commerce du *kpayo* avec une amie et je faisais encore mon commerce de fagot.

- **Les sources de motivations**

Comme mon mari ne vit plus, je dois chercher quelque chose qui va me donner un peu plus d'argent que ce que je faisais pour aider mes enfants.

Et vous savez que c'est le kpayo qui peut le faire ?

Depuis que je faisais le commerce de fagots avec ma maman, lorsque celles qui font le commerce de *Kpayo* parlent de leurs bénéfices à côté de nous, nous voyons que c'est gros. Mais ma maman aime bien la vente de fagots de bois et nous le faisons. Quand je les vois, je sais qu'elles ont de l'argent. Parmi elles, il y a des gens que je dépasse en âge mais elles

¹⁷¹ Aguégué : commune lacustre située dans le département de l'Ouémé au sud-est du Bénin.

¹⁷² Ganvié, Sô-Tchanhoué, Vekky : villages lacustres situés dans le département de l'Atlantique au sud-ouest du Bénin.

ont réalisé des choses et elles ont aidé leurs parents et leurs frères. Et quand moi-même j'ai commencé, j'ai compris que c'est vraiment ce qu'il y a de mieux à faire.

- **Des repères dans le temps**

Depuis que mon mari est décédé.

- **Les premiers pas dans le commerce.**

Comment avez-vous fait vos premiers pas dans l'activité ?

J'ai commencé avec une amie. Nous achetions quelques bidons chez les grossistes et nous les revendons surtout aux femmes qui revendent en détail. S'il y a des gens qui viennent acheter une quantité importante, nous leur disons que nous en avons et nous allions négocier rapidement avec les grossistes et nous prenons. Nous revenons revendre à ceux-là et nous gagnons un peu de bénéfice. Nous faisons de l'épargne auprès des tontiniers et nous ramassons. Après, je me suis remariée et j'ai commencé seule par faire mon commerce. Mon mari a loué à Missessinto, localité située sur la rive nord du lac Kito. Je suis allée habiter chez lui. Je ne peux plus vendre aux gens comme avant. Je lui ai demandé de m'aider à trouver de la place au bord de la voie pour commencer par vendre. J'ai fait ça un peu. J'ai trouvé un peu d'argent et j'ai commencé par commander dans la barque de quelqu'un par l'embarcadère de So-Ava. J'ai acheté 50 bidons de 50 litres. J'ai fait tout le calcul avec lui et je lui ai remis ce que je lui dois comme frais de transport. J'ai pris les produits et j'ai commencé par vendre. En moins de deux semaines, j'ai tout vendu. J'ai gagné mon bénéfice et j'ai commandé à nouveau. Je faisais ça un peu un peu et je faisais des tontines. Je ramassais, j'ajoutais à mon argent et je commandais un peu plus. Mon mari est un couturier. Quand je reviens à la maison il m'encourage parce que je lui disais un peu ce que je gagnais dedans. Un jour lui-même a ramassé une tontine et il m'a remis son argent pour aller faire le commerce. J'ai acheté d'autres bidons en plus et j'ai commandé encore. Quand j'ai vendu j'ai gagné encore plus. C'est comme ça que j'ai grandi progressivement.

- **L'évolution du commerce**

Quand j'ai réuni un peu d'argent et j'ai commencé moi-même, après je ne commandais plus dans la barque de quelqu'un. Comme les gens savent que je commandais dans la barque de quelqu'un, certains sont venus me voir pour me dire qu'ils iront acheter pour moi au Nigéria. Et comme je les voyais dans des barques avant, je me suis dit qu'ils

peuvent le faire. Ils ont dit que je vais louer une barque, un moteur et payer du carburant pour qu'ils conduisent. Au retour je vais payer le propriétaire de la barque, le propriétaire du moteur et les payer également. Je n'ai pas refusé. J'ai dit ça à mon mari et ils ont commencé comme ça. Moi-même je vais voir un ami de mon défunt mari et il m'échange le CFA en naira. Je reviens, je leur remets le naira et ils vont pour acheter. Quand ils reviennent ceux qui revendent aux bords des voies viennent acheter 5 bidons, 10 bidons, 15 et même 20 bidons. Ils payent en même temps et moi-même je réserve toujours ce que je vais vendre au bord de la voie. Je gagne mon bénéfice chaud chaud et mes transporteurs repartent dans la même semaine pour acheter.

Pourquoi c'est l'ami de votre mari que vous allez voir pour faire le naira ?

C'est son travail. Il reste à Hogbonou¹⁷³ près de Sèmè et il fait ça pour beaucoup de gens qui font le commerce du *kpayo*. C'est comme ça j'ai pensé à lui et il m'aide comme il sait que mon mari ne vit plus. Il demande à ceux qui font le commerce du *kpayo* et qui viennent le voir pour échanger le CFA en naira de lui trouver des gens au Nigéria qui vont lui vendre de produits et que lui-même il veut commencer le commerce de *kpayo*. Mais c'est pour moi qu'il le disait. Les gens lui ont amené une dame et il m'a confiée à la dame. Cette dame me vend des marchandises jusqu'à hauteur de cinq millions de francs (5000000) CFA sans rien prendre et c'est quand les marchandises arrivent, que je vends que je lui renvoie l'argent. Si cette dame n'a pas de produits et que l'argent me manque pour acheter une grande quantité, je lui dis de m'aider pour compléter mon argent pour acheter et elle me le fait facilement. Moi-même je lui retourne son argent sans problème parce que c'est elle qui m'a aidé et je ne partage pas mon bénéfice avec elle. Si je lui donne un délai je le respecte c'est pourquoi je ne vends pas à crédit. C'est celui qui a amené l'argent qui achète chez moi. Mais si je veux aider quelqu'un je lui vends le matin et le soir je prends mon argent.

C'est cette dame qui m'a amené pour la première fois et je suis allée connaître sa maison. Elle m'a montré là où elle-même achète les produits. Je n'étais pas partie pour acheter. Elle m'a montré comment les gens que j'envoie font pour acheter les produits et me les ramener. Après quand je vais c'est juste pour lui remettre de l'argent mais c'est rare. Si je

¹⁷³ Hogbonou : ville du Bénin ; encore appelée Porto Novo. C'est la capitale politique du Bénin. Cette ville est très proche du Nigéria et offre un nombre important de voies d'accès pour s'y rendre.

veux lui donner de l'argent je l'appelle et elle vient pour prendre. Quand on a l'argent on n'a pas besoin d'aller jusque là-bas avant de faire le commerce. Quand j'ai compris ça, je fais mes tontines, je les ramasse et j'ajoute à mon argent pour augmenter la quantité que j'achète. Si mon mari aussi trouve de l'argent quelque part il m'amène ça et je mets dedans pour augmenter la quantité. Mais ce qui me permet d'acheter régulièrement c'est que mon argent ne reste pas chez quelqu'un. Si je te vends mes produits je prends mon argent en même temps. Même si je ne finis pas de vendre ce que moi-même j'ai pris je peux encore trouver de l'argent pour envoyer les gens acheter à nouveau.

- **Les facteurs de réussite**

C'est ma manière de faire. Je ne laisse pas mon argent chez quelqu'un et ça me permet de vite connaître mes bénéfices. J'achète et je revends vite. Je trouve rapidement de bénéfices pour faire mes tontines et il y a encore l'ami de mon mari qui me prête de l'argent. Tout ça fait que je n'ai pas eu de problème. Ce sont les bénéfices que je trouvais et je prenais pour acheter encore.

- **Les relations avec les partenaires**

Il a aussi l'argent que l'ami de mon mari me prêtait et ce que mon mari me donne. Il pouvait refuser mais il n'a pas refusé. Ses amis lui disent même que les femmes qui ne restent pas à la maison comme ça ne sont pas fidèles de me refuser ce commerce. Mais il n'a pas écouté ces gens-là.

- **La gestion du temps de travail**

Au cours de la journée, même si je finis par dormir j'ai toujours mes idées sur mes marchandises. J'ai deux petites filles qui m'aident à vendre. Je reste à la maison je fais les petits travaux de maison avec l'une d'elles et l'autre va vendre. Après j'envoie l'autre pour vendre avec elle. Moi-même je rentre dans la ville pour aller préparer les gens qui doivent aller acheter. Je vais faire le change du CFA en naira. Je vais voir ceux qui vérifient les bidons et si ça manque je vais en acheter. Les gens à qui je vends peuvent garder longtemps mes bidons je ne refuse pas mais pas mon argent. Je demande des informations sur le Nigéria. Je vais chez des amies qui font le commerce et nous réfléchissons sur le commerce. Chacune d'entre nous raconte ce qu'elle rencontre comme difficultés. Une personne raconte comment ses transporteurs la bloquent parce qu'ils vont et ne reviennent pas vite. Une autre raconte par exemple comment les douaniers ont arrêté ses marchandises

et qu'elle a payé beaucoup d'argent avant de reprendre les marchandises. Elle nous dit comment ses bénéfices ont diminué. Nous réfléchissons ensemble aux problèmes. Mais ce que nous disons souvent c'est où trouver assez d'argent pour faire le commerce. Nous réfléchissons à ceux que nous pouvons voir pour organiser une tontine, cotiser gros et ramasser beaucoup d'argent. Mes amies vendent aux gens et elles ont encore plusieurs endroits où elles revendent. Elles racontent ce que les gens qui les aident font avec elles.

Je n'ai pas des heures fixes pour travailler. C'est quand je finis de faire tout ce qu'il faut pour envoyer les gens au Nigéria acheter que je cherche à me reposer. Mais je ne me repose pas beaucoup. Je passe chez ceux qui ont gardé mes bidons et je les ramasse. Les petits enfants m'aident à les ranger et j'attends le retour des autres. Si je vends vite les gens peuvent repartir le lendemain avec les bidons qui sont déjà là. Mon problème c'est de faire tout pour que mes gens puissent aller régulièrement acheter, c'est ça qui fait augmenter les bénéfices.

Oui, quand on fait le commerce de *kpayo*, on n'a plus le temps. C'est tous ceux qui sont dans le *kpayo* qui ne trouvent pas le temps comme ça. Ce n'est pas moi seule.

Les deux filles m'aident beaucoup et si elles n'étaient pas avec moi, je ne peux pas vendre au bord de la voie. C'est pourquoi je n'ai pas deux places pour vendre. Je ne veux pas me gêner deux fois. Je ne peux pas tout faire toute seule.

- **Gestion et rentabilité du commerce**

Je ne calcule pas par jour. Mais je le fais par semaine. Et ça dépend de combien de fois les gens sont allés au Nigéria par semaine. Je fais le point et je leur remets ce que je dois leur donner. Je paie l'argent du propriétaire de la barque, l'argent du propriétaire du moteur. Je prends mon bénéfice et j'ajoute pour acheter encore.

- **L'accumulation du capital**

Les bénéfices que je trouve dedans font que même si les gens gênent le *kpayo*, je veux toujours faire ça.

Mais en une semaine vous trouvez combien à peu près ?

Ça dépend je vends jusqu'à 10000000 de francs CFA. Si c'est ce que je mets au bord de la voie, je vends jusqu'à 10 bidons par jour. Mais ça dépend également du jour, il y a des jours où je vends moins de 10 bidons, difficilement je vends 5 bidons.

Si je vends un litre je peux gagner 25 F, 35 F, 50 F. Il n'y a pas un bénéfice fixe, Ça dépend du prix de vente du litre. J'ai plusieurs clients. Quand je suis au bord de la voie ceux qui achètent sont nombreux. Si les gens reviennent avec la barque tous ceux qui amènent leur argent et qui achètent chez moi sont aussi mes clients.

Moi je suis en même temps grossiste et détaillante parce que quand j'achète je revends aux gens et je revends aussi au bord de la voie. Moi je fais les deux. Quand tu achètes beaucoup et tu revends à ceux qui vont revendre aux bords des voies tu es grossiste. Le commerce de *kpayo* c'est l'argent. Commander beaucoup c'est sortir beaucoup d'argent. J'achète entre 700 bidons et 1500 bidons.

- **Les contraintes qui pèsent sur l'activité commerciale**

J'ai eu chaud quand le président Yayi Boni a interdit le commerce. Ceux qui transportaient pour moi certains étaient partis au Nigéria pour chercher quelque chose à faire d'autres étaient restés mais ne pouvaient pas aller acheter parce que les douaniers étaient toujours là et les guettaient. Comme transporter ce n'est pas l'affaire d'une femme, je cherchais les gens qui faisaient tout possible et amenaient un peu de bidons, j'achetais et je revendais sur ma place au bord de la voie. Pendant ces moments j'étais devenue petite revendeuse. Mes bénéfices ont diminué. Mais ce que je trouvais sur un litre dépasse largement ce que je trouvais avant. C'est tout le monde qui avait chaud en ce moment ce n'est pas moi seule.

Si je demande des renseignements et les gens me disent qu'on veut fermer les frontières dans une période, je cherche de l'argent partout, j'achète et je stocke. Quand on ferme je commence par sortir mes produits pour vendre et en ce moment je gagne. Mais tout ça là c'est de l'argent. Même si tu as de marchandises tu laisses et tu achètes encore. Oui ça permet de comprendre comment le commerce se fait. Tu vas parler avec les gens tu vas voir comment ils font tu vas comprendre un peu leurs secrets. Tout ça fait que quand tu commences tu sais comment le faire.

- **Les rapports avec les partenaires commerciaux**

Je n'ai pas de difficultés avec eux. C'est pour éviter ça que je n'aime pas vendre à crédit à quelqu'un. Je n'aime pas que les gens me doivent.

Les itinéraires commerciaux des trois femmes se rejoignent en trois points. D'abord, la reconversion : pour chacune d'elle, la vente illicite de produits pétroliers n'était pas une

activité pratiquée à l'origine. Elles se sont converties au gré des circonstances de la vie à ce commerce. Les opportunités qui se sont présentées à elles leur ont ouvert les portes sur ce commerce avec ses risques mais surtout en ne regardant que les avantages financiers qui en découlent. Chacune d'elle a évalué la prise de risque et disposait d'éléments de comparaison avec son activité antérieure avant de prendre et assumer sa décision.

Ensuite, la gestion du temps : les discours des unes et des autres ont révélé l'activité de vente illicite produits pétroliers comme une véritable "chronophage". Elle sollicite non seulement la promotrice, mais aussi ses proches. Elle se révèle comme une activité utilisant une main d'œuvre domestique à plein temps. Le dispositif à mettre en place pour lancer une commande est connu et régulé au rythme du dynamisme de la promotrice.

Enfin, l'utilisation d'une main d'œuvre masculine et d'une relation de confiance : les hommes qui connaissent le chemin, connaissent le métier et les risques y afférents représentent le socle du commerce. La relation de confiance instaurée se veut indispensable à la réussite de l'activité.

3. Les détaillantes

Les détaillantes sont les plus nombreuses mais aussi les plus précaires de la chaîne de distribution. Elles disposent généralement d'un fonds de commerce assez modeste ce qui les amène à exercer le commerce en tant que « salariées » ou comme auxiliaires de vente aux côtés de leur mari dans le cas où ce dernier a le statut de grossiste ou de transporteur. Les détaillantes indépendantes se distinguent par leur relative autonomie financière et la liberté de choix de leurs fournisseurs. Elles peuvent constituer des stocks de réserve pouvant couvrir quelques jours et se procurent leurs marchandises parfois au comptant.

Le choix d'un emplacement intéressant est primordial pour l'écoulement rapide des stocks. Ce choix dépend de plusieurs facteurs dont la proximité du lieu de résidence (la plupart des détaillantes habitent à quelques mètres ou à quelques kilomètres de leur lieu de commerce. Ce qui favorise les allers retours plusieurs fois dans la journée et une présence plus marquée sur le lieu de vente. Les relations de bon voisinage sont également bien entretenues compte tenu du risque d'inflammation qu'elles encourent quotidiennement.

Les trois portraits de femmes qui vont suivre, résument ces observations générales.

Nom, prénom : Maman Sili
Sexe : Féminin
Lieu : Abomey Calavi
Ethnie : *Kitokoïs*
Situation matrimoniale : Mariée, 02 enfants
Niveau d'instruction : Primaire

- **L'antériorité d'une activité commerciale**

Dans ma jeunesse, j'accompagnais ma mère pour aller vendre des poissons fumés à Gbadagri au Nigéria. Au retour, nous achetons des seaux et autres objets en plastique que nous revenons vendre à Cotonou. A un moment donné, j'étais devenu autonome et je faisais le commerce à mon propre compte. C'est là où j'ai rencontré mon mari qui fréquentait le Nigéria et qui faisait la pêche. Par moment, il nous (ma mère et moi) aidait à traverser certaines voies avec nos marchandises parce qu'il connaît des raccourcis dans la zone. Après notre mariage, il a commencé le commerce de *kpayo* avec l'un de ses amis. Je continuais mon activité avec ma mère. J'allais pratiquement chaque cinq jour à Gbadagri et je revenais vendre en gros et demi-gros à Cotonou. Je trouvais assez de bénéfice. Mais avec le temps, j'ai laissé pour commencer par vendre le *kpayo* au bord de la voie.

C'est mon mari qui a ainsi décidé. Il m'a dit que dans le *kpayo*, il y a plus d'argent que dans ce que je fais. De plus, il n'y a pas de sécurité dans ce que je fais parce que je traverse des voies où les bandits peuvent me braquer facilement. Il a aussi ajouté qu'il n'a pas confiance et qu'un autre homme peut me détourner. J'ai compris qu'il était jaloux. Il m'a proposé de lui amener tout ce que j'avais comme économie pour faire le commerce de *kpayo* avec lui. Et comme c'est lui le chef, j'ai fait sa volonté.

Je dirai oui parce qu'à peine j'ai été deux fois à Gbadagri quand mon mari m'a obligé à laisser mon commerce. Au début, ce n'était pas facile pour moi parce que j'étais sédentarisée. De plus je n'avais pas assez de clients et je ne vendais pas beaucoup. Tout cela m'énervait. C'est mon mari qui allait acheter les produits avec son ami. Eux ils allaient acheter facilement et sans problème. Je murmurais et je menaçais d'abandonner l'étalage. Il essayait de me convaincre en disant que je viens de commencer, beaucoup ne me connaissent pas encore et avec le temps tout ira bien. Un jour, c'était un mardi, il a ramassé une tontine, il a pris tous les sous de tout ce que j'ai vendu. Son ami a donné de l'argent et il a tout ramené à la maison. Il avait plus de 3500000 FCFA. J'ai préparé et nous avons mangé avec notre petit enfant. Le lendemain, ils sont partis pour acheter les

produits. Mon mari tardait à revenir et c'est ainsi que j'ai appris que les douaniers ont arraisonné leur barque et d'autres barques encore. Je suis devenue plus nerveuse. Il est revenu et il voulait m'expliquer ce qui s'est passé, mais je ne voulais pas l'écouter. Il est allé appeler son ami et ils m'ont expliqué que toutes les barques arraisonnées cherchaient à frauder. Les douaniers ont été plus vigilants qu'elles. Plus rien n'allait. Les douaniers ont exigé beaucoup d'argent pour libérer les barques. Le temps passe, une semaine, deux semaines, plus aucune activité de *kpayo*. A la maison je lui disais voilà là où le *kpayo* nous a conduits. J'ai intensifié mes murmures et ça chauffait dans la maison. Lui et son ami ont trouvé un peu d'argent, les autres dont les barques ont été prises ont également trouvé un peu de sous et finalement ils ont retiré les barques mais sans les produits. Nous étions revenus à zéro. Ils ont trouvé un peu d'argent et ils ont repris le commerce. Petit à petit nous avons commencé par nous reconstruire. Un jour, ils étaient allés acheter et c'était la veille d'une fête de Noël. Ils sont revenus et après les frontières ont été fermées. Plus personne ne pourra acheter de produits avant le 1^{er} janvier. C'est là où j'ai connu pour la première fois le goût du *kpayo* parce que nous avons fait de gros bénéfices. Je me suis dit effectivement qu'il y a plus d'argent dans le *kpayo* que dans ce que je faisais. Ce que j'ai gagné en l'espace de deux semaines, je ne pouvais pas l'avoir en 5 ans avec mon commerce d'alors. Cette situation nous a relancés. Et aujourd'hui, nous sommes dedans, même si nous tombons nous nous relevons.

- **Les sources de motivations**

Au début, je ne voulais pas le faire. C'est mon mari qui m'a contrainte à le suivre. C'est lui qui va et ramène les produits. Moi, je vends, il reprend les sous et il va acheter. Difficile au départ, mais quand j'ai vu le bénéfice que cela dégagait, je n'avais plus envie de laisser. Jusque-là je l'ai toujours fait.

- **Des repères dans le temps**

J'ai commencé il y a plus de 9 ans.

- **Les modalités d'approvisionnement**

Je n'aime pas prendre de produits chez quelqu'un sans l'avis de mon mari. Nous faisons le commerce ensemble, c'est lui qui fait tout pour m'amener la marchandise. S'il n'a pas de produit et que je dois aller prendre chez quelqu'un d'autre, je prends toujours son avis. Mais là, je ne partage pas le bénéfice avec lui et lui-même il ne le réclame pas.

Mon bénéfice dépend du prix auquel je vends le litre d'essence et qui est pratiquement le même prix de vente chez les autres vendeurs aussi. Aujourd'hui, je ne gagne plus beaucoup. Sur un bidon de 20 litres, je gagne entre 500 F et 1500 F selon les cas. Et si le bidon est bien rempli, je trouve de surplus et le bénéfice augmente. Si c'est mon mari même, je lui demande de bien gonfler les bidons afin de bien les remplir chez ses fournisseurs. Très tôt au début, je ne vendais pas beaucoup. Mais à un moment donné, je vendais bien. Je livrais jusqu'à 10 bidons par jour et même plus. Le commerce marchait en ce moment-là. Mais aujourd'hui, à peine je vends 5 bidons de 20 litres. Il arrive que je dépasse parfois 5 bidons et à des moments donnés je vends moins de 5 bidons. Dans tous les cas, lorsque j'ajoute le bénéfice de l'huile à moteur, ce n'est pas mal. Mon mari n'achète pas de gasoil, mais si un client en demande, je prends chez ma copine et je livre. Là je gagne encore quelque chose. Tout cela ne fait qu'augmenter mes bénéfices.

Si le marché est bon, je vends jusqu'à 80000 F et même plus. Je constate que si les autres étalages qui sont autour de moi n'ont pas de produits, je vends beaucoup plus. Quand je vends de cette façon, mon mari va régulièrement au marché et ça évolue. Quand les gens ramènent de produits en grande quantité, la vente diminue. Je passe toute une journée sans vendre 5 bidons d'essence. Or je dois manger, mes enfants doivent manger. Si les douaniers commencent par déranger les transporteurs, les produits ne viennent pas à temps et nous ne vendons pas bien. C'est seulement ceux qui ont de marchandises déjà stockées qui font de très bonnes affaires.

Non. Mais je ne peux pas donner un nombre fixe. Comme mon mari est dans le commerce, s'il n'a pas de marchandise, tous ses amis peuvent me fournir des produits s'ils en ont et ceci sur son autorisation. Si je prends de produits chez quelqu'un, je le rembourse quand je finis de vendre parce qu'il me fait confiance. Les amis de mon mari ne doutent pas, s'ils ont de la marchandise, ils me livrent sans problème. Il arrive que je prenne de la marchandise chez deux personnes à la fois. Au fur et à mesure que je vends, je rembourse le premier qui vient réclamer son argent. Si j'ai de la marchandise de quelqu'un et que mon mari vient avec des produits, je continue de vendre les produits de l'autre et je lui remets son argent avant de vendre les produits de mon mari.

Si je ne le fait pas comme ça, son ami qui m'a donné de marchandises ne sera pas content de nous deux. Il dira que nous utilisons son argent pour faire notre commerce parce que lui-même sait comment ça se passe. C'est quand l'argent n'est pas remboursé à temps que

de petits problèmes commencent entre nous et nos fournisseurs. Mais je n'ai pas encore connu des tels problèmes.

- **L'évolution du chiffre d'affaires**

Ça dépend de comment les clients viennent acheter. Il y a également la disponibilité du produit et de l'endroit où je me suis installée. Là où je vends, les véhicules peuvent garer facilement. Si je constate qu'un client a l'habitude d'acheter régulièrement, je n'hésite pas à lui vendre à crédit, et c'est souvent ceux qui font de longues distances. Ils payent sans problème. J'ai cinq clients comme ça et jusque-là, je leur fais confiance. Même si je suis là ou non, ceux-là peuvent acheter. Mes proches les connaissent. Là où se trouve D., les véhicules ne peuvent pas garer facilement. Ce qui fait qu'elle ne vend pas assez même si elle a de la marchandise.

Qui est D. dont tu parles ?

Elle est une jeune dame qui vend pour nous (mon mari et moi). Elle est de Guézin. Une de mes voisines m'a dit un jour qu'une dame cherche quelque chose à faire. C'est comme ça que nous l'avons contactée et elle a accepté vendre de l'essence *kpayo*. Elle vend mais pas comme moi. Elle est à côté d'un vendeur de bois et dans un angle. Quand les gens viennent acheter du bois, ils garent leurs motos, pousse-pousse et les voitures bâchées si bien que son étalage est caché. Nous avons encore un autre jeune comme ça ailleurs. Lui il s'appelle Trico. Son vrai nom est P. Il arrive des moments où il vend bien et vend même le double de ce que D vend.

Il vend jusqu'à combien de bidons par exemple?

Il vend jusqu'à 10 bidons, mais pas tous les jours. Tout cela fait que mon mari et moi faisons beaucoup de tontines, nous les ramassons et notre activité évolue. Nous n'avons jamais emprunté de l'argent avec intérêts pour faire notre commerce. Mon mari peut passer de l'argent chez ses camarades.

Dans une journée je ne suis pas à moins de 60 000 FCFA de recettes ; mais il peut arriver que je fasse le double de ça si la journée a bien marché.

- **L'évolution du commerce**

Ce sont les grossistes qui vont acheter et viennent nous livrer. Nous autres, nous vendons au bord de la voie. Mon mari par exemple est un grossiste. S'il a assez de la marchandise, il livre à d'autres détaillants.

Vous faites le commerce ensemble, toi et ton mari donc tu es une grossiste ?

Oui, j'ai mon argent dans ce que nous faisons. Mais je ne vais pas là-bas pour acheter et je ne donne pas de produits à d'autres détaillants. C'est lui qui est reconnu comme grossiste.

- **La gestion du temps de travail**

Une de ses journées:

Je me lève au plus tard à 5 heures du matin. Je fais quelques petits travaux domestiques avant de me diriger vers l'étalage aux environs de 6 heures. J'installe mes effets et je vais chercher les bidons d'essence dans le magasin qui n'est pas loin de l'étalage. Très tôt comme ça on a la chance de vendre un peu. L'ambiance est souvent bonne jusqu'à 11 heures. J'ai constaté qu'il y a une période morte entre 11 heures et 15 heures et même plus. Mais pendant cette période morte, je ne quitte pas mon étalage sauf s'il y a urgence. Et là, je fais appel à ma nièce qui m'aide à la maison et elle vient surveiller. Quand je ne suis pas là, certains de mes clients n'aiment pas s'arrêter pour acheter. Et là c'est moi qui perds. C'est pourquoi je n'aime pas quitter mon étalage. Quand je viens au dehors, je veux toujours vendre une grande quantité d'essence avant de repartir à la maison. Je dors rarement dans la journée. Ce n'est qu'au tour de 20 heures que je range mes effets pour rejoindre la maison et aider ma nièce à faire la cuisine. C'est comme ça je passe d'habitude mes journées.

- **Gestion et rentabilité du commerce**

La seule manière de faire est de multiplier les points de vente. Chacun d'eux apportera un peu et ça devient important. Et là le bénéfice est gros parce que si on ne vend pas beaucoup, on n'a pas de gros bénéfices. Si j'ai beaucoup de bénéfices, je peux réaliser de bonnes choses. Je fais mes petites dépenses quotidiennes sans problème, il en est de même pour mon mari. Il a sa propre barque pour aller acheter de marchandises. Il a déjà deux parcelles. Il y a encore une parcelle sur laquelle il a mis mon nom. J'ai dit à mon mari que ce qui nous reste à faire c'est de construire notre propre maison et de quitter la location. C'est notre projet actuellement. Quand nos amis sortent, nous sortons également. Je viens

facilement en aide aux membres de ma famille qui me sollicitent. C'est très rare de nous voir passer de l'argent pour aller au marché. Quand mon mari achète une grande quantité de produits, le bénéfice est également gros. Je dois donc avoir beaucoup d'endroits pour vendre afin d'espérer avoir de gros bénéfices. De même, je ne dois pas manquer de produits parce que si les clients viennent et qu'ils ne trouvent pas à acheter, ils sont découragés. Je peux facilement les perdre et pour éviter cette situation, je mets tout en œuvre pour avoir de produits. Si mon mari n'en a pas, je l'invite à négocier avec ses amis pour que je puisse en avoir.

- **Les contraintes qui pèsent sur l'activité commerciale**

Pour le moment rien. S'il y a de l'essence et que les douaniers ne nous dérangent pas, mon commerce va évoluer.

Quand mon mari revient, c'est lui qui dit à combien je dois vendre le litre d'essence. Si je prends chez les amis de mon mari, ce sont eux qui fixent le prix de vente.

C'est la période pendant laquelle ils nous dérangent d'habitude. En février, deux agents de la mairie m'ont remis un papier bleu et ils m'ont dit de payer 24 000 F pour toute l'année. Je n'ai encore rien payé. Puisque nous tendons vers la fin de l'année, ils vont commencer par me perturber pour prendre les sous. C'est ce qu'ils font d'habitude. Si je ne paie pas, ils vont saisir mes bouteilles et même mes bidons d'essence pour les amener à la Mairie. Et là, ils peuvent prendre d'autres sous avant de remettre ces choses saisies. Il arrive des moments où ils viennent dire de quitter les trottoirs et ils cassent nos étalages si nous n'obéissons pas. Ils l'ont fait la fois dernière lors de la fête du 1^{er} Août. Mais après je me suis réinstallée.

- **Les facteurs de réussite**

Je dirai qu'il faut être patient. Extrêmement patient d'ailleurs. Quand ça tourne mal, ne pas penser que tout est terminé. J'allais faire ainsi si ce n'était pas mon mari et ses amis qui m'ont soutenu.

Nom, prénom : V. Pélagie
Sexe : Féminin
Lieu : Menontin
Ethnie : *Kitokoïs*
Situation matrimoniale : Célibataire avec 1 enfant
Niveau d'instruction : Primaire

- **L'antériorité d'une activité commerciale**

Au village, je faisais le maraîchage. J'appartenais à un groupement de femmes et nous faisons cette activité. Je trouvais un peu d'argent. Quand nous travaillons, nous vendons et à la fin de la semaine, nous partageons de l'argent. Mais cet argent ne me suffit pas. J'ai eu un enfant avec quelqu'un qui m'a abandonné. Je dois manger et nourrir cet enfant. Avec cet argent, je n'arrive pas à le faire. Je n'ai pas encore un autre homme. Le petit frère de mon père vend pour quelqu'un à Cocolomey. Quand il revient au village, il a toujours de l'argent et il donne à ses frères et à sa maman. Je l'observais et un jour je lui ai dit de me trouver quelqu'un là-bas pour que j'aie à vendre également. C'est ainsi qu'il m'a cherché l'homme pour qui je vends aujourd'hui. J'ai laissé mon enfant à ma mère et je leur envoie de l'argent par semaine.

- **Les sources de motivations**

Il faut toujours chercher mieux. Ce que je faisais ne donnait pas assez et je cherchais mieux. J'ai constaté que le *kpayo* que faisait le petit frère de mon père est bon. J'ai décidé de m'engager dans la vente de *kpayo*. Si après, je trouve que quelque chose marche plus que le *kpayo*, je le laisserai pour commencer la nouvelle activité.

- **Des repères dans le temps**

C'est seulement pendant les élections présidentielles de 2011 que je suis arrivée à Cotonou pour commencer l'activité. Quand je suis arrivée, l'homme m'a placée à Menontin, un quartier de la ville de Cotonou. Il m'apporte par jour dix (10) à quinze (15) bidons d'essence. D'autres personnes m'apportent également des bidons d'essence en son nom. Mon rôle, c'est de vendre et de lui rendre compte. Si je ne vends pas tout, il ramène le reste au magasin.

Tu vends combien de bidons par jour ?

Ça dépend du jour, je vends en moyenne entre sept et dix bidons. Il y a des jours où je vends même moins de sept bidons de vingt litres. Je me fais amie à des clients. Ils aiment

acheter chez moi. Beaucoup d'entre eux me considèrent comme jeune fille et aiment causer avec moi. Je ris beaucoup avec eux. Comme ça ils aiment acheter chez moi. Mon oncle que j'ai suivi même me félicite parce que je vends bien. Quand mon patron vient ramasser son argent, je me dis si cet argent pouvait m'appartenir. Il ramasse jusqu'à 100000 F par jour. Mais moi je prends seulement 1500 F par jour. Mais si je trouve de surplus c'est pour moi.

Tu en trouves souvent ?

Toujours! Un, deux et même trois litres.

- **Les modalités d'approvisionnement**

Il suffit de trouver quelques bouteilles, une table ou même des tabourets, un bon emplacement et aussi quelqu'un pour te donner de l'essence, tu es déjà au point pour vendre. Rester au bord de la voie pour vendre c'est très facile. Si tu vois des gens qui ramènent l'essence en grande quantité et tu négocies bien, ils te donneront ce que tu veux et tu vas vendre ; il suffit que tu les paies régulièrement et sans problème. Tu n'as pas besoin de l'argent cache pour acheter. Mais si tu as ton argent, c'est encore bien. Et si tu ne peux pas négocier directement avec les gens, tu peux passer par quelqu'un qui est déjà dans le commerce et il va t'aider à avoir un fournisseur. Il suffit que tu sois fidèle dans le paiement. Eux-mêmes, s'ils amènent leurs produits, c'est pour vendre et repartir acheter à nouveau. Je connais des gens qui vont négocier et prendre des bidons d'essence pour revenir vendre au bord de la voie. Ce n'est pas un métier où il faut aller payer pour apprendre à faire. Si tu restes avec quelqu'un en une journée, tu peux déjà le faire. Personne ne m'a appris à le faire. Mon oncle m'avait déjà tout expliqué et quand je suis arrivée, je l'ai fait sans problème.

- **L'évolution du chiffre d'affaires**

Si mes recettes doivent augmenter, je dois avoir beaucoup de clients et vendre beaucoup également. Si mes clients viennent ils doivent me voir et trouver à acheter. Si les clients viennent et ne trouvent pas à acheter plusieurs fois de suite, ils vont acheter chez quelqu'un d'autre et comme ça ils peuvent te laisser pour commencer par acheter chez l'autre. Il ne faut pas laisser son étalage parce que si les clients viennent et ne te trouvent pas, ils vont acheter chez une autre personne. Je n'ai pas un montant fixe. Dans une journée, mon patron peut venir prendre un peu de sous d'abord, revenir prendre un peu encore et le soir

il vient prendre le reste de ce que j'ai vendu dans la journée. Le tout peut aller jusqu'à 100000 FCFA parfois.

- **La gestion du temps de travail**

Il faut venir très tôt le matin et rester toute la journée. Quand je viens le matin, je mets mes choses en place et ça commence. Si je veux manger, j'achète et je mange là. Je ne vais pas m'asseoir quelque part pour manger. Si je suis en train de vendre et je constate que mes bidons d'essence finissent, j'appelle mon patron et je lui dis de m'envoyer quelques bidons. Je travaille toute la journée et je ne dors pas. C'est quand je vais à la maison le soir que je dors. Pour bien vendre, il faut rester quelque part où beaucoup de personnes passent. Si tu vas rester dans un coin caché, tu ne vas pas bien vendre.

- **L'évolution du commerce**

Je travaille pour quelqu'un qui a assez d'argent. Il fait bien son activité. Il ne se plaint pas. Il a des gens qui lui fournissent de la marchandise. S'il veut, il remet de l'argent et on lui achète cela. Ce qu'il me donne suffit pour moi. Mais c'est lui qui prend le plus gros sous. Si j'ai de l'argent, je ferai comme lui.

Je chercherai beaucoup d'endroits et je vais installer des gens pour vendre pour moi également. Et comme ça, j'aurai beaucoup de bénéfices et je vais agrandir mon commerce. Je vais acheter de voiture pour transporter mes bidons d'essence. Je ne vais pas demander aux zémidjans (taxi motos) de transporter mes bidons d'essence. Je vais demander à ma maman de venir ici. Je vais construire et rester avec ma maman et mon enfant.

Tu ne veux plus te remarier ?

Qui va parler de mari ? Vous les hommes, vous êtes mauvais. Si j'ai mon argent, les hommes vont venir vers moi. Je vais choisir celui qui va me plaire et je vais l'obliger à faire l'essence *kpayo* comme moi. Je vais lui dire de chercher de l'argent et moi-même je lui donnerai de l'argent pour qu'il aille acheter et nous allons revendre pour avoir de gros bénéfices. Dans le *kpayo*, on trouve rapidement de l'argent. Mais quand les douaniers vous arrêtent, ça devient difficile. C'est pourquoi si je fais avec mon mari et nous trouvons de l'argent, nous allons faire de bonnes choses dedans. Nous allons même créer des boutiques

et mettre des gens pour vendre. Et là, nous allons encore gagner. Même si un jour le commerce du *kpayo* ne marche plus, nous pouvons encore nous rabattre sur nos boutiques.

- **Gestion et rentabilité du commerce**

Oui, je suis dans deux tontines. Je donne 500 F par jour chez un tontinier et chez l'autre je donne encore 2 000 F par semaine. J'envoie régulièrement chaque semaine de l'argent à ma maman et à mon enfant au village. La tontine de 2000 F, quand je l'avais ramassée l'année passée, j'ai remis cet argent à ma maman et elle a refait la toiture de sa maison.

Nous faisons ça pendant un an et le tontinier prend sa commission. L'année passée, j'avais ramassé 98000 F.

- **Les contraintes qui pèsent sur l'activité commerciale**

C'est mon patron qui me dit le prix auquel je dois vendre. Quand les gens du service des impôts viennent, j'appelle mon patron et c'est lui qui parle avec eux. Je sais qu'il leur donne de l'argent mais je ne sais combien. Quand mon patron est là et il parle avec quelqu'un ça ne fait pas mon problème. C'est comment faire pour vendre qui me préoccupe. Lui il me donne 1 500 FCFA par jour, mais quand je prends un bidon je trouve deux à trois litres d'essence supplémentaires sur les 20 litres qu'il doit contenir. Et ce surplus, c'est pour moi. Si je viens, tout ce qui me préoccupe c'est de vendre beaucoup et gagner ces surplus en plus de ce que mon patron me donne.

Nom, prénom : Z.Thérèse

Sexe : Féminin

Lieu : Menontin

Ethnie : *Adja*

Situation matrimoniale : Célibataire avec enfant

Niveau d'instruction : Primaire

- **L'antériorité d'une activité commerciale**

J'ai fait la coiffure mais je n'ai pas encore eu mon diplôme. Je travaille avec une dame dans mon quartier. Si je trouve un client je l'amène là, je fais mon travail et je prends mon argent. Mais si le client doit utiliser des appareils de la dame, je négocie avec elle et nous nous comprenons. C'est ce que je faisais et je gagnais quelques sous. Les appareils de coiffure coûtent chers. Mes parents ne trouvent pas de l'argent pour me les acheter. J'ai décidé de me marier parce que je sais que mon mari pourra m'aider à acheter ces appareils. Mais lui il a dit que je dois faire un enfant d'abord avant qu'il ne m'achète les appareils pour faire mon salon, ce que j'ai fait. Après, il a eu des difficultés pour m'acheter les appareils. Il travaillait dans une société de Chinois, les Chinois sont partis et il a perdu son travail. Il a commencé par suivre un de ses camarades pour aller à Houalassimey pour acheter l'essence *kpayo*. Comme il n'a pas l'argent, son camarade l'aidait, s'il trouve quelque chose il lui donne. Après son ami lui dit de trouver quelque part où sa femme va vendre d'essence. Quand ils vont acheter, au retour il va prendre quelques bidons pour sa femme. Moi-même j'ai dit d'accord avec ça je vais économiser pour acheter mes appareils et ouvrir mon salon de coiffure. C'est comme ça j'ai commencé le commerce de *Kpayo*.

- **Les sources de motivations**

J'ai appris la coiffure et je n'ai pas encore mon salon. Je veux acheter les appareils et mon mari n'a pas de moyen pour m'aider. Je sais que les gens trouvent de l'argent dedans et quand il m'a proposé cela, j'ai accepté. Je connais quelqu'un, il s'appelle Mesmin G ; les gens l'appellent « hohoto » parce que sa 2^{ème} femme a fait deux jumeaux ; c'est ça il fait avec ses trois femmes. Il a construit des maisons et il a acheté deux voitures. Quand ICC était arrivé, il a encore mis beaucoup d'argent. Quand ICC est parti, ses femmes ont tout dit à leurs amis dans le quartier. Ce n'est pas lui seul, j'ai des amies dont leurs maris font le commerce de *kpayo* ; ces amies sont bien, je vois tout cela. Comme je voyais tout ça, je disais donc avec le *kpayo*, je peux vite trouver de l'argent pour ouvrir mon salon de coiffure.

- **Des repères dans le temps**

J'ai commencé il y a environ sept ans. Quand je commençais, dans la même année, deux de mes camarades avec lesquelles j'ai fait l'apprentissage ont ouvert leurs salons de coiffure. Et ça me faisait mal. Je me demandais à quand mon tour. Je dirai que c'est mon mari parce que c'est lui qui a voulu que je le fasse.

- **L'évolution du commerce**

Je voulais le faire parce que j'avais besoin de l'argent pour faire ce que j'avais appris. Quand mon mari m'a dit ça, moi-même je l'ai aidé à chercher et à trouver un endroit. J'avais un peu de sous et je lui ai remis pour qu'il aille acheter des bouteilles à Tokpa. En même temps il a demandé à son frère menuisier de nous faire une table et deux tabourets. Tout cela se passait en quelques cinq jours. Il est parti avec son ami et il m'a ramené cinq bidons d'essence. Le jour là j'ai vendu trois bidons et j'ai encore ouvert un 4^{ème} bidon que je n'ai pas terminé. Le lendemain il a encore amené 5 autres bidons et il a pris l'argent de ce que j'avais vendu. J'ai commencé par vendre un peu un peu. J'ai fini de vendre ce qu'il m'a donné. Eux, ils n'ont plus d'essence. Je suis allée voir mes camarades dont les maris font le commerce pour négocier avec elles. Il y a une qui a parlé à son mari qui m'a donné 5 bidons d'essence. Je suis revenue, j'ai installé et le même jour j'ai tout vendu et je lui ai donné son argent et j'ai pris mon bénéfice. Et même si mon mari ne ramène plus d'essence, celui-là me donne quelques bidons, je vends et je lui remets son argent. Le mari de l'autre amie aussi a commencé par me donner quelques bidons si je lui demande. Puisque je n'ai pas de l'argent pour acheter si je demande un nombre, même s'il ne me donne pas tout je prends ce qu'il me donne. Mon mari aussi a négocié avec d'autres personnes et on lui donne sans prendre l'argent. C'est quand je finis de vendre qu'il donne l'argent. Je suis rentrée dans trois tontines et je cotise de l'argent. Je ne me repose plus. Tous les jours je viens vendre. Si mon mari n'amène pas d'essence, la veille je négocie déjà et je prends chez le mari de mon amie. Je vais très tôt le matin, au plus à six heures je suis là. J'installe mes choses et j'attends. Les gens passent et ils prennent 1 L, 2 L, et d'autres prennent jusqu'à 5 L. Ceux qui ont de voiture prennent 5 L ou 10 L. Quand je viens je ne quitte plus. Je reste là et je mange là. C'est quand j'ai envie de me mettre à l'aise que je laisse mon étalage pour aller rapidement et revenir. Je reste là jusqu'à 21 heures parfois. Au début je vendais 3 bidons, 5 bidons. Après j'ai commencé par vendre jusqu'à 7 bidons par jour et même 10 bidons. Je gagnais jusqu'à 1 500 F par bidon. Quand je prends les

bidons de 20 litres, les propriétaires disent de vendre à tel prix. Je vends au prix indiqué, mais je trouve plus de 20 litres dans les bidons. Je leur fais le point sur 20 litres par bidon. Ce sont ces tontines que j'ai ramassé et si ceux qui me donnent de l'essence n'en ont pas et que je ne trouve personne pour me donner, je sors mon argent, j'achète et je paye. Je reviens vendre et je gagne.

C'est très simple, il suffit de trouver quelqu'un pour te donner quelques bidons d'essence si tu n'as pas l'argent pour acheter, mais si tu as ton argent, c'est facile tu achètes et tu revends.

- **Les modalités d'approvisionnement**

C'est quand je finis de vendre que je paie.

Il n'y a jamais eu de conflit entre mes fournisseurs et moi.

Mais entre le mari de ton amie et toi, il y a une légère brouille, non ?

Oui. Ce n'est pas parce que je lui dois. Mais j'ai été malade. J'étais tombée enceinte et j'étais restée plusieurs semaines à la maison. Pendant ces moments ça a chauffé. J'ai mis la main dans mon économie et j'ai beaucoup dépensé. C'est comme ça, après environ 2 mois, quand j'ai repris il ne me donnait plus de produits. Lui-même il a eu de problème et il n'achète plus une grande quantité d'essence.

Quand tu prends les produits de quelqu'un et tu paies bien, il te fait confiance et tu deviens son ami.

- **L'évolution du chiffre d'affaires**

Ça dépend, mais je gagne entre 40 et 75 FCFA sur un litre d'essence. Je vends l'huile à moteur pour faire le mélange à certains clients.

Ceux qui achètent régulièrement chez moi, je ris beaucoup avec eux et je ne suis pas dure avec eux. S'ils achètent et il reste ma monnaie de 10 F je leur laisse ça parfois. S'ils n'ont pas d'argent, je leur vends à crédit et après ils viennent payer. Comme ça ils viennent régulièrement acheter chez moi.

Oui, si tu n'es pas dans un bon endroit, tu ne vas pas bien vendre.

Oui. Là où je suis c'est bon. Je cherche un autre endroit et je vais chercher quelqu'un qui va vendre pour prendre de l'argent. Je veux beaucoup de bénéfices ; si quelqu'un vient même s'il ne vend pas jusqu'à 100000 F comme moi par jour, il peut vendre pour 50000 F, 60000 F ou plus. Je donne pour lui et je prends le reste ; mon bénéfice va augmenter.

- **Les relations avec les partenaires**

Oui. Avec mes tontines que je fais, j'ai de l'argent et si un fournisseur refuse de me donner de produits, je peux payer moi-même. C'est à cause de ma grossesse d'entre temps sinon j'aurai plus de sous que ça. Mais malgré mon argent, je demande toujours à mes fournisseurs de me donner les produits à crédit.

Celui qui n'a pas d'argent pour acheter et qui est obligé de négocier et prendre les produits chez quelqu'un pour revenir vendre est un détaillant. Même s'il a d'argent et qu'il achète pour revenir vendre au bord de la voie, il est un détaillant. Les grossistes ont beaucoup d'argent, ils vont acheter ou ils commandent des centaines de bidons d'essence au Nigéria.

Oui, quand je vais cotiser un peu d'argent, je vais ramasser. Je vais dire à mon mari d'acheter les bidons et de commercer par acheter des produits. Comme il va avec son ami, il comprend comment ça se passe.

Actuellement, je n'ai pas encore beaucoup d'argent pour le faire. L'argent que j'ai ne suffit pas encore. Si je veux acheter, je vais acheter beaucoup de bidons. Je peux donner à d'autres vendeurs, et moi-même je vais vendre. Ça va me permettre d'avoir beaucoup de bénéfice. J'attends un peu, quand je vais commencer je vais même passer de l'argent partout parce que je sais que lorsque je vais acheter et vendre je vais gagner. Je pourrai rembourser facilement. Je connais des gens qui n'ont pas d'argent eux-mêmes mais ils vont s'endetter pour faire le commerce. Et ils trouvent de bénéfice et remboursent facilement leurs dettes. Quand on fait le commerce et on achète beaucoup, on ne vend pas tout. On garde toujours une quantité en stock. Et quand au Nigéria, il n'y a pas d'essence ou bien le prix augmente, ce qu'on a acheté sur un prix bas, on vend et en ce moment on gagne beaucoup. Ceux qui font le commerce de gros c'est ce qu'ils font souvent. Il peut arriver qu'ils gagnent en une semaine 2 000 000 ou 3 000 000 de francs. Et tu vas les voir ils vont réaliser des choses rapidement. C'est ça Mesmin « hohoto » fait. S'il laisse et il voit que le prix de vente ne lui permet pas de gagner, il va acheter de nouveaux produits et il vend. Il garde toujours les autres jusqu'à trouver un bon moment pour les vendre et gagner. C'est parce qu'il a beaucoup d'argent qu'il le fait comme ça.

- **La gestion du temps de travail**

Il faut se lever tôt le matin et rester toute la journée. Oui. Si tu viens et tu ne restes pas sur place, tu ne vas pas bien vendre. Tes clients vont venir et ils ne vont pas te trouver pour acheter. Même si tu mets quelqu'un là, la personne ne va pas vendre comme toi-même parce que tes clients te connaissent.

Il y a seulement le neveu de mon mari qui vient ici pour m'aider quand il ne va pas à l'école. Quand il est là et je veux aller quelque part, je peux aller très rapidement et revenir. Mais il ne dort pas chez nous. Mon mari aussi m'aide. Mes clients le connaissent bien.

- **Gestion et rentabilité du commerce**

Pour bien faire le commerce, j'ai compris qu'il faut avoir des gens pour vous aider. Les clients ne doivent pas venir et manquer de produit. La chose est partout, si tu n'es pas là, tes clients vont acheter chez quelqu'un d'autre. C'est pourquoi quand je viens je ne quitte plus. Nous qui vendons au bord de la voie, nous passons toute notre journée au dehors ce n'est pas moi seule qui le fais comme ça.

Dans n'importe quel commerce il faut vendre beaucoup pour gagner beaucoup. Pour le *kpayo*, c'est la même chose. Quand je vends je fais des tontines et je ramasse. L'argent que je ramasse c'est mon bénéfice. Quand tu fais le *kpayo*, il faut toujours faire des tontines, les ramasser et prendre cet argent pour acheter encore de produit et là tu auras plus de bénéfice.

Je vais avoir plusieurs points de vente et mettre des gens pour vendre.

C'est l'argent. Si j'ai l'argent, je vais acheter beaucoup et vendre pour gagner beaucoup.

- **Les contraintes qui pèsent sur l'activité commerciale**

Déjà quand tu regardes autour de toi, tu vois le prix écrit. Tu peux aussi demander à d'autres vendeurs. Mais quand quelqu'un te donne son produit il te dit le prix de vente du litre.

Il y a aussi, les gens de la mairie qui viennent nous déranger. Je n'aime même pas les voir. Ils viennent demander de l'argent et je paie. Ils prenaient 1000 francs par mois, mais maintenant ils prennent 2000 francs.

- **Les facteurs de réussite**

Depuis que j'ai commencé, si je n'avais pas trouvé des gens pour me donner les produits, je ne serais pas encore là en train de vendre. Si j'ai l'argent ou si je n'ai pas l'argent, je

trouve toujours des gens qui me donnent de l'essence. Je n'utilise même pas mon argent comme ça pour acheter. Je négocie et les gens me donnent de produits. Il y a aussi là où je reste pour vendre. Je vends bien c'est un bon endroit. Tout cela fait que je suis encore là et je n'ai pas quitté. Ceux qui n'ont pas trouvé un bon endroit et qui ne vendent pas bien ne restent pas longtemps. S'ils ne vendent pas bien, ils ne vont pas trouver de bénéfice, ils ne vont pas payer ceux qui leur donnent de produits et les problèmes vont commencer.

Peut-être ils ne trouvent pas beaucoup de bénéfice parce qu'ils ne vendent pas bien. Je peux aussi dire peut-être ils ne trouvent pas quelqu'un pour leur donner de produit ou bien ils prennent chez les gens et ils ne payent pas bien. Il y a beaucoup de chose qui peuvent leur arriver.

Oui. Si tu veux commencer par vendre le *kpayo*, tu dois demander à tes amis de te trouver un bon endroit et surtout au bord de la voie. Si tu es dans un groupement et que vous avez de l'argent dans votre caisse, tu peux demander au groupe de te passer de l'argent. Même si tu as tout ce qu'il faut et tu commences le commerce, tu as besoin des gens pour t'aider à vendre. Et comme ça tu auras le temps de te reposer parce que quand tu commences dans une journée, tu ne te reposes pas. C'est le soir que tu ranges tes effets pour rentrer à la maison. Si tu n'as pas quelqu'un pour t'aider, tu vas le faire mais tu vas beaucoup souffrir. Le commerce de *kpayo*, ce n'est pas une seule personne qui fait ça.

Si tu veux faire le commerce de *kpayo*, tu as besoin des aides de tout le monde. Mon mari m'aide beaucoup. Il m'aide à vendre et son neveu aussi.

4. Les femmes porteuses

Nom prénom : Mahougnon H.

Mariée, 3 enfants,

Lieu de résidence : Aganmandin (Calavi centre)

Ethnie : *Aïzo*

Age : 32 ans

Niveau d'instruction : Analphabète

- **L'antériorité d'une activité génératrice de revenus**

Oui, je passais dans les maisons pour faire la lessive aux gens. C'est ça qui me permettait de subvenir à mes besoins et d'aider mon mari. Mon mari fait zémidjan et c'est lui qui m'a demandé d'aller faire ce travail.

- **Les sources de motivations**

C'est dans le mois où mon mari a fait les cérémonies de son grand papa. Il a pris tous les pagnes et il m'a pris ça aussi. Ses frères pensaient qu'il ne va pas trouver de l'argent pour faire les choses. Mais ils ont été surpris, ils ne l'ont pas dépassé. Moi-même je ne sais pas là où il a trouvé l'argent pour faire tout ça et j'étais contente de lui.

Je ne fais rien à la maison et la lessive que je fais ne me permet pas d'aider mon mari à supporter les charges et comme il m'a proposé ça j'ai accepté. Maintenant moi je trouve même plus d'argent que lui.

- **Des repères dans le temps**

J'ai commencé il y a 5 ans. Quelques temps après, les autorités ont commencé par arrêter les bidons d'essence. Les gens n'achètent plus d'essence et je ne trouvais plus à faire facilement. Les gens amènent ça la nuit et il faut les guetter pour travailler. Nous nous bousculons pour porter les bidons parce que les gens n'amènent pas un grand nombre et nous voulons toutes ramasser le maximum. Ça devient difficile. Mais après les gens ont encore commencé et maintenant les gens amènent des bidons d'essence et nous ramassons facilement. Nous savons quand les gens vont pour acheter et nous savons quand ils vont revenir. Nous venons au débarcadère et nous les attendons. Quand ils arrivent chacun connaît les barques dans lesquelles il ramasse et nous nous mettons au travail. Nous sommes trois ou cinq personnes à décharger une barque et quand nous commençons si les bidons ne finissent pas nous ne nous reposons pas. Parmi nous il y a de jeunes écoliers et élèves et nous faisons une concurrence. Quand nous finissons, nous prenons notre argent et

nous repartons chez nous et chacun peut aller faire encore quelque chose d'autre dans la journée.

- **Les premiers pas dans le métier**

C'est un travail qu'on n'a pas besoin d'apprendre. Quand mon mari m'a demandé de faire ça, j'ai commencé sans problème. Je vais et je porte un bidon rempli d'essence sur la tête et je marche jusqu'à déposer. Je savais porter des choses sur la tête mais pas des choses lourdes comme ça. Au début, après une journée de travail, je sens la fatigue et de courbature. Mais quelques temps après je me suis habituée et après une journée de travail je ne sens plus comme ça la fatigue.

Quand j'ai commencé, je faisais le travail et tout allait bien. Si une barque arrive, je viens décharger avec mes camarades. J'attends là, le propriétaire me paie en même temps ou bien il me dit de partir et de revenir pour chercher mon argent. Je vais, je reviens et je prends mon argent. Je peux encore aller faire autre chose pour chercher de l'argent parce que si je ne fais pas ça, l'argent de l'essence seule ne me suffit pas. C'est là où notre travail est difficile. Si les gens ne vont pas acheter, je ne peux pas travailler. Moi je travaille ici seule parce qu'il y a déjà beaucoup de femmes qui se trouvent sur les autres sites. Elles sont dedans avant moi et si je vais là les petites querelles vont commencer, je ne veux pas de problème c'est pourquoi je travaille ici seulement et je vais faire la lessive à des gens dans leurs maisons.

C'est mon mari qui m'a demandé de faire ça. Je suis dans le quartier Aganmandin et je connais des femmes du quartier qui font ce travail. Je suis partie au bord de l'eau et je regardais les femmes en train de travailler. Je me suis rapprochée de l'une d'entre elles et je lui ai dit que je veux faire le travail. Elle m'a dit de venir guetter l'arrivée des barques et si une barque revient de nouer mon enfant au dos et de commencer par prendre les bidons d'essence. Elle m'a encore dit si une femme me parle de ne rien dire et de travailler seulement. J'ai respecté tout ce qu'elle m'a dit et c'est comme ça que j'ai commencé par travailler ici. Après moi-même je suis devenue amie aux gens qui conduisent les barques. Quand ils reviennent je ramasse facilement les bidons dans leurs barques. Et s'ils veulent partir pour acheter, je les aide à charger les bidons vides dans la barque. Ça fait qu'à leur retour, je suis très sûre de ramasser les produits. Dans la journée, je fais toujours quelque

chose. Si je ne suis pas en train de ramasser les bidons d'essence, je suis chez quelqu'un en train de lui faire la lessive.

- **Les conditions de travail**

Quand l'autre femme que j'avais rencontré m'avait dit de nouer mon enfant au dos pour travailler, je l'ai fait pour deux jours seulement et j'ai compris que ce n'est pas facile. Après quand je viens, je laisse mon enfant auprès d'une vendeuse d'ananas et elle le surveille pour moi. Et si je suis là et elle veut sortir elle me laisse son étalage et je lui surveille ça aussi. Quand je lui laisse mon enfant, ça me permet de vite faire le travail. Avec mon enfant au dos je ne prends pas plus de 50 bidons dans une barque. Mais quand j'ai commencé par le laisser, je charge jusqu'à 60 bidons. Si un jour il n'y a pas assez de femmes pour travailler, je fais plus que ça parce que si la barque arrive, les gens qui vont acheter sont déjà là et attendent. Nous devons vite faire pour décharger la barque. Mais si les acheteurs ne sont pas nombreux, nous ne nous pressons pas trop pour décharger. Après ça quand je reviens à la maison je sens une grande fatigue. Je prends du paracétamol et je dors bien. Le lendemain je me réveille et je n'ai plus de fatigue. Dans mon sac, il y a toujours des comprimés de paracétamol. Ce travail est un travail de jeune. C'est pourquoi les vieilles femmes qui sont dedans ne peuvent pas faire comme nous les jeunes. Les écoliers et élèves qui viennent pendant les congés travaillent bien comme nous.

- **Les contraintes qui pèsent sur l'activité commerciale**

C'est la fatigue et aussi certains propriétaires qui ne payent pas en même temps. Ils vous disent d'attendre et on attend pendant longtemps avant qu'ils ne donnent l'argent. Cela me gêne moi parce que je vois ce qu'ils prennent chez leurs clients. Ils ramassent beaucoup d'argent et ils ne nous donnent pas vite le peu qu'ils doivent nous donner.

Je ne fais rien c'est quand ils donnent que je prends. S'ils demandent d'attendre, j'attends un peu et ils ne viennent pas, je les laisse et je vais voir si je peux faire la lessive pour quelqu'un d'autre.

- **Les rapports avec l'employeur**

Il y a beaucoup de femmes qui cherchent la chose. Si toi tu ne veux pas faire, d'autres vont le faire. Si la barque arrive personne ne t'appelle. Celles qui sont là quand la barque est arrivée vont faire le travail. Il faut aller là et guetter les barques ou bien il faut devenir ami

avec les conducteurs des barques et ils vont te dire quand ils vont revenir. Moi je n'ai pas de téléphone c'est pourquoi je vais là et je les guette.

C'est le propriétaire ou son représentant. Si le propriétaire prend l'argent chez l'acheteur il lui dit de voir celle qui a déchargé. L'acheteur vient, il voit et il va lui dire qu'il a trouvé tel nombre. Si ça suffit pour ce qu'il veut prendre il prend et si ça ne suffit pas il va dire au propriétaire et il va compléter chez une autre femme. S'il n'y a pas de clients, à la fin de la décharge, le propriétaire vient voir et vérifie le nombre de bidons déchargés. S'il veut il paie et s'il veut il dit d'attendre d'abord.

Ça dépend du nombre de bidons que la barque a ramenés. Mais je gagne jusqu'à 3500 francs par déchargement.

Nous sommes nombreuses et ça dépend du nombre de barques arrivées. Je peux travailler dans une barque ou dans deux barques par jour.

On nous paie en même temps ou bien on peut nous dire d'attendre jusqu'au soir ou au lendemain.

Non, même si les gens ne te payent pas tu les regardes seulement et tu ne dis rien. Mais ils ne sont pas tous les mêmes certains payent toujours notre argent en même temps et d'autres font leur pagaille.

- **Les rapports avec les autres porteuses**

Si les barques ne sont pas encore arrivées, nous causons bien et nous rions bien. Mais quand les barques arrivent, c'est la concurrence, qui va ramasser plus que son prochain parce qu'il faut prendre assez de bidons et trouver beaucoup d'argent pour payer la tontinière dedans. Certaines femmes passent derrière moi pour demander à la tontinière si j'ai déjà rempli une carte. Moi-même je demande pour elles aussi ça me permet de vite faire pour finir la carte.

Je connaissais une femme dans mon quartier qui faisait le travail. Quand j'ai commencé nous sommes devenues des amies. Nous sommes dans le même quartier mais je ne vais pas chez elle et elle ne vient pas chez moi parce que mon mari m'a dit de ne pas amener d'autres femmes à la maison. Si nous voulons causer nous restons sous l'arbre au dehors à côté de l'école. Après ça je fais la tontine chez la même personne qu'elle.

- **La spécificité féminine de l'activité**

C'est les femmes qui n'ont rien trouvé à faire qui font ce travail. Il y a une femme qui le faisait avec nous mais aujourd'hui elle ne le fait plus.

Elle a commencé par vendre de l'essence au bord de la voie. Je ne sais pas comment elle a fait pour commencer par vendre. Et aujourd'hui elle est très bien.

Il y a des garçons écoliers et élèves qui font ça avec nous quand ils sont libres.

- **La perception de l'activité**

Les barques n'arrivent pas tous les jours et quand les barques n'arrivent pas, tout ce que j'ai économisé je dépense ça. J'utilise l'argent de la lessive pour compléter. J'ai fait une semaine la fois dernière sans faire ce travail si ce n'est pas mon travail de lessive ça va être très difficile pour moi.

Si je trouve quelque chose où je vais trouver plus d'argent que ça et dépenser moins d'énergie je vais rapidement laisser ce travail. Je suis encore dedans parce que je n'ai pas trouvé ce que je veux.

Ça me permet d'aider mon mari et si j'ajoute mon argent de la lessive je peux faire de bonnes choses. Si les barques n'arrivent pas pendant plusieurs jours je passe de l'argent chez la tontinière et à la fin du mois l'argent que je ramasse n'est plus beaucoup.

Une femme a laissé et elle est partie au Nigéria avec son mari. Je ne peux pas dire pourquoi elle a laissé. Une autre a laissé et vend de l'essence au bord de la voie, pour elle je sais qu'elle trouve plus de bénéfice que nous.

Ici il n'y a pas beaucoup de femmes Kitokoises, nous sommes plus nombreuses qu'elles. C'est les hommes Kitokoïses qui conduisent les barques mais leurs femmes ne font pas ce travail. Ils trouvent de place à leurs femmes et elles vendent de l'essence aux bords des voies.

Pour devenir porteuse, c'est très simple. Il suffit de décider de faire le travail. Ce n'est pas un métier qu'on apprend, toutes les femmes savent porter des bagages sur leur tête. Si tu viens à un débarcadère et tu demandes aux gens que tu veux faire ce travail, les propriétaires vont t'accepter et tu vas commencer. Mais les autres femmes qui sont là et qui faisaient ce travail vont te lorgner. Tu ne dois pas les regarder, tu dois continuer de faire ton travail. Quand je vendais du pain, je ne trouvais pas de bénéfice comme ça. Je dois aller à la boulangerie prendre des pains et commencer par marcher partout dans le quartier avant de vendre un peu. Son bénéfice n'est pas beaucoup comme le bénéfice des bidons d'essence que je prends. Ici je prends le bidon, je marche un peu seulement et je dépose. Je fais ça ici, à Zogbohoulé et à Ahouansori-Agué (Sainte Cécile).

Combien de bidons êtes-vous en mesure de sortir d'une barque après son accostage ?

Je peux prendre 30, 40, 50, 80 ou bien 100 bidons. Si les gens amènent beaucoup de bidons et que là où je dois aller déposer n'est pas loin le jour-là, je ramasse beaucoup. Mais si les gens ne ramènent pas beaucoup et que les femmes sont nombreuses alors personne ne peut ramasser beaucoup de bidons ce jour-là

Nom prénom : Fifonsi K.

Mariée, 2 enfants,

Lieu de résidence : Kindonou

Ethnie : Aïzo

Age :

Niveau d'instruction : Secondaire

- **Les sources de motivations**

Je vendais des baguettes de pains et sur un pain je gagnais 25 francs et je dois marcher beaucoup d'abord. Mais quand je vais vendre du pain là et je vois les femmes en train de faire ce travail, ça me plait. Si une barque arrive elles ramassent des bidons d'essence et elles gagnent rapidement 3000 francs, 5000 francs devant moi. Et quand je vois ça je dis qu'il y a de l'argent dans ce travail. Et c'est comme ça un jour je suis arrivée pour faire le travail et je n'ai pas amené de pains. J'ai vu une barque et j'ai commencé par ramasser les bidons. Ce jour-là les femmes riaient et disaient que tu as laissé le pain pour faire ça. J'ai dit oui j'ai laissé le pain et toi pourquoi tu ne veux pas vendre du pain. Ce jour-là j'ai trouvé plus de 4000 francs. Le lendemain je suis venue et j'ai encore ramassé des bidons d'essence et j'ai gagné 3500 francs. Je suis revenue un autre jour et il n'y a pas de barque. Comme j'étais restée avec ma grand-mère à Ahouansori-Agué je suis partie pour voir s'il y a une barque qui est arrivée. Mais j'ai dit à ma grand-mère que c'est elle que je suis venue voir. Je n'ai pas vu de barque et j'ai dit à ma grand-mère que si elle voit une barque arrivée de dire à sa petite fille de m'appeler parce que je veux acheter de l'essence pour une amie. La semaine qui a suivi elle m'a appelée, j'ai ramassé 57 bidons et ce jour-là j'ai gagné 4275 francs. Quand mes amies vont à Mèntonin, je les suis et nous allons ensemble travailler. Je gagne un peu partout mais quand je vendais de pains je ne gagnais pas comme ça.

- **Des repères dans le temps**

J'ai commencé il y a 2 ans. J'ai commencé ça parce que je veux gagner plus que ce que je gagne quand je vends du pain. Je sais que si je fais et que mon mari trouve un peu encore, nous allons bien faire notre vie. Comme ça si nous voulons faire quelque chose nous allons vite trouver de l'argent pour le faire.

- **Les premiers pas dans le métier**

Personne ne m'a appris à le faire. Je vais là je vois les femmes faire le travail c'est comme ça j'ai commencé. Quand j'ai commencé, je vais au bord de l'eau et si une barque arrive les autres femmes se mettent à travailler ; je commence par travailler aussi. Je viens avant certaines femmes et j'attends. S'il n'y a pas de barque, je vais ailleurs mais s'il y a de barque, je reste là et je travaille. Si je finis je prends zémidjan et je vais à Mènon tin pour voir s'il y a une barque, s'il n'y en a pas je demande aux gens quand les barques vont revenir et je prends le rendez-vous. J'appelle ma nièce à Ahouansori-Agué pour les mêmes renseignements. Je suis toujours à la recherche de ce travail. Sur ces trois endroits je trouve toujours à faire dans une semaine. Les autres sont là et elles ne bougent pas comme ça parce qu'elles sont beaucoup plus âgées que moi. Maintenant je suis en train de leur dire partout où je passe que nous allons faire une association. J'ai déjà dit ça à certains propriétaires de barques et ils ont dit oui.

Je dis ça parce que quand nous finissons de travailler certains propriétaires refusent de payer et ils disent que c'est celui qui a acheté qui va nous payer. Mais il y a d'autres qui acceptent de nous payer. Quand un propriétaire refuse de payer, l'acheteur aussi refuse de payer et nous restons pendant longtemps avant que quelqu'un n'accepte de payer. Si là où nous allons déposer n'est pas loin, nous prenons 25 F ou 50 F et si c'est loin nous prenons 75 F. Si nous avons une association nous allons dire tout ça là et nous allons nous comprendre avec les gens. C'est pourquoi j'ai dit que nous allons faire une association.

- **Conditions de travail**

C'est la fatigue. Il faut être bien dans son corps pour faire ce travail c'est tout. Quand je finis de faire le travail je reviens à la maison et je me repose. Je prends les médicaments contre la fatigue. C'est ça je fais s'il n'y a pas de barque je me repose.

Je reste à la maison et je ne fais rien. Je téléphone pour demander des renseignements sur les barques. Et si j'apprends qu'il y a des barques qui sont arrivées je cours partout. Je suis jeune et si je suis fatiguée je dors un peu je me réveille et ça passe.

Oui si les gens arrêtent de transporter l'essence pendant une semaine ou deux semaines je ne fais rien. Rien, mais je veux commencer par faire quelque chose maintenant.

Je vais commencer par acheter des pagnes et distribuer aux gens et ils vont payer après. Je vais donner ça surtout aux gens qui font le travail de l'essence parce qu'ils vont vite me payer.

- **Les rapports avec l'employeur**

Personne ne me demande de venir travailler. Quand je vois une barque je vais pour décharger les bidons. Je n'ai pas de salaire je travaille et je prends mon argent en même temps.

Je demande des renseignements et je vais au bord de l'eau pour voir si les gens sont arrivés avec des barques. Ma nièce me donne aussi des renseignements sur les barques qui arrivent à Ahouansori-Agué.

Ce que nous faisons, c'est enlever les bidons d'essence des barques pour les envoyer par terre. Je n'achète pas et je ne vends pas et personne parmi nous ici ne fait ça. Les transporteurs quand ils reviennent ils sont fatigués et ils ne peuvent pas commencer par décharger les bidons d'essence, c'est nous qui faisons ça et nous prenons de l'argent.

C'est le propriétaire qui a ramené ses produits ou bien quelqu'un qui est dans la barque. C'est lui qui sait combien de bidons il a raménés et il fait le point. Il vérifie ce que nous avons ramassé et il nous donne notre argent.

Si tu ramasses vingt tu prends l'argent de vingt bidons, si c'est cinquante tu as ramassé tu prends encore l'argent des cinquante. C'est pourquoi nous ne mélangeons pas ce que nous ramassons, chaque personne sait ce qu'elle a ramassé.

C'est le propriétaire mais il peut refuser et dire que c'est celui qui a acheté qui va payer. Mais nous prenons toujours notre argent.

S'il y a beaucoup de barques qui arrivent je peux faire pour 3, 4 ou 5 barques par jour.

Je prends mon argent en même temps. Quelqu'un peut dire d'attendre un peu avant qu'il ne donne mais je prends mon argent le même jour.

Il ne m'emploie pas mais c'est lui qui fait que je trouve cet argent donc il n'y a pas de conflit entre lui et moi.

- **Les rapports avec les autres porteuses**

Je cause bien avec les autres. Quand les barques ne sont pas encore arrivées et que nous sommes au bord en train d'attendre les barques, nous parlons entre nous et tout va bien.

Nous disons tout et nous parlons aussi de notre travail. Nous disons ce que nous faisons avec l'argent que nous trouvons. Nous parlons de ceux qui n'aiment pas vite payer. Je ne vais chez personne parmi elles c'est là nous nous voyons et nous parlons et c'est tout.

Il n'y a jamais eu des querelles parmi vous ?

Je n'ai pas encore fais ça. Je ne vais pas le faire parce que parmi ces femmes là il y a de vieilles femmes et je ne connais pas ce qu'elles sont, c'est pourquoi si elles me disent quelque chose je dis merci et je continue mon chemin.

Rien, on cause seulement, parmi elles il y a des femmes qui sont d'Alladah comme moi mais elles ne le savent pas.

- **La spécificité féminine de l'activité**

Porter des bagages sur la tête c'est un travail des femmes, c'est pourquoi ce sont les femmes qui font ça. Elles voient qu'elles peuvent faire ça pour faire du sport et aussi trouver de l'argent dedans parce qu'elles sont à la maison sans rien faire. Mais elles ne ramassent pas comme les jeunes parce qu'elles n'ont plus beaucoup de force comme nous autres.

Les jeunes vacanciers le font pendant les vacances mais ce n'est pas leur travail et ils laissent.

Et les hommes ?

Je ne sais pas mais peut-être ils ont honte de porter les bidons d'essence sur la tête.

- **La perception de l'activité**

C'est un travail que je fais c'est pourquoi j'ai laissé la vente de pains. Je veux le faire et je prie pour que les gens n'arrêtent pas ça.

Oui. Ce que je trouve dedans c'est mieux que ce que je trouvais dans la vente de pains. Si je veux acheter quelque chose je peux l'acheter sans demander de l'argent à mon mari. Avant pour acheter une demi-pièce de pagne je dis chéri plusieurs fois mais maintenant ce n'est plus ça.

Nous le faisons même plus que les femmes lacustres parce qu'elles ne savent pas toujours porter des choses sur la tête.

Kpassassi K.
Mariée, 8 enfants,
Lieu de résidence : Tokpazoungo (Calavi centre)
Ethnie : Fon
Age :
Niveau d'instruction:

- **L'antériorité d'une activité génératrice de revenus**

Je faisais toujours le transport des bagages pour les femmes Kitokoises à l'embarcadère d'Abomey Calavi. Si ces femmes amènent quelque chose pour vendre dans le marché de Tokpazoungo, je les aide à transporter ça jusqu'au marché ou bien si elles achètent quelque chose au marché je les aide à ramener ça au niveau de leur pirogue. C'est ce que je faisais avant et je trouvais de l'argent. C'est ce que je peux faire parce que je suis âgée et ce sont mes enfants qui me donnaient à manger avant que je ne commence par faire ce travail.

- **Les sources de motivations**

Avant je ne trouvais pas beaucoup d'argent. Si je prends les bagages d'une femme elle me donne 50 francs ou 100 francs. Dans une journée si je fais pour cinq femmes c'est fini. Et si ce n'est pas le jour de marché, je ne fais pas le travail. Un jour je me suis dit si je peux aussi prendre des bidons d'essence. Et c'est comme ça que j'ai commencé et si une barque arrive, je ramasse 20 ou 30 bidons et je prends 50 francs par bidon. S'il n'y a pas de barque et le jour du marché arrive, je fais encore le travail pour les femmes Kitokoises.

- **Des repères dans le temps**

J'ai commencé il y a environ 15 ans. J'avais été très malade, j'ai dépensé tout mon argent et quand je suis guérie, je n'ai plus d'argent. J'étais à la maison et je ne faisais rien. Mon mari même n'a plus d'argent. J'ai dit que je vais commencer par faire ce travail pour les femmes. J'ai commencé il n'y a pas longtemps et mon mari est décédé (Elle a commencé par couler des larmes). Oui c'est après ma maladie. (Elle secoue la tête et la baisse).

- **Les premiers pas dans le métier**

Quand j'ai commencé il n'y avait pas de problème. Quand les barques revenaient, je déchargeais les bidons d'essence avec les conducteurs de barque eux-mêmes. En ce

moment-là il n'y avait pas beaucoup de porteuses. Il y avait deux femmes qui faisaient ce travail. Ce sont les conducteurs des barques eux-mêmes qui faisaient le travail. Nous les aidons tout simplement. Ce n'était pas un travail que beaucoup de femmes faisaient. Après le travail, je trouvais de l'argent mais quand je reviens à la maison, je suis fatiguée parce que les bidons d'essence sont plus lourds que les bagages que je transporte pour les femmes. C'est avec plaisir que je le faisais. Mais aujourd'hui il y a beaucoup de femmes surtout les jeunes femmes qui font le travail. Quand une barque arrive maintenant les jeunes femmes ramassent pratiquement tout et moi je ne ramasse plus un grand nombre de bidons. Les gens ne passent plus par l'embarcadère de Calavi, ils prennent par Adjakè. Avant que je ne me lève pour aller là-bas, les jeunes femmes sont déjà sur le terrain et travaillent avant moi.

Aujourd'hui si tu veux faire ce travail tu viens sur le site et si les barques arrivent tu peux travailler facilement. Les gens ne refusent personne pour le travail.

- **Les conditions de travail**

Je le fais quand les barques reviennent et quand il n'y a pas de barque je suis à la maison.

Je ne fais rien.

Si en travaillant je suis fatiguée je ne continue plus, je laisse. Aujourd'hui si je prends trop de bidons c'est 20. Je trouve un peu d'argent parce que je sais que mes enfants ne vont pas me laisser. Tout ce qui me reste à faire, c'est manger mais je ne veux pas rester à la maison. Si j'écoutais mes enfants je vais laisser ce travail.

Oui, s'il n'y a pas de barque qui ramène d'essence je suis à la maison. Quand les gens avaient arrêté le travail, durant des mois, j'étais resté à la maison. Pendant ce temps mes enfants m'ont aidée.

Je ne sais quand les barques arrivent et c'est quand je vais, je trouve de barque que je travaille. Mais je n'ai pas assez de force pour prendre beaucoup de bidons et les jeunes femmes ne me donnent pas le temps de le faire.

- **Les rapports avec l'employeur**

Je n'ai pas d'information c'est quand je vais au bord de l'eau et que je trouve de barque que je travaille.

Je décharge les bidons d'essence des barques.

C'est le propriétaire de l'essence qui voit ce que j'ai pris et me donne mon argent.

Quand je transporte un bidon je prends 50 francs ou bien 75 francs. Dans une journée je trouve 1000 francs comme ça et si je finis je rentre.

S'il y a deux barques je travaille dans les deux barques et je crie je dis aux jeunes femmes de laisser la place de la grand- maman. (Elle sourit).

Quand moi je finis je prends toujours mon argent. (Elle sourit et dit si je finis maintenant tu vas me payer en même temps c'est comme ça).

- **Les rapports avec les autres porteuses**

Quand je viens au bord de l'eau pour travailler, je cherche à causer avec elles, mais je sens qu'elles ne veulent pas le faire avec moi.

Je ne sais pas comme je ne suis pas de leur génération, peut-être si elles veulent faire des causeries sur le sexe (yé na do gbléwa), elles ne le feront pas avec moi. Ou bien on sait que si une personne est vieille on dit qu'elle est sorcière, c'est peut-être ce qu'elles disent.

Nous parlons la même langue. Lorsque celles qui sont fon parlent nous qui sommes Aïzo, nous les comprenons et si nous parlons elles comprennent également.

- **La spécificité féminine de l'activité**

C'est les femmes qui faisaient ce travail parce qu'elles savent transporter les choses sur la tête.

C'est avant que les femmes âgées faisaient ce travail maintenant il y a plus de jeunes femmes dedans que les vieilles femmes. Les hommes ne savent pas porter les bagages sur la tête comme les femmes.

La perception de l'activité

On trouve de l'argent dedans mais il faut avoir de la force pour transporter beaucoup de bidons quand les barques arrivent. Comme ça on trouve beaucoup d'argent et ça va bien.

Oui, parmi toutes les personnes qui ont commencé avec moi, je suis la seule qui continue de faire ce travail. Certaines d'entre elles sont mortes, d'autres ont trop vieilli et sont aujourd'hui à la maison. Il y a également d'autres qui ont laissé pour faire autre chose, d'autres ont leurs maris qui ont construit dans leur carré très loin d'ici et elles sont parties avec leurs maris et elles ne peuvent pas quitter là-bas pour venir travailler ici.

Les femmes Kitokoises font l'activité avec vous ?

Non. Au départ, il n'y avait que nous les femmes de la terre ferme qui faisaient le travail. Maintenant même, les femmes Kitokoises ne sont pas beaucoup dedans parce qu'elles n'aiment pas trop faire ce travail. Moi je ne sais pas. Peut-être elles ne veulent pas prendre les 50 francs que nous prenons. Elles veulent beaucoup de bénéfice comme leurs maris qui vont acheter l'essence.

Conclusion du chapitre

Qu'elles soient grossistes, détaillantes ou porteuses, l'itinéraire commercial des femmes reste globalement orienté par les hommes. Ou ils sont instigateurs, ou ils sont acteurs de la prise de décision. Les femmes commerçantes jouent un rôle essentiel dans la distribution des produits de contrebande en général. La plupart ont été initiées au commerce dans leur jeunesse. La réussite des femmes commerçantes est fortement tributaire des relations matrimoniales comme l'ont si bien montré Chantal Rondeau et Hélène Bouchard dans leurs études sur les femmes commerçantes et épouses à Dakar et à Bamako.

Les problèmes des femmes se posent en différents termes selon qu'elles soient alliées à un contrebandier ou à un exploitant d'*acaja*. Cependant, toutes vivent des situations semblables du point de vue de la précarité. Plus le mari est pauvre, plus sa femme doit supporter la charge du ménage et plus elle est surmenée par le travail mais elle semble plus autonome vis-à-vis du mari.

Les revenus sont peu réinvestis dans des activités génératrices d'autres revenus économiques. La participation à des groupements divers, les fêtes, les cérémonies, etc. sont des cadres de fortes dépenses qui détériorent davantage la situation de précarité des femmes. Nous interprétons cette situation dans deux directions. Ces femmes s'offrent des satisfactions relatives à leur bonne image (présentée) dans la société. Dans la conscience collective des sociétés lacustres, le port d'un tissu cher, par exemple, produirait une satisfaction morale après de multiples difficultés quotidiennes. Selon la plupart des femmes interpellées sur la question, se donner une « bonne apparence », constituerait l'un des plus beaux plaisirs que l'on puisse s'offrir, la jouissance extrême qu'on puisse tirer d'une existence difficile. C'est une logique qui explique le fort investissement dans les parures et habits.

Par ailleurs, la concurrence entre les femmes est forte. Cette concurrence reste cependant moins dans le domaine économique que dans le jeu social et la conformité aux normes

sociales : moins on dépense pour une fête ou dans l'apparence, plus on est perçus comme un paresseux. Elles semblent se battre dans une large mesure, pour, un jour en avoir à dépenser au maximum. Il s'agit d'un environnement idéologique où les dépenses somptueuses constituent un critère d'évaluation vis-à-vis du travail. Ceux qui travaillent beaucoup sont capables de s'offrir des luxes.

CHAPITRE 9: LA PERCEPTION SOCIALE DE LA CONTREBANDE

Le commerce de contrebande s'est développé en Amérique comme en Europe dans le contexte particulier de la prohibition et celui de l'après-guerre. Les barrières protectionnistes et les mesures de contingentement ont été érigées tantôt pour protéger l'économie de la concurrence excessive et de graves déséquilibres commerciaux, tantôt pour affaiblir l'ennemi en le privant de ressources nécessaires à la poursuite des efforts de guerre. Paradoxalement, les tarifications douanières imposées ont suscité dans la plupart des situations une hausse brutale du prix des denrées de premières nécessités. Mais une fois les conflits terminés, les produits frappés par les barrières tarifaires redeviennent de nouveau accessibles à la population et les flux clandestins de marchandises finissent par s'estomper.

La contrebande des hydrocarbures entre le Nigéria et le Bénin répond en partie à ce même diagnostic mais se distingue par ses symptômes. Il paraît aisé d'indiquer à ce propos que la représentation sociale du commerce informel des produits pétroliers s'organise autour de deux principes : la rentabilité et les risques inhérents à l'activité. Ces deux notions sont interprétées de manière différentielle suivant la position sociale, les pratiques quotidiennes et les influences sociales des groupes auxquels appartiennent les opérateurs. L'objectif de ce chapitre est de montrer en quoi la notion du «gain» structure efficacement l'itinéraire des acteurs impliqués dans ce type de commerce.

1. Pourquoi le commerce de contrebande

La fraude à l'importation correspond à l'introduction dans un pays, hors des bureaux de la douane, de marchandises prohibées ou assujetties à des droits et taxes. Son interprétation est soumise à deux grandes explications : la pénurie et la cherté.

Tout d'abord, la pénurie. Elle est liée aux dysfonctionnements du réseau formel de distribution qui a duré plusieurs années consécutives. La SONACOP, principale compagnie importatrice de carburant au Bénin, n'avait plus les moyens d'approvisionner convenablement les points de vente répartie sur le territoire national. En plus de ses difficultés d'approvisionnement, la compagnie devenue privée était redevable à l'Etat de plusieurs mois d'arriéré d'impôts et de TVA collectée. Elle n'était plus en mesure d'honorer ses engagements vis-à-vis de ses nombreux créanciers et des clients qui détenaient des tickets valeur, ou tickets prépayés, qui se chiffraient à plusieurs milliards de francs CFA. Cette situation de pénurie généralisée, longue dans le temps, a suscité un terreau favorable à la spéculation et au développement du marché parallèle.

Ensuite, la cherté. Elle est alimentée par une profonde crise sociale sous fond de baisse drastique de pouvoir d'achat des populations : plusieurs mois de salaire des fonctionnaires restés en suspens; des prestataires de l'Etat réduits à la disette ; de nombreuses entreprises sans carnet de commande, des banques privées davantage réfractaires à l'octroi de crédit. Bref, tous les ressorts de l'économie ont été durement éprouvés. Seule la contrebande était l'activité qui irriguait le circuit économique du pays.

Mais depuis, l'orage est passé. Les différents plans de réformes ont commencé par produire leurs effets : le pays a renoué avec la croissance. La situation financière de la SONACOP s'est nettement améliorée grâce à l'appui financier du gouvernement. L'offre de produit s'est étoffée avec l'ouverture du secteur énergétique à la concurrence. Le nombre de stations-service a sensiblement augmentée dans les grands centres urbains. Les longues files d'attente ne sont plus qu'un lointain souvenir. Bref, tout portait à croire que l'opérateur historique, avec le concours des nouvelles compagnies pétrolières, serait désormais en mesure de satisfaire les besoins des consommateurs. L'annonce de la décision des autorités nigérianes de supprimer les subventions accordées aux produits pétroliers, a fait réagir l'un des anciens directeurs de la SONACOP dans les colonnes de la

presse officielle : « Pendant longtemps, l'essence frelatée a désarticulé le secteur. C'est le moment pour nos société de rétablir l'équilibre¹⁷⁴ ».

De plus, en abaissant régulièrement le prix du carburant à la pompe, les autorités étatiques espéraient ainsi couper l'herbe sous le pied des contrebandiers. Il importe d'ailleurs de souligner à ce propos que le Bénin fait partie des rares pays de la sous-région ouest-africaine où le prix du carburant est relativement bas¹⁷⁵. Mais ces mêmes autorités savent bien qu'elles ne peuvent aller au-delà d'une certaine baisse. En effet, le gouvernement est constamment pris en tenaille entre la volonté de satisfaire les besoins énergétiques des populations à moindre coût et les règles de convergence fiscale de l'OHADA – Organisation pour l'Harmonisation en Afrique du Droit des Affaires – dont il est signataire.

Par ailleurs, comme on pouvait s'y attendre l'embellie sociale succéda aux signaux économiques positifs que nous venons d'évoquer. La demande est redevenue solvable : les fonctionnaires perçoivent régulièrement leur salaire, les primes ont été revalorisées pour beaucoup, certaines rémunérations sont passées du simple au double, notamment celles des enseignants du supérieur et des magistrats, la signature de l'Etat est honorée auprès des institutions financières de la place, le secteur privé embauche, un grand nombre de compagnies privées proposent à leurs salariés des contrats d'assurance santé. Enfin, les écarts entre les prix du formel et de l'informel se rejoignent de plus en plus pour le carburant. A peine quelques dizaines de francs les séparent. Ce que redoutent les automobilistes en période de trouble du marché parallèle, c'est beaucoup moins les prix élevés affichés par les stations-services que les longues files d'attente.

En observant l'évolution de la situation économique du pays telle qu'elle apparaît dans les statistiques officielles au cours de ces dernières années, on serait tenté de croire que le commerce illicite des produits pétroliers allait disparaître ou tout au moins régresser sensiblement puisque ses principales causes n'existent que très peu. A l'évidence, le marché parallèle continue de compter lourd dans la balance. Il couvre près de 80% des besoins énergétiques des consommateurs et demeure indétrônable face aux velléités des autorités publiques qui espèrent le voir disparaître un jour.

Au regard des arguments qui viennent d'être mentionnés, l'explication par la pénurie et la cherté paraissent peu satisfaisante pour expliquer la persistance de fraude

¹⁷⁴ Le journal La Nation dans sa parution du 6 janvier 2012.

¹⁷⁵ Cf. graphique n°

douanière liée au commerce des produits pétroliers. Les propositions de Lautier paraissent à cette étape comme une piste prometteuse. Elles stipulent, en effet, que « l'économie informelle dans les pays en développement accumulent peu ; et, là où elle accumule le plus, les activités sont clairement illicite (macro-trafic, contrebande).¹⁷⁶ » Ainsi donc, les rapports de causalité externe du phénomène, notamment celle liée à la situation de l'offre et de la demande, seront abandonnés provisoirement au profit des causes internes qui intègrent la manière dont les individus et les groupes perçoivent la rentabilité de l'activité.

2. La signification de la « marge arrière »

La marge bénéficiaire dégagée par une activité commerciale est l'un des critères essentiels permettant de jauger de sa rentabilité. Selon les types d'activités, cette marge peut prendre une amplitude plus ou moins large. Dans le commerce de gros comme celui de détail, la marge bénéficiaire s'obtient en déduisant du chiffre d'affaires réalisé sur une période donnée du coût d'achat des marchandises. La marge du détaillant est souvent étreinte car elle porte généralement sur un petit volume d'activité. En revanche celle du grossiste, que nous assimilons arbitrairement à celui de l'importateur ou du grand commerçant pour les besoins de l'analyse, intègre des profits additionnels qui doivent leur seule existence à la capacité de négociation et au goût du risque de l'entrepreneur. Nous désignons ce profit additionnel par le nom de « marge arrière ».

La constitution de cette marge supplémentaire peut revêtir plusieurs formes suivant les domaines d'activité et la position sociale des acteurs. Il peut s'agir d'une remise ou d'une ristourne accordée par les gérants de stations aux grossistes importateurs – dans ce cas, le prix auquel le litre de carburant est cédé aux commerçants diffère de celui affiché à la pompe -, ou d'un abaissement des frais de dédouanement concédée à un transporteur sous « contrat » avec la douane. Dans les deux cas de figures évoqués, cette marge additionnelle qui vient s'ajouter tantôt à la marge « théorique » du distributeur tantôt à celui du transporteur revêt une importance capitale dans la dynamique des échanges comme nous le verront plus loin.

¹⁷⁶ LAUTIER, (2004), *op.*, *Cit.*

Le commerce de contrebande peut revêtir plusieurs formes :

La contrebande traditionnelle est celle qui voit les marchandises franchir clandestinement la ligne frontière pour être ensuite revendues. Magnifiée à tort ou à raison, elle nourrit l'imaginaire collectif de toutes sortes de fantasmes.

Les modifications d'appellation sont une autre méthode qui consiste à transformer une marchandise taxable en une marchandise qui ne l'est pas ou qui l'est moins et de la faire ensuite entrer officiellement dans le pays. Elle suppose souvent la complicité, ou du moins, la bienveillance de certains douaniers, qui acceptent une marchandise pour ce qu'elle n'est pas vraiment.

Les fausses déclarations ou « petits mensonge et gros bénéfices ». Elles peuvent porter tantôt sur la quantité, tantôt sur le prix des produits importés. Les fausses déclarations sur la quantité sont les pratiques les plus répandues. Elles permettent aux commerçants de s'acquitter des droits de douane uniquement sur une infime partie des marchandises importées. Pendant que les douaniers vérifient consciencieusement le chargement d'un camion à une sortie de port, une autre sortie reste intentionnellement ouverte pour permettre le passage discret de plusieurs autres camions pleins à ras bord. Mais comme tout se sait, il faudra payer aussi pour les marchandises ainsi escamotées. Le montant des pots de vin étant généralement un pourcentage des droits de douane.

Les fausses déclarations sur le prix consistent à déclarer pour un stock de marchandises un prix inférieur à la réalité. Dans ce cas, les trafiquants utilisent si nécessaire des fausses factures que leur établissent complaisamment leurs fournisseurs étrangers.

Les déclarations de camouflage visent à couvrir les produits de contrebande par des importations légales. Si les trois premières méthodes de fausses déclarations ont pour point commun d'utiliser les procédures légales d'entrée, c'est-à-dire le transit effectif des marchandises par les cordons douaniers, la quatrième méthode va utiliser à la fois les voies d'entrée légale et clandestine. Dans ce schéma, les commerçants procèdent périodiquement à des importations officielles de faibles quantités des mêmes produits sur lesquels sont payés de droits et taxes prévus. Ces produits seront généralement vendus dans la capitale qui est aussi le lieu d'importation. Dans le même temps, d'importantes quantités de ce produit entrent par la voie de la contrebande classique et servent à approvisionner les

marchés intérieurs du pays. En cas de contrôle, du lieu de provenance de celles-ci, les documents d'importation des marchandises entrées officiellement servent de justificatifs pour l'importateur qui prétendra se conformer à la procédure douanière. L'éloignement géographique entre les points de vente constitue un frein à la vérification et limite grandement les investigations des agents de contrôle. Dans ce même registre, des produits faiblement taxés aux cordons douaniers comme les médicaments peuvent être mélangé intentionnellement avec des colis de produits de luxes fortement taxés.

Dans l'hypothèse où commerce de contrebande rime avec importation frauduleuse de produits de contrefaçon, la marge arrière prends encore plus de l'épaisseur puisque les commerçants ont tendance à céder l'article contrefait pratiquement au prix de l'original. Cette pratique commerciale est très répandue sur le continent. Une course au marché international de Dantokpa suffit pour s'en rendre compte. Les revendeurs savent tirer parti de toutes les opportunités d'affaires qui s'offrent à eux. Ainsi pour attirer un prospect les commerçants font souvent patienter l'acheteur le temps de récupérer le produit demandé auprès du concurrent qui a son stand situé un peu plus loin. Le but du jeu étant de bénéficier d'une petite commission au passage et surtout éviter que le client ne croise le véritable vendeur.

Dans le même esprit, le marchand sénégalais n'hésitera pas à présenter sa collection de montres de pacotille, comme celle portée par Abdoulaye Wade lors de son dernier investiture à la magistrature suprême. Plus proche des réalités béninoises, les vendeuses d'oranges continuent de vendre leurs marchandises sous le label de la SONAFEL (Société National des Fruits et Légumes) alors que la compagnie à fermer ses portes depuis plusieurs décennies. Sur les étalages d'igname, c'est un discours similaire qui est tenu par les vendeuses : « mes ignames sont de Djougou », une localité béninoise dont l'igname est très prisée sur le marché. Dans le domaine du textile, c'est le tissu imprimé griffé «Wax Hollandais » qui suscite la convoitise des femmes. Pourtant une quantité importante des tissus importés de chine sont des copies de cette marque prestigieuse, appelée aussi «Wlisco». Le pouvoir évocateur de cette marque de tissu dans l'esprit du consommateur est comparable à celle d'un certain Louis Vuitton en Occident.

D'une manière générale, les produits de grandes consommations vendus sur les marchés informels et ayant leurs référents sur le marché formel à l'instar des matériaux de construction, des produits pharmaceutiques, des pièces détachées pour véhicule, des

équipements électroménagers, des hydrocarbures, n'échappent pas à ce folklore de marchandage. Ici ou là, c'est le même type de comparaison qui revient dans les discours des commerçants. Pour les cadenas de la marque Vachette, il existe une dizaine de variété de copies sur le marché et tous les commerçants qui vendent ce type de produits renvoient constamment leurs clients au prix affiché par le représentant de la marque qui détient en principe le monopole de la distribution. Le marché parallèle des produits pétroliers obéit aussi à cette logique. Ce sont les stations-services qui constituent dans ce cas le marché référent.

Le concept de marge arrière permet d'éclairer un certain nombre de comportements qui ont cours dans divers domaines d'activités. Par exemple, dans l'administration béninoise de nombreux préposés de l'Etat ne se battent plus pour leur salaire qu'ils considèrent d'ailleurs comme un acquis mais consacrent le clair de leur temps à la petite corruption quotidienne. « Les commissions de 20% sur les marchés publics ne suffisent plus aux fonctionnaires ! » me confiait le gérant d'un service traiteur avec une pointe d'ironie. Il poursuit en affirmant que « certaines administrations exigent actuellement 50% du montant des marchés avant toute signature de contrat ». Cette montée des enchères à une cause principale : les postes juteux deviennent de plus en plus rares. Ceux qui permettent de s'enrichir très rapidement ne durent plus trop longtemps. Dans certains détachements administratifs, l'espérance de vie à un poste dure en moyenne deux ou trois ans. Le rythme effréné des nominations ministérielles sous les deux mandats du président Yayi Boni est un exemple patent¹⁷⁷.

Les artisans indépendants qui interviennent dans la construction des immeubles résidentiels (plombier, menuisier, l'électricien) n'en sont pas du reste. Le coût de leurs prestations est souvent minoré et pour cause : ils déploient toute leur énergie pour percevoir les retro commissions auprès des fournisseurs qui leur livrent les articles dont ils ont besoin dans la finition de leur chantier. Le garagiste qui conduit son client au marché Dantokpa ne vise pas d'autre but que celui d'y retourner plus tard pour percevoir des commissions auprès du commerçant qui a fourni les pièces de rechanges. En élargissant

¹⁷⁷Au cours d'une conférence de presse, le président d'un influent parti politique de l'opposition et député à l'assemblée nationale dénonçait la prévarication qui gangrène l'administration béninoise en utilisant cette métaphore qui a profondément marqué les esprits : « Sous l'ancien régime, les hommes politiques se servait de la cuillère à café pour se servir. Les actuels dirigeants Actuellement c'est avec la louche qu'ils se servent » (Entendez, se servir dans les caisses de l'Etat).

notre perceptives à des domaines d'activités aussi divers et variés, nous voulons pointer la nécessité, commune à tous ces métiers, de subsister grâce au soutien de la marge arrière, une sorte de surplus généré par l'activité principale.

3. La perception du *kpayo*

Le *kpayo* est un concept indigène. Il signifie produits de contrebande. Par un glissement sémantique, il permet de caractériser plus largement les produits de contrefaçon importés de l'étranger, notamment du Nigéria. Il permet aussi de caractériser des situations et des pratiques sociales diverses et variées.

D'après NOUKPO, « Cette onomatopée est née à Porto-Novo avec le trafic clandestin des produits pétroliers nigériens. Elle recèle d'ailleurs un brin de goguenardise, comme souvent en langue gungbe : il fallait railler ceux qui, à l'époque, n'étaient en quelque sorte pas assez raffinés, ou nantis pour pouvoir s'approvisionner dans les stations-services de la place, malgré le prix de vente alors relativement bas de ce produit sur le marché national. Le terme a rapidement conquis le pays ; il est utilisé pour désigner tous les produits de mauvaise ou médiocre qualité, non brevetés, de contrefaçon ou de copie. *kpayo* c'est le produit qui n'est pas authentique par opposition à la pièce d'origine, garantie par le fabricant, etc. ; en français, le « toc ». Le mot a fini par s'appliquer à tous les domaines de la vie : une femme déçue traitera son époux de mari *Kpayo* et tel dirigeant a pu avouer publiquement n'être qu'un premier ministre *kpayo* ». ¹⁷⁸

Les consommateurs du *kpayo* disposent de multiples astuces pour contrôler la qualité de l'essence qui leur est livrée par les revendeurs. Certains peuvent palper du bout des doigts ou souffler sur une petite portion du liquide étalé dans le creux de la main. Suivant la vitesse d'évaporation du liquide et la sensation ressentie, le carburant est considéré de bonne ou de moins bonne qualité. D'autres se fient au produit livré en observant sa couleur à travers les bouteilles de verres translucides exposés sur les étagères. Un produit de couleur foncée tirant sur l'ocre orange est souvent suspecté de qualité douteuse. Afin de dissiper les doutes, souvent infondés, la plupart des débiteurs du *kpayo* utilisent des entonnoirs filtrant pour servir le carburant. Le but de la manœuvre étant de rassurer et de prouver aux clients que l'on prend à cœur la santé de son véhicule.

Les spots télévisés visant à informer et surtout sensibiliser les populations sur les effets néfastes du *kpayo* et ses dégâts potentiels sur les moteurs des véhicules ont sans doute forgé cet état d'esprit incitant à des comportements de prudence. Mais depuis ces

¹⁷⁸ NOUKPO, A, Dynamique spatiale à Porto-Novo : les effets de la diffusion des produits pétroliers *kpayo*», *l'Espace géographique*, 2004/3 tome 33, pp. 211-218.

habitudes sont abandonnées aux oubliettes car il faut bien le reconnaître l'élément déterminant dans l'acte d'achat du consommateur, c'est le prix du litre pratiqué par le détaillant. L'habitude aidant, les consommateurs sont moins sensibles à la qualité.

Les points de vue sur la qualité du *kpayo* divergent selon les positions. Pour G.H., un des acteurs du trafic :

L'essence *kpayo*, n'est pas du *kpayo* (essence frelatée) en réalité puisqu'il s'agit d'un produit livré par les stations-services du Nigéria. Il en est de même pour ce qui concerne l'approvisionnement par voie maritime. Nos stocks de produits pétroliers sont achetés auprès de navires qui sillonnent les zones portuaires. Ce sont des produits de bonne qualité.

Les observations effectuées sur le terrain nous incitent à faire preuve de prudence quant à la nature des évaluations. Un produit livré par les stations-services nigérianes n'est plus forcément de bonne qualité une fois acheminé au Bénin. De même la couleur du produit n'est pas un gage de qualité pas plus que ne l'est les procédés de filtrage les plus sophistiqués. Les éléments objectifs d'appréciation à mes yeux sont dans l'ordre la source d'approvisionnement, les conditions d'acheminement, de conditionnement et d'entreposage des stocks. On comprend aisément qu'un produit pétrolier acquis en amont auprès de raffinerie clandestine ne devient pas un produit de qualité, malgré les meilleures intentions des commerçants.

Pareillement, il ne suffit de s'approvisionner auprès de sources établies pour brandir l'argument de qualité. Encore faudrait-il que les conditions de transport des marchandises répondent aux normes. Après avoir séjourné pendant plusieurs jours sous les intempéries et passant par plusieurs récipients avant d'être livré aux consommateurs le carburant s'altère en perdant ses qualités intrinsèques. Le précieux adjuvant du produit, le gaz, s'échappe progressivement des bidons ou des bouteilles. Les dépôts résiduels de saleté que contiennent les conditionnements du fait des transvasements multiples ne sont pas de nature à arranger la situation. Enfin, les commerçants le savent : plusieurs jours d'entreposage du stock d'essence est synonyme de perte. Le carburant s'évapore au fil des jours du fait de manipulations inadaptées.

4. Les représentations liées au commerce du *kpayo*

De manière consensuelle, deux grands types de méthodes peuvent être envisagées lorsqu'on cherche à connaître l'état d'une opinion, d'une attitude, d'une croyance, ou d'une représentation sociale. Les unes consistent à recueillir la production verbale des individus ou des groupes par le biais de questionnaires ou d'entretiens spécifiques à l'objet de la représentation étudiée¹⁷⁹. Les autres s'appuient sur « les récits de pratique que l'on peut trouver dans des entretiens¹⁸⁰ ». L'analyse des traces de discours s'efforcent de rendre l'expression verbale plus spontanée, moins contrôlée et donc par hypothèse plus authentique.

Concrètement, l'analyse des discours sur les thématiques de la rentabilité et le commerce de contrebande révèle que les évaluations des répondants se fondent sur leurs expériences pratiques et sont dépendantes dans une certaine mesure de leur place sociale et de leur rapport au réel. Voici les principaux résultats des évaluations telles qu'elles ressortent des entretiens effectués sur le terrain.

La rentabilité du kpayo est jugée très positivement comparée à celle d'autres activités.

- « Il n'existe pas de commune mesure entre la vente de la bouillie et celle de l'essence. Cette dernière activité est de loin *très rentable*. Malgré la diminution de la marge bénéficiaire nous nous efforçons de poursuivre l'activité. Tu ne peux pas vendre la bouillie et faire un bénéfice de 5000 francs quotidiennement. Avec la vente de la bouillie, le fonds de commerce est très rapidement entamé ».
- « Il y a plus d'argent dans le commerce de *kpayo* plus que les autres commerces que je connais ».
- « Après avoir jaugé de *la rentabilité* d'un certain nombre d'activités, dont le tourisme, je me suis orienté vers le trafic d'alcool [...] Je me suis rapproché de certains de mes proches qui faisaient le commerce des produits pétroliers afin qu'ils m'initient à cette activité. Par rapport au refus de m'aider et faute de gros moyens, je me suis tourné vers mon père et c'est ensemble que nous avons démarré l'activité».

¹⁷⁹ ALBRC, J.-C., Méthodologie de recueil des représentations sociales, In : ALBRC, J.-C., (dir.) 2016. *Pratiques sociales et représentation*, Paris, PUF, pp.74-75.

¹⁸⁰ VERGÈS, P. « Représentations sociales de l'économie : une forme de connaissance », In: JODELET, D., 1994(1989). *Les représentations sociales*, Paris, PUF, p. 393.

- « Ce sont ces différentes raisons qui ont suscité mon dégoût pour la pêche. Par contre, le commerce des produits pétroliers m'a permis de réaliser des gains importants qui ont servi par la suite à financer les études de mes jeunes frères ».
- « C'est la crise de la pêche qui nous a poussés vers cette activité. Nous n'avons plus d'autres activités économiques rentables qui pourraient se substituer au commerce des produits pétroliers ».
- « Le *kpayo* est une activité très rentable c'est pourquoi ils s'y adonnent »
- « Comme mon mari ne vit plus, je dois chercher quelque chose qui va me donner un peu plus d'argent que ce que je faisais pour aider mes enfants».
- « Depuis que je faisais le commerce de fagots avec ma maman, lorsque celles qui font le commerce de *kpayo* parlent de leurs bénéfices à côté de nous, nous voyons que c'est gros. Mais ma maman aime les fagots et nous le faisons. Quand je les vois aussi je sais qu'elles ont d'argent. Parmi elles, il y a des gens que je dépasse en âge mais elles ont réalisé des choses et elles ont aidé leurs parents et leurs frères. Et quand moi-même j'ai commencé j'ai compris la chose est mieux ».

Les gains réalisés sont proportionnels aux risques encourus.

- « les bénéfices générés sont supérieurs à ceux d'autres activités ; les bénéfices s'obtiennent en un laps de temps; les bénéfices et les pertes s'alternent »
- « Il n'existe aucune autre activité qui soit *aussi rentable* que la vente de l'essence. Cependant les bénéfices et les pertes s'alternent. Il nous arrive de vendre des commandes presque à perte ou de dégager de gros bénéfices sur des ventes ».
- « En tant que revendeuse de poissons, combien je gagne par jour ? Je vais le matin je reviens le soir c'est à peine je gagne 2 000 F. Il arrive que je gagne plus que ça. Mais avec le *kpayo*, les 5 000 000 dont je parle là je peux les gagner en une semaine comme je peux les perdre en un jour ».
- « Le commerce de *kpayo* c'est bon mais quand ces moments (la confiscation des marchandises) arrivent il devient mauvais ».
- « C'est là où j'ai connu pour la première fois le goût du *kpayo* parce que nous avons fait de gros bénéfices. Je me suis dit effectivement qu'il y a plus d'argent dans le *kpayo* que dans ce que je faisais. Ce que j'ai gagné en l'espace de deux semaines, je ne pouvais pas l'avoir en 5ans avec mon commerce d'alors. Cette

situation nous a relancés. Et aujourd'hui, nous sommes dedans, même si nous tombons nous nous relevons ».

Le commerce de contrebande favorise l'accumulation.

- « Je faisais la contrebande par la voie fluviale. J'allais acheter des produits au Nigéria que je revenais revendre à des tenanciers de commerce à Cotonou. C'était une activité très florissante. Je parvenais à dégager des marges de près de 50 % sur mes ventes. C'est cette activité qui m'a permis de m'enrichir très vite ».
- « Je n'ai pas fait une gestion très rationnelle de tout ce que j'ai tiré de l'informel. Les investissements réalisés grâce à la contrebande sont largement en deçà de ce que j'aurais pu accumuler. J'ai pu réinvestir à peine la moitié de ce que j'ai engrangé comme profit. Je me suis investi énormément dans la politique sans réaliser le succès escompté ».
- « J'ai commencé la contrebande avec 36000 francs. Si je dois estimer ma fortune aujourd'hui, je dirai qu'elle est importante »
- « Je ne suis pas encore arrivé à *faire fortune* dans l'essence, mais j'y crois ».

Le commerce de contrebande est un instrument d'ascension social

- « De nombreux lacustres se sont installés sur la terre ferme pour les besoins de l'activité. La plupart de ces commerçants ont pu inscrire leurs enfants à l'école. Parmi ceux qui sont en fin de formation, on dénombre des diplômés, des artisans professionnels issus de différents corps de métiers (menuisier, maçon ...). Nous disposons de hauts cadres (policier, enseignant) formés grâce au trafic de l'essence. L'actuel maire de So-Ava a fait ses premières armes dans la contrebande en tant que secrétaire. Ce dernier participait aux expéditions à Badagry aux côtés d'autres contrebandiers. C'est le trafic d'essence qui a favorisé son ascension professionnelle d'abord en tant qu'institut, ensuite comme maire élu de So –Ava. Pour toutes ces raisons, nous ne saurions abandonner ce commerce »
- « Personnellement, ce sont les revenus du commerce qui ont permis l'achat de la parcelle et la construction de ma maison. Hormis cette activité, je n'ai plus d'autres sources de revenus. À travers l'activité, d'autres ont pu ériger deux ou trois maisons à étage. L'activité est rentable. Elle est très rentable. L'État n'accepte pas nous prêter de l'argent. Cependant, les bénéfices générés par le commerce peuvent financer d'autres activités ».

- « Nos revenus servent à beaucoup de choses. L'achat de parcelle arrive en tête de nos investissements. Après l'achat de la parcelle, nous finançons la construction. Nous investissons dans d'autres activités génératrices de revenus : poissonnerie, buvette, hôtel, école privée. Pourtant, très peu de personnes sont au courant de la source de financement de ces investissements ».

Conclusion du chapitre

On aura bien compris, à la lecture de ce qui précède, que c'est l'idée d'une rentabilité élevée qui fondent les motivations et les logiques d'action des acteurs des filières de transport et de commercialisation des produits de contrebande. Ce constat est corroboré par plusieurs témoignages recueillis sur le terrain. En réagissant par rapport à l'ampleur du phénomène, l'un des cadres d'une compagnie pétrolière béninoise affirme que « le *kpayo* est une activité très rentable c'est pourquoi ils s'y adonnent ». Il ajoute : « la bouche qui a goûté au lait n'oublie pas la saveur du lait », une manière de manifester ses craintes par rapport aux projets de reconversion proposés par l'Etat. En réalité, ceux qui profitent du trafic et qui ont tout intérêt à ce que cela perdure représente un nombre très infirme comparé à la masse des petits fraudeurs qui tire leur pitance d'une activité devenue très peu rentable du fait notamment de la concurrence.

CHAPITRE 10: LA REPRESSION

Le renforcement du contrôle douanier autour de la contrebande des produits pétroliers est à mettre en lien avec la mise en œuvre des réformes visant l'assainissement des finances du port autonome de Cotonou qui, faut-il le rappeler, assurent à l'État 60 % de son PIB et près de 85 % des recettes douanières¹⁸¹. La simplification des procédures administratives afférentes aux opérations de dédouanement des marchandises, l'une des mesures phares du dispositif, a surtout permis d'assécher les sources illicites de revenus d'un certain nombre de réseaux clandestins.

Pendant longtemps, l'enceinte portuaire a été le théâtre de toutes sortes de trafics alimentés principalement par l'importation massive et la réexportation, en particulier vers le Nigéria, de véhicules d'occasion en provenance d'Europe et des États-Unis¹⁸². Grâce à la complicité des agents de sécurité, de jeunes cambrioleurs se livrent aux vols des accessoires des véhicules entreposés sur les parcs de regroupement. Leur butin sert à fournir les boutiques de pièces détachées d'occasion, de sorte qu'il suffit de faire le tour de ces points de vente pour racheter un accessoire marquant à son véhicule.

Afin de pallier ces nombreux problèmes d'insécurité et de corruption qui sévissent au port de Cotonou, les mesures de redressement économiques amorcées sous le régime du Président Kérékou se sont intensifiées avec le gouvernement du Président Yayi Boni, avec pour point d'orgue le transfert du marché des véhicules d'occasion sur un nouveau site et la création d'un guichet unique pour l'ensemble des opérations de dédouanement. Par ce biais, les contacts entre les opérateurs économiques et les douaniers se sont réduits considérablement ; les pots-de-vin aussi. C'est dans ce contexte de redynamisation des activités portuaires qu'il faudrait inscrire l'évolution des rapports entre les douaniers et les trafiquants du *kpayo*.

¹⁸¹ Quotidien d'information béninoise *La Nouvelle Tribune* dans sa parution du 30 septembre 2009.

¹⁸² ROSENFELD, M. « Le commerce d'exportation de voitures d'occasion entre Bruxelles et Cotonou », *Cahiers de l'Urmis* [en ligne], 12 juin 2009 mis en ligne le 25 juin 2009, consulté le 10 mars 2014. URL : <http://urmis.revues.org/838>

1. L'arsenal répressif

Le décret n°83-298 du 24 août 1983 portant répression du commerce illicite des produits pétroliers sur le territoire national prévoit en ses articles 2, 3 et 5 des sanctions exemplaires à l'encontre des contrebandiers et de leurs complices :

- la confiscation des produits et des moyens de transport¹⁸³ ;
- l'amende égale au double de la valeur des produits saisis ; dans tous les cas, le montant de ladite amende ne peut être inférieur à 100.000 francs CFA ;
- l'emprisonnement ferme allant de trois (3) mois à trois (3) ans ;
- toute personne civilement responsable, auteur, commanditaire, complice dudit commerce, fera l'objet d'un internement administratif ;
- tout agent des Forces Armées Populaires du Bénin impliqué dans le commerce, objet du présent décret sera sanctionné conformément à la réglementation disciplinaire en vigueur dans les Forces Armées Populaires du Bénin.

Afin de susciter le zèle des douaniers, l'article 4 du même arrêté précise les conditions de répartition du fruit de la vente des produits confisqués. Les résultats très peu probants de ces mesures ont conduit l'État à créer en juin 2003 la commission nationale chargée de l'assainissement du marché intérieur des produits pétroliers raffinés et de leurs dérivés (CONAMIP) dont l'action se combine à celle des forces de sécurité pour lutter efficacement contre les revendeurs de l'essence de contrebande. Cette construction théorique n'est qu'une simple vue de l'esprit, car, comme on le verra par la suite, l'application des mesures issues de ce dispositif montrera ici ou là des lacunes et des faiblesses.

2. Les failles du dispositif

Les défaillances dans le dispositif répressif sont dues principalement à la forte prévarication qui sévit au sein de certaines unités de l'armée. De l'aveu même de l'un des officiers de la douane d'Igolo¹⁸⁴, la répression a été vidée de son sens du fait de l'inadéquation des textes juridiques : « Quand nous arrêtons une marchandise introduite par fraude sur le territoire béninois, nous avons un pourcentage sur la valeur de la fraude et

¹⁸³ Cf. annexe 6.

¹⁸⁴ Localité frontalière située entre le Bénin et le Nigéria.

des pénalités ; mais puisque le carburant est un produit interdit d'importation par cette voie, il est difficile d'appliquer les textes en vigueur et nous n'avons alors aucun intérêt à traquer les contrebandiers.» Cet agent des douanes qui a requis l'anonymat conclut alors en faisant remarquer qu'il est profitable pour ses collègues et lui de « négocier » avec les contrebandiers, mais seulement à leur propre profit et non au profit des caisses de l'État. Il ajoute que « la recette des négociations avec les trafiquants monte jusqu'en haut, au niveau des chefs¹⁸⁵».

Loin de réprimer les comportements transgressifs, les menaces qui pèsent sur les contrebandiers aboutissent au mieux à des pénalités accommodantes, au pire à des saisies déguisées.

L'institutionnalisation des accords secrets

Les conventions secrètes constituent le principal ressort de l'activité frauduleuse. C'est autour d'elles que se cristallisent les relations entre les contrebandiers et les forces de sécurité. La prime mensuelle versée au titre de ces accords correspond à un « permis légal de contrebande », pour reprendre les termes du journaliste Mathieu Galtier¹⁸⁶, une sorte de laisser-passer permettant de franchir plus librement les barrières de contrôle.

T.M.: Les accords sont obligatoires. Si vous ne souscrivez pas à ces accords, vos marchandises font l'objet de saisies tous les jours. Dès que vous payez les contrats aux forces de l'ordre, ces derniers vous accordent des mots de passe avec lesquels vous circulez librement. À chaque poste lorsqu'on vous interroge : c'est qui ? Vous répondez par votre mot de passe. Le nôtre est AC. Il y a d'autres transporteurs tels que Sikirou, madame K. (rappelons ici que Monsieur K. est un général de l'armée béninoise à la retraite) PP, madame Adédjou, le colonel. Ces noms ou codes sont communiqués aux différents postes traversés. Lorsque vous arrivez à un poste, l'officier présent vérifie à travers le code que vous lui communiquez si vous êtes à jour par rapport à votre contrat. C'est par rapport à ce code que vous payez le contrat, le contentieux et tout le reste.

A.M.: Le contrat est payé du premier au cinq du mois. Si vous ne payez pas jusqu'au cinq.

A.M. et T.M. (réagissent ensemble) : Même la nuit du cinq, on vous arrête.

A.D.: *Ils tiennent une véritable comptabilité à leur niveau !*

A.M.: Ils doivent payer les chefs à une date donnée.

¹⁸⁵ Le journal l'*Indépendant Express* n°241 du 08 janvier 2013

¹⁸⁶ Le *Libé des géographes* du jeudi 1^{er} octobre 2015. Reportage de Mathieu Galtier paru sous le titre « Ce mur empêchera surtout les citoyens normaux de vivre » à Ben Guerdane (Tunisie).

Pour autant, la prime mensuelle ne fonctionne pas comme pas une « assurance tout risque », car au sein de l'administration douanière, il existe différents types de services décentralisés qui peuvent interpeller les trafiquants opérant dans leur zone de juridiction.

T.M. : Parmi eux, certains se servent de cet argent pour payer la tontine. Si vous ne venez pas payer à temps, c'est que vous les empêchez de payer leur tontine à bonne date. Ils vous prennent tout de suite. Mieux, ils peuvent vous arrêter deux fois de suite ; une première fois, pour paiement du contentieux, une deuxième fois pour vous obliger à régler le contrat qui est en souffrance. Chaque mois si vous ne payez pas, vous n'avez aucune chance de passer. Si vous ne payez pas le contrat, on ne vous fait aucune faveur. Leur base est au courant de votre retard. Et ce n'est pas parce que vous avez payé le contrat de la gendarmerie ou de la douane que vous êtes exonéré des autres. Si vous payez le contrat de la douane et non celui de la gendarmerie par exemple, la douane vous laisse passer, mais la gendarmerie vous prend.

A.D. : *Qui c'est qui te prend ? Ce sont les agents du contentieux ?*

A.M. : C'est la douane, la brigade mobile peut te prendre, le contentieux peut te prendre, l'IGS peut te prendre, la région peut te prendre. La région a ses propres douaniers, l'IGS a les siens. Le contentieux à ses douaniers, la brigade mobile à ses douaniers.

T.M. précise : Les brigades mobiles. Il existe plusieurs brigades mobiles.

A.M. et T.M. : Il y a la brigade mobile Ouémé-Plateau, de l'Atlantique, du Mono, du Zou.

De toute évidence, le rideau douanier n'est qu'un écran de fumée pour sauver les apparences, car loin de punir ou d'éduquer, les interventions des forces de l'ordre obéissent le plus souvent à des logiques d'enrichissement illicite.

3. De vaines tentatives de répression?

La soudaine fermeté du pouvoir étatique contre les contrebandiers est à mettre en relation avec l'évolution récente du contexte politique, marqué par la fin du second mandat du président Yayi Boni et la volonté affichée par ce dernier de venir à bout d'une lutte que tous ses prédécesseurs ont perdu. En effet, trois grandes étapes ont marqué la lutte contre le commerce illicite des produits pétroliers au Bénin : l'ère Kérékou, l'ère de l'émergence puis celle de la refondation. Chacune de ces étapes correspond peu ou prou à des cycles politiques pendant lesquels on a assisté à des moments de tolérance ou de durcissement des sanctions à l'égard des fraudeurs.

L'ère Kérékou, du nom de l'ancien chef d'État qui a gouverné le pays pendant plus d'une trentaine d'années, a été une époque faste pour l'expansion du commerce illicite. La prime de protection et les frais de passage étaient négligeables. Les contentieux douaniers se limitaient à de modestes pénalités et la porte restait toujours ouverte à la négociation même en cas de grosses saisies. Ce statu quo semi-légal va perdurer pendant toute la période transitoire qui a précédé l'accession du pays à la démocratie et au multipartisme en 1990. Il faudra attendre l'arrivée au pouvoir du président Yayi pour percevoir les frémissements d'un relatif changement dans le sous-secteur pétrolier.

Au tout début de son premier quinquennat, placé sous le signe de l'émergence, le président Boni a pris une série de mesures symboliques longtemps réclamées par une large frange de la population, à savoir le retour de la SONACOP dans le giron de l'État et l'assainissement du sous-secteur pétrolier. L'arrestation puis la séquestration de l'homme d'affaire béninois Séfou Fagbohoun et quelques-uns de ses plus proches collaborateurs a consacré le retour de la principale compagnie pétrolière dans le patrimoine de l'État. Cette décision très saluée à l'époque a été suivie par une autre non moins populaire : la suspension de la collecte des taxes sur les véhicules d'occasion importés par l'entreprise « défi emploi jeune¹⁸⁷ », une mission initialement dévolue à l'autorité portuaire.

Au cours de son second mandat, placé cette fois-ci sous le signe de la refondation, on a assisté à une plus grande fermeté des agents de contrôle à l'égard des contrebandiers : les produits saisis ne sont plus restitués, seuls les véhicules de transport sont retournés à leur propriétaire contre le paiement de fortes amendes. Ce durcissement de ton dans la politique répressive du gouvernement, que d'aucuns qualifient de décision de fin de mandat, avait certainement pour but de marquer les esprits qui ne croient plus en la capacité de l'État de venir à bout du phénomène.

**Encadré 2 : Bénin vs Togo: Lutte contre le trafic de carburant illégal
« Boudé/Kpayo ». Subvention de la consommation d'essence Sonacop au Bénin.
Répression et assassinat au Togo.**

Le « Kpayo » (« boudé » au Togo), c'est-à-dire l'essence de contrebande devra disparaître du circuit au Bénin dans un mois. Ainsi en a décidé Boni Yayi. L'annonce a été faite par le Président béninois juste avant son départ pour le Vatican. « Dans un (1) mois au plus tard, on ne parlera plus de « Kpayo » au Bénin », a-t-il déclaré, et d'ajouter qu'il a « arrêté un programme avec le Président Goodluck Jonathan pour

¹⁸⁷ Une entreprise ayant appartenu aux fils de l'ex-président Mathieu Kérékou.

mettre un terme à l'activité ». Dans cette perspective, il a invité les promoteurs à éviter d'investir dans cette activité. Des dispositions de surveillance sont prises et les forces de l'ordre seront déployées sur toutes les berges lagunaires et aux postes d'entrée de ce carburant sur le territoire béninois. Et pour assurer l'approvisionnement des consommateurs en essence, le gouvernement a décidé de subventionner la société distributrice de carburant au Bénin, la Sonacop, à hauteur de trois (03) milliards de FCFA.

Source : Tino Kossi, *liberte-togo*, 21 novembre 2012.

Le bilan en demi-teinte de la CONAMIP

L'action de la CONAMIP dans la crise qui oppose le gouvernement aux contrebandiers peut être déclinée en trois étapes : l'élaboration d'un cadre stratégique pour endiguer le commerce illicite du *kpayo* ; la sensibilisation de la population et des principaux acteurs du trafic ; la mise en œuvre des mesures coercitives.

Le cadre stratégique de lutte contre le *kpayo* s'est donné trois objectifs prioritaires, à savoir :

- Un plan d'action de lutte contre le *kpayo* ;
- Le recensement des gros trafiquants ;
- L'identification des itinéraires de la contrebande;
- Le ciblage des principaux marchés parallèles sur l'ensemble du territoire national.

La deuxième phase de la stratégie a été celle de la sensibilisation de la population. Durant plusieurs mois, des communiqués de presse, des spots publicitaires et des téléfilms se sont succédés à la radio comme à la télévision. Le but de cette campagne était de sensibiliser les consommateurs aux méfaits du *kpayo*. Parallèlement des réunions de concertation ont été organisées au plus haut sommet de l'Etat avec les principaux acteurs du trafic afin de trouver une issue pacifique au problème du *kpayo*. Au final, les effets positifs de ces campagnes de sensibilisation sur le comportement d'achat des consommateurs ont été de courte durée.

Les mesures coercitives ont fait plus de dégâts qu'elles n'ont réellement résolu la crise. Au laxisme douanier a donc succédé la surmédiation des interventions musclées de la CONAMIP. Ainsi, « le 18 août 2004, les acteurs de la filière ont provoqué un soulèvement dans la ville de Porto-Novo lorsque les agents de la CONAMIP, dans la mise œuvre de leurs stratégies coercitives, ont voulu procéder au ramassage d'une quantité

importante de produits stockés dans un entrepôt. Des stations-services ont été saccagées, des maisons brûlées, dont le portail de la maison du Ministre du commerce et de l'industrie de l'époque. L'ampleur des événements a dépassé les forces de sécurité sur place et d'autres renforts ont été envoyés pour maîtriser la situation¹⁸⁸».

Encadré 3 : Après les affrontements entre forces de l'ordre et vendeurs de « kpayo » : le maire Océni émet des griefs contre Yayi.

A la tête d'une équipe de la ville de Porto-Novo, le maire Moukaram Océni est allé constater les dégâts causés par l'affrontement sanglant qui a eu lieu entre une mission de la Commission nationale chargée de l'assainissement du marché intérieur des produits pétroliers et de leur dérivés (Conamip), et les vendeurs d'essence. Face aux dommages créés à la ville, l'autorité municipale a menacé de retrouver les auteurs de ces actes de vandalisme et demandé aux responsables de la Conamip de se rapprocher des élus locaux avant de nouvelles opérations.

« La ville a subi cet acte de vandalisme il y a 8 ans lors d'une semblable opération de la Conamip. On a dû adresser une facture de plus de cent millions au gouvernement pour réparation des dommages. Jusque-là, c'est le statu quo. Qu'on en arrive encore à cette extrémité cette année, vous imaginez comment on s'attaque aux infrastructures de la ville ! D'abord, voyez-vous la chaussée qui a été réalisée il y a deux ans ! Sa dégradation va s'accélérer. Ça va créer plus tard des trous béants que nous allons commencer par fermer. A quels frais ? Ensuite, il y a les feux tricolores réalisés à grands frais. Vous voyez comment on les a saccagés ? C'est dommage. Qui va réparer les infrastructures ? Le gouvernement ou la ville ? ». C'est en ces termes que le maire de la ville de Porto-Novo Moukaram Océni a dénoncé les conséquences de l'affrontement entre les vendeurs de l'essence « kpayo » et les forces de l'ordre mercredi 15 mai 2013.

« Ces casseurs qu'ils soient de la ville ou qu'ils viennent d'ailleurs, pour avoir attaqué les équipements de la ville, ils seront poursuivis et frappés par la loi. Je m'emploierai personnellement à ça », a poursuivi le maire Océni. Le maire ne remet certes pas en cause la lutte contre la vente de l'essence kpayo, mais il se désole de la manière utilisée par la Conamip et déplore que le chef de l'Etat n'ait pas mis à profit les recommandations de la récente réunion qu'il a tenue avec les maires. « Nous avons dit au Chef de l'Etat les conditions dans lesquelles la lutte doit se faire parce que chaque terrain a ses réalités. La ville de Porto-Novo a sa réalité... », a rappelé le maire Océni. Il

¹⁸⁸ HOUNSOU, I. 2007. « Les acteurs et leurs logiques autour du commerce parallèle des produits pétroliers dans la commune de Porto-Novo », mémoire de maîtrise, Département de sociologie-anthropologie, Université d'Abomey-Calavi – Bénin-.

invitera enfin les responsables de la Conamip à associer à l'avenir tous les maires avant d'engager des actions dans leurs villes respectives s'ils veulent avoir un résultat.

Source : Thobias Gnansounou Rufino, *Le matinal*, 17 mai 2013.

En dépit des nombreuses pertes infligées aux contrebandiers par les interventions de la CONAMIP, les réseaux clandestins continuent de prospérer, comme en témoigne l'effervescence des « Koweit cities »¹⁸⁹. Autre indice de cet échec : l'accueil au comptegoutte des automobilistes dans les stations-services.

Les militaires à la manœuvre

Suite aux nombreux revers essuyés par la CONAMIP dans sa lutte acharnée contre les contrebandiers et leurs complices, le haut commandement militaire a été appelé en renfort en novembre 2012 par le gouvernement du président Yayi Boni¹⁹⁰. Cet épisode a marqué un nouveau tournant dans la répression menée contre les trafiquants du *kpayo* depuis de nombreuses années. Les descentes musclées des militaires ont permis de mettre la main sur d'énormes quantités de produits pétroliers introduits frauduleusement sur le territoire national¹⁹¹. Outre l'indignation et les émeutes populaires qu'ont suscité les méthodes employées pour confisquer les marchandises, certains contrebandiers demeurent sceptiques quant à l'efficacité de la répression armée. Voici le commentaire de T.M. :

À moins qu'ils ne veuillent l'avouer publiquement, tous les grands chefs des forces de l'ordre sont mouillés dans cette activité, jusqu'au chef d'état-major sans exception. Tous sont impliqués. Au fait, les militaires n'étaient pas impliqués. Ils étaient dans les casernes. Maintenant que le chef de l'État leur a confié la répression, ils veulent devenir riches d'un coup. Parmi eux, certains acceptent la négociation en cas de saisie, d'autres prennent vos produits et vont les revendre, parce qu'ils savent que de la négociation, ils n'obtiendront pas grand-chose. Actuellement, l'état-major ne reçoit plus grand-chose du commerce informel des hydrocarbures. Mais l'activité va bon train.

A.M. ironise sur le zèle des militaires:

L'État a confié la répression aux militaires. Et le militaire est plus qu'un douanier. Ce sont les douaniers qui faisaient fortune. C'est maintenant au tour des militaires. Ces militaires ne font plus la répression. Ils sont rentrés dans le trafic. Ceux d'entre eux qui n'ont pas de véhicule

¹⁸⁹ Marché parallèle d'essence de contrebande.

¹⁹⁰ *La Nation*, n°5625 du 26 novembre 2012.

¹⁹¹ Le quotidien national d'information, *La Nation*, n° 5626 du 27 novembre 2012.

prennent l'argent sur la voie. Mais ceux qui disposent d'un véhicule s'improvisent vendeurs de carburant.

Manifestement, les pertes importantes subies par les contrebandiers n'ont entamé ni leur moral ni leur détermination.

Pour T.M. : Le *kpayo* peut vous faire comme il peut vous défaire. Pour exercer cette activité, il faut avoir un mental de buffle. Il faut être aussi fort que le physique du buffle dans le mental. Sinon vous piquez une crise rapidement. [...]. Au début, les clients participaient à nos pertes. Si les frais à payer pour récupérer vos marchandises sont de l'ordre de deux à cinq millions, le client peut vous aider à payer la pénalité. On peut se faire piquer dix fois, le problème est que notre mental est déjà conçu pour cela. Qu'on nous prenne ou pas, on veut le faire. On nous a saisi des marchandises pour trente-deux millions. Jusque-là, nous ne sommes pas rentrés dans nos frais. Néanmoins, nous continuons. On espère qu'un jour le sort nous sourira.

Un scepticisme partagé

Les acteurs du trafic perçoivent dans la stratégie gouvernementale une fuite en avant et une opération de communication qui vise avant à détourner l'attention des réels problèmes économiques du pays. Comme T.M., nombreux sont ceux qui croient à la fin prochaine des «hostilités».

T.M.: La répression peut s'intensifier, on finira par trouver de nouvelles voies et des moyens plus astucieux. On n'est pas tenu de passer par la voie bitumée, on peut emprunter des pistes. Si vous avez envie de manger (avoir des revenus) vous êtes prêt à tenter tous les moyens. L'homme est fait pour braver les épreuves. Et quand il n'y a pas de problème, on ne trouve pas de solution à ça. Quand il y a un problème, on cherche des solutions pour le résoudre. Nous sommes en train de réfléchir aux nouvelles stratégies à mettre en œuvre pour défier le gouvernement.

A.D.: J'ai observé sur le marché une baisse du prix du kpayo.

T.M.: Cela va encore baisser.

A.D.: Parce que l'essence kpayo continue de couler?

T.M.: Ça va couler encore. Ils ne pourront rien pour arrêter le trafic du *kpayo*. Nous on le sait.

A.D.: Ils ont juste changé les acteurs chargés de la répression.

T.M.: Si les autorités persistent dans leur logique répressive, on tentera de corrompre les nouveaux agents qui sont déployés. Si un adjudant est en poste et un colonel lui demande de libérer une marchandise qu'il est sur le point de saisir, il sera obligé d'obtempérer (par respect

de la hiérarchie). Nous contrebandiers, nous sommes en train de voir sur qui miser pour continuer notre activité. On nous a saisi trente-deux millions de marchandises en janvier dernier. C'est le camion que vous avez en face qui sert pour le trafic. On peut charger trois à cinq de ces camions. Et chaque camion peut contenir 33000 litres d'essence. Nous ne sommes pas les seuls, il y a d'autres transporteurs qui y vont avec vingt véhicules.

G.H., l'un des gros transporteurs par voie d'eau, partage le même scepticisme :

Je ne crois pas à l'efficacité de la lutte déclenchée contre les contrebandiers. Tous les agents chargés de la répression sont impliqués. Si j'étais un conseiller du chef de l'État, je lui recommanderais d'abandonner la lutte contre les contrebandiers, mais de subventionner plutôt les produits pétroliers. C'est la seule manière, selon moi, de venir à bout du trafic. Il peut par exemple ramener le prix du litre de l'essence à trois cents francs de quoi décourager les trafiquants. La chaîne de télévision Canal 3 est en train de diffuser actuellement une saisie record de produits pétroliers par les forces de l'ordre. Cela me fait sourire, car le chef qui présente ce butin est un agent corrompu. C'est une personne que je connais et avec qui je suis en relation. Il veut paraître propre aux yeux de l'opinion publique. Tout cela n'est que du leurre. Les autorités publiques ne s'intéressent qu'à de petits détails et laissent de côté les véritables enjeux économiques de ce pays. Plutôt que de financer la répression, le gouvernement du président Boni ferait mieux de subventionner les hydrocarbures, notamment l'essence et le pétrole lampant. Le président de la République ne peut pas compromettre les avantages que nous tirons de cette activité avant son départ du pouvoir. Il a renforcé la répression, pourtant le trafic est toujours florissant. Il y a un corps mixte des forces de l'ordre sous le pont (de Godomey) qui s'entredéchire au sujet d'un butin de l'essence de contrebande. Hier, pendant la nuit, six militaires ont vendu à ma mère, vendeuse d'essence, plus de cent bidons de vingt litres d'essence. Ils sont repartis avec une somme d'un million deux cent mille. Ce sont les militaires qui se font plein les poches. Mais toute chose a un début et une fin.

4. Le retour au statu quo

Les motifs qui justifient l'abandon de la répression armée sont divers et variés. Les mesures, trop tardives, de faible ampleur et financièrement insuffisantes, n'ont eu qu'une portée limitée, le phénomène étant désormais bien enraciné. De nos investigations, il ressort clairement que le gouvernement a abandonné la répression armée principalement pour des questions budgétaires. En effet, la lutte contre les trafiquants est une vaste

entreprise qui requiert un financement important non prévu par le budget de l'État. C'est la SONACOP qui assure, avec les maigres recettes générées par la vente des saisies, le décaissement des frais de mission et la mise à disposition du matériel roulant dont ont besoin les troupes déployées sur le terrain.

Pour l'un des responsables de la compagnie pétrolière interrogés, le renforcement de la répression n'est qu'une illusion, une preuve supplémentaire de l'impuissance des autorités publiques face à la contrebande : « les gros trafiquants importateurs et grossistes sont connus ; ils sont seulement une dizaine, mais ne sont pas inquiétés, car protégés par les politiques »¹⁹². La collusion des intérêts publics et privés est désormais un fait avéré.

Plus que celles du septentrion, les régions méridionales du pays ont été principalement prises pour cible par la récente campagne de lutte contre le trafic illicite des produits pétroliers. Parmi les raisons avancées pour justifier ce traitement différentiel, il importe de souligner le manque de moyens déjà évoqué et surtout l'incapacité du réseau formel de couvrir les besoins des populations en hydrocarbures sur tout le territoire national.

L'un des responsables de la SONACOP évoque ici l'une des raisons de l'atavisme des gouvernants :

Les gens disent qu'il y a une sorte de ségrégation. Que certaines localités sont ciblées par la répression. C'est parce que les moyens ne sont pas suffisants. La répression est une affaire de gros moyens. Au niveau de notre structure de prix, nous avons une rubrique qui est affectée à la répression, mais c'est le contribuable qui paie toujours. D'ici là on mettra d'autres véhicules à la disposition des forces de l'ordre. Si on devrait uniformiser la lutte sur toute l'étendue du territoire national, ça va être difficile. Si la répression s'étend à toutes les localités et que par ailleurs, la SONACOP était à court de stock, comment la situation va être gérée ? Les trafiquants auraient raison de la politique répressive menée par l'Etat. Le phénomène *kpayo* est devenu si grand et gros qu'on se dit si on doit le supprimer d'un seul coup, on risque de se heurter à d'autres problèmes.

La politique de deux poids deux mesures du gouvernement a été décriée par les principaux acteurs du trafic et une partie de l'opinion.

D'après G.H. : La répression qui est menée actuellement est circonscrite aux départements de l'Atlantique-littoral et de l'Ouémé-Plateau. Les départements du Nord ne sont pas concernés. Pourtant, cette décision devrait s'étendre à tout le territoire national. Ce sont les sudistes qui

¹⁹² *L'Indépendant Express* n°241 *Op., Cit.*

sont les premières victimes de cette répression. Les nordistes sont épargnés (rappelons au passage que le président de la République est originaire de la région septentrionale du Bénin).

Il poursuit : Des produits ont été même saisis à Tchaourou (ville natale du Chef de l'Etat) mais ont été restitués peu de temps après. Nous, nous sommes au courant de tout ce qui se passe. Il n'a qu'à continuer à défier les contrebandiers, en 2017¹⁹³, il partira du pouvoir. Il aurait bouclé ses deux mandats. Cette répression n'est que du leurre. Parmi les militaires qui sont actuellement investis du rôle de la répression, certains ont commencé par revendre leur prise aux revendeurs d'essence.

Autre raison non moins évoquée pour justifier l'offensive graduelle de l'action militaire est celle qui a trait à la relative présence des installations pétrolières à l'intérieur des deux grandes villes que sont : Cotonou et Porto-Novo. La ville de Cotonou compte à elle seule plus de la moitié du parc de stations d'essence sur plus de la centaine répertoriée sur l'ensemble du territoire national¹⁹⁴. Les autres localités situées à l'intérieur comme à la périphérie du pays sont très peu desservies par le réseau formel de distribution.

Enfin, pour des questions d'efficacité de la tactique militaire, Cotonou a été une cible privilégiée du fait de la présence en son sein du centre opérationnel des armées. En concentrant les efforts de saisie sur les deux grandes villes du Sud, proches du Nigéria, le gouvernement espère ainsi venir à bout d'un trafic dont le contrôle lui échappe année après année.

Au-delà des vives contestations populaires qu'ont suscité les méthodes employées par le pouvoir en place pour enrayer le trafic illicite, ce sont les effets induits par la crise du marché parallèle qui retiennent davantage l'attention.

Les victimes « collatérales » de la répression

La fermeté du pouvoir central tranche avec l'attitude très conciliante des autorités locales à l'égard des contrebandiers. En effet, le processus de décentralisation initié dans la décennie 90 a conféré de nouvelles prérogatives et des charges supplémentaires aux collectivités locales, sans que celles-ci ne soient assorties de ressources efficaces. Du coup, certaines communes utilisent la contrebande comme une politique de développement local en prélevant des taxes sur les transactions frauduleuses qui ont lieu sur leur territoire, ainsi

¹⁹³ La passation de charge a été faite en avril 2016.

¹⁹⁴ MORILLON ET AFOUDA (2005), *Op., Cit.*

que nous avons pu nous en rendre compte au cours de nos investigations sur le terrain¹⁹⁵. Si le manque de moyens est la raison souvent évoquée par les élus locaux pour justifier les prélèvements effectués sur le commerce illicite du *kpayo*, tout autre est l'attitude très réservée des douaniers face aux menaces réitérées du gouvernement contre les trafiquants. Le transfert de la mission de répression aux militaires a été mal vécu par un certain nombre d'entre eux.

Enfin, la hausse des prix du carburant consécutive à la pénurie engendrée par la répression a été très pénalisante pour de nombreux consommateurs, notamment les transporteurs routiers et les taxi-motos qui ont dû ajuster à la hausse les tarifs pratiqués. Au total, aucune couche de la population n'a été épargnée par la flambée des prix du transport et ceux des denrées alimentaires. On comprend aisément l'impopularité de la lutte menée par l'Etat contre les trafiquants.

La persistance du trafic

Face aux violences qui ont caractérisé les premières heures de la répression, certains trafiquants ont très tôt compris qu'ils pouvaient y perdre leur fonds de commerce ou leur vie. Certains ont abandonné provisoirement le commerce du *kpayo* pour d'autres activités. Les plus téméraires ont poursuivi la vente de l'essence de contrebande en s'approvisionnant en toute discrétion soit auprès des stations d'essence installées sur le territoire national, soit en se fournissant auprès des taximen impliqués dans le trafic. Ces derniers peuvent circuler incognito avec le produit prohibé dans le double fond de leur réservoir sans se faire repérer.

Dans les zones lacustres, de nouveaux entrepôts de fortune inaccessibles aux forces de l'ordre et aux populations ont été érigés dans la grande clandestinité. Ces entrepôts se sont transformés en des lieux pour initier. Je me souviens encore de cette longue conversation empreinte de mélancolie que j'ai eu avec l'un des agents de la mairie en charge de la perception des taxes sur le *kpayo* au débarcadère d'Abomey-Calavi : « Il y a un an de cela » me disait-il, « à ce même endroit précis, je percevais une taxe de 50 FCFA sur chaque bidon de 25 litres déchargé des barques. Le responsable du groupe me donnait

¹⁹⁵ Dans les colonnes du journal *L'Événement précis* du 11 novembre 2012, on pouvait lire : «Aujourd'hui, dans des communes comme Ifangni, Aguégues et So-Ava, les autorités municipales ont instauré des taxes sur le *kpayo*. A So-Ava par exemple, révèlent Bio Goura Soulé, cette taxe représente plus de 40% des recettes budgétaires de la mairie. Il en est de même dans certaines communes frontalières du Nigéria. L'éradication de ce commerce constituera un manque à gagner pour ces communes. Elle va surtout jeter dans les rues, des dizaines de milliers de désespérés ».

parfois un bidon de 50 litres d'essence pour mes déplacements. Aujourd'hui, le marché n'existe plus ici. Il est installé au loin dans les marécages ». Il me fit déplacer de l'endroit où je me tenais pour m'indiquer au loin derrière une végétation parsemée de nombreux troncs d'arbres et d'arbustes, le nouveau point de repère des trafiquants, avant de me glisser à l'oreille « seules les forces de l'ordre avec qui ils ont affaire peuvent y accéder la nuit ».

La question sociale au cœur des médiations

Au plus fort moment de la répression armée, de nombreuses délégations composées de représentants des revendeurs du *kpayo*, de responsables de partis politiques, de chefs d'entreprises privées, sont allées implorer la clémence du chef de l'Etat en invoquant la grande misère qui sévit dans le pays. Certains parlementaires de l'opposition sont même montés au créneau pour fustiger l'attitude du gouvernement et sa passivité à résoudre le problème du chômage des jeunes qu'ils considèrent comme les vraies causes du phénomène. Suite aux diverses médiations, le président Boni Yayi a finalement cédé sur la question de la répression du *kpayo*.

Voici le commentaire de R.F., l'un des gros importateurs du *kpayo*, sur ce dénouement heureux du conflit :

A.D.: Selon vous pourquoi le gouvernement a-t-il abandonné sa hache de guerre par rapport au conflit qui l'oppose aux trafiquants du kpayo ?

R.F. : Sur les soixante-dix-sept communes que compte le pays, il y en a au moins les deux tiers qui vivent du *kpayo*. Les populations qui se sont investies dans ce commerce sont très nombreuses. Il n'y a plus d'autres activités qui procurent autant de revenu aux populations que la vente du *kpayo*. Si mes enfants continuent à fréquenter l'école, c'est grâce au commerce du *kpayo*. Pour accueillir les invités qui m'attendent en ce moment, c'est grâce au commerce du *kpayo*, je n'ai plus d'autres sources de revenu.

A.D.: J'aurai appris récemment que l'un des grands hommes d'affaires du pays, le propriétaire de la société CAJAF-COMMON, aurait plaidé publiquement en faveur des contrebandiers.

A.D. : Adjavon est un fils du pays qui désire la prospérité de la nation béninoise. C'est Adjavon qui a soutenu la démarche de Boladé (l'un des barons du trafic) et celle d'Adrien Houngbédji (l'un des ténors des partis de l'opposition) auprès du chef de l'Etat. Il a de plus donné de l'argent aux personnes à mobilité réduite impliquées dans le commerce, les encourageant ainsi à poursuivre le trafic. Le chef de l'Etat a émis le souhait que le commerce du *kpayo* se déroule

dans la discrétion et avec un maximum de précautions afin que la vie des populations ne soit pas mise en danger.

Il conclut en disant : Depuis lors nous n'avons plus de problème, les policiers ne nous arrêtent plus.

L'épineux problème de l'insertion professionnelle des jeunes et l'absence d'une solution pérenne à l'horizon fait craindre à l'État des soulèvements populaires de grande envergure. Il est utile de mentionner ici que de nombreux ménages vivent presque exclusivement du commerce illicite des produits pétroliers. La survie de plusieurs localités du pays dépend de cette seule activité rémunératrice comme en témoignent les vagues de protestation et les émeutes qui succèdent aux descentes musclées des forces de l'ordre. La volte-face du gouvernement n'a rien de surprenant quand on sait que sous la pression, d'autres mesures devenues impopulaires ont été abandonnées¹⁹⁶ au nom de l'apaisement social.

Le spectre d'un isolement politique

Annoncé à grand renfort médiatique par le chef de l'Etat, la répression des militaires était loin de combler les attentes. Les nombreuses saisies effectuées n'ont pas suffi à calmer les ardeurs des contrebandiers. Face à la brutalité de la répression armée et aux émeutes populaires qui ont succédé aux descentes des forces de l'ordre, la crainte d'un isolement politique a commencé à s'emparer du pouvoir : les élections locales approchaient à grands pas. Celles-ci devaient permettre au président sortant de préparer sa réélection pour un troisième mandat non prévu par la constitution et pour cela, il lui fallait obtenir une majorité à l'assemblée. Ce pronostic a échoué puisque c'est l'un des ténors de l'opposition, maître Adrien Houngbédji, qui a finalement hérité du perchoir. Il faut bien reconnaître que les trafiquants ne constituent pas une force politique au sens premier du terme, mais leur influence en termes de soutien financier et de mobilisation d'électorat peut jouer un rôle déterminant lors des élections. Perdre de vue cette réalité serait une preuve d'amateurisme politique.

Enfin, pour enterrer définitivement la CONAMIP, son président a été nommé à une nouvelle fonction : une preuve supplémentaire de la volonté du président de la République de laisser libre cours au commerce du *kpayo*. La CONAMIP n'existe que de nom, m'affirmait l'un des anciens membres de la commission lors de mes séances de restitution en juin 2015.

¹⁹⁶ La décision de rendre le port de casque obligatoire sur les motos a été finalement édulcorée.

5. L'Etat «pyromane»

Dans une déclaration à la presse béninoise, l'ex-ministre du Commerce et ex- président de la CONAMIP, Monsieur Soumanaou Moudjaïdou, s'insurgeait contre le laxisme de la classe politique : « il est possible de trouver des causes politiques au trafic illicite du carburant. C'est l'irresponsabilité des gouvernements et gouvernants, leur laisser-faire, voire laisser-aller qui a encouragé et développé ce commerce. C'est parce que les gouvernements passés l'ont permis¹⁹⁷ »

L'autre enjeu de cette lutte est bien entendu, « L'incapacité des distributeurs agréés à assurer l'offre du carburant dans les villes et les villages du pays qui ne disposent pas encore de stations-service. Selon les distributeurs eux-mêmes, les stations-service couvrent à peine 5 % du territoire national pour une part de marché d'environ 20 %. Pour le reste, c'est le *kpayo* qui règne en maître absolu¹⁹⁸ ».

Le faible maillage du territoire en stations-services et les difficultés d'approvisionnement de la SONACOP pourraient justifier l'attitude très prudente du gouvernement. Il importe de souligner que le rapport de force est largement en faveur du réseau informel qui détient plus de 80 % des parts de marché et couvre l'essentiel des besoins en énergie des ménages. Décider d'une campagne de répression d'envergure nationale, c'est prendre aussi le risque d'éprouver le potentiel du réseau formel quant à ses capacités de satisfaire entièrement les besoins des consommateurs.

L'extension du réseau formel est mise à mal aujourd'hui par les difficultés de trésorerie de la SONACOP. D'après les propos d'un ex-responsable du SYTRA-SONACOP¹⁹⁹, « La mauvaise gestion de la compagnie, après sa privatisation dans les années 1990, est aussi responsable de la situation. Avec plus de 40 milliards de francs CFA (72 millions de dollars américains) d'excédent en caisse en 1990 au moment de sa cession au groupe CPI de l'homme d'affaires béninois, Séfou Fagbohoun, la société se trouvait en 2005 avec une ardoise de plus de 12 milliards de francs CFA à éponger²⁰⁰ ».

En effet, au cours de ces dernières années, on a vu défiler à la tête de la SONACOP une vague de dirigeants qui ont brillé par leur mauvaise gestion. Voulant récompenser le

¹⁹⁷ KALHOULE, T. 2005. « Les composantes sociales et politiques de la vente de l'essence dans l'économie informelle à Cotonou », mémoire de maîtrise, département de sociologie-anthropologie, Université d'Abomey-Calavi – Bénin-.

¹⁹⁸ *La Nation* n°5735 du 7 mai 2013.

¹⁹⁹ Syndicat des travailleurs de la SONACOP.

²⁰⁰ *LGB Magazine* n° 004 / 2006.

soutien politique dont ils ont pu bénéficier de la part de certains hommes d'affaires, les présidents Kérékou et Boni ont œuvré respectivement au rachat de la plus importante compagnie pétrolière du pays par Fagbohoun et à la nomination d'Expédit Houéssou à la tête de la SONACOP. Séfou Fagbohoun, riche commerçant, ancien président d'un prestigieux club de football de la capitale²⁰¹ et dirigeant d'un influent parti politique de la région des plateaux, le *MADEP*, a racheté la SONACOP avec l'argent de la SONACOP placé en DAT²⁰². Ce montage financier très rocambolesque avait défrayé la chronique à l'époque des faits. Le plan de développement mirobolant proposé lors du rachat de la société n'a pas été exécuté. Pire, sous la gérance de Fagbohoun, tous les voyants de la société sont passés au rouge. Le point d'orgue de cette gabegie financière a été le détournement des stocks d'autres compagnies pétrolières²⁰³ consignés dans les dépôts de la SONACOP et la non-satisfaction de milliers de clients qui détenaient des bons d'essence prépayés, communément appelés tickets-valeur. Au cours de cette longue traversée du désert, les stations d'essence de la SONACOP n'étaient plus desservies faute de moyens pour les approvisionner. Les files d'attente étaient très longues et le carburant était rationné aux usagers qui attendaient des journées entières avant de se faire servir.

La gestion du successeur de Fagbohoun, nommé par le président Boni, n'a pas permis de redresser la barre d'une société moribonde. Malgré la dette abyssale dont il a hérité, Expédit Houéssou a multiplié à son tour les erreurs de gestion. Ses dérives à la tête de la société et son autoritarisme exacerbé l'ont isolé du personnel et du syndicat de l'entreprise qui ont fini par obtenir sa tête à la suite d'un audit interne commandité par le gouvernement. Après avoir servi les intérêts de ses amis au pouvoir, il a été mis aux arrêts dans des conditions similaires à celles de son prédécesseur. Voici le commentaire qu'en fait l'un des dirigeants de la compagnie :

On a deux ascenseurs là. Le directeur général et le directeur technique ont leur ascenseur à part. Quand lui-même veut tenir une séance, quand il entre dans la salle, tout le monde se lève comme des élèves. Ce n'est pas qu'il va vous approcher et vous vous levez pour le saluer. Quand tu ne te lèves pas, c'est comme si tu lui manques de respect. C'est un peu comme le roi

²⁰¹ *Les dragons de l'Ouémé* furent le premier club béninois à franchir pour la première fois le cap des demi-finales de la coupe d'Afrique des équipes de la première division.

²⁰² Dépôt à terme.

²⁰³ HOUNKPE, V., 2010. « Le développement de l'économie informelle au détriment de l'économie formelle au Bénin : cas de la vente illicite de l'essence frelatée à Cotonou », mémoire de fin de formation (DESS) en économie de développement, p. 36.

Baudoin. Mais avant son départ, il a payé hein ! On a pris ses photos, les gens ont collé ça par terre. On l'a interdit de séjour à la SONACOP pendant plus d'un mois. Il était le directeur général, mais il ne pouvait pas accéder aux locaux de l'entreprise. C'est dehors qu'on lui apportait les choses à signer.

Au-delà des commentaires parfois très virulents qu'a pu susciter dans les médias la gestion désastreuse de la SONACOP, il faudrait reconnaître que la contrebande n'a fait que prospérer sur les décombres d'une entreprise qui est passée successivement entre les mains du privé et du public et qui se retrouve encore aujourd'hui en situation de quasi-monopole, mais financièrement affaiblie.

Bien entendu, les intentions qui ont présidé à la privatisation de ce fleuron de l'économie nationale en 1999 étaient fort louables, du moins si l'on s'en tient aux retombées positives que cette initiative allait entraîner en termes de bénéfices pour l'ensemble de l'économie nationale. Pour autant, puisque gouverner c'est prévoir, fallait-il miser à l'époque uniquement sur les avantages à court terme d'une privatisation au détriment du rôle de service public longtemps dévolu à la SONACOP²⁰⁴. Ainsi, au lendemain de la libéralisation du secteur pétrolier les logiques de rentabilité et de profit des firmes privées ont été à tous égards un frein à l'extension du réseau des stations-services. Les endroits les plus reculés du territoire national en sont toujours dépourvus. Au vu des arguments exposés, on est en droit de conclure que la libéralisation du sous-secteur pétrolier a été bel et bien un échec cuisant.

Conclusion du chapitre

L'intensification de la répression a de tout temps déchaîné les passions entre d'une part les dirigeants politiques qui prônent la fermeté au gré de l'évolution de la conjoncture économique et politique, et d'autre part une frange importante de la population qui se sent solidaire de la disette imposée aux trafiquants.

En raison de sa partialité et de son caractère parfois trop brutal, la répression a perdu de son sens et de sa crédibilité aux yeux de beaucoup. En s'attaquant aux fraudeurs de tout poil, elle heurte également les intérêts des agents de contrôle sans qu'aucune solution tangible ne soit apportée aux circonstances qui favorisent la contrebande : les pénuries régulières du carburant sur le réseau formel, l'effondrement du pouvoir d'achat

²⁰⁴ Cf. annexe 7 et 8.

des populations, et surtout la corruption qui gangrène, depuis de nombreuses années, presque tous les services de l'administration publique.

Les alliances contre nature entre les fraudeurs et les forces de sécurité participent de « la politique du ventre²⁰⁵ » tel que la décrit J-F Bayart, mais ruine les fondations de l'économie nationale. D'ailleurs, faudrait-il s'en plaindre quand on sait que les gouvernants montrent de temps à autre des signes d'inflexion et de souplesse dans leur politique répressive, preuve que l'État peut s'accommoder avec un certain niveau d'illégalité et se montrer conciliant envers les gros trafiquants pour autant que ses propres intérêts soient quelque peu préservés ?

²⁰⁵ BAYART, J.-F., 1989. *L'État en Afrique, la politique du ventre*, Paris, Fayard, pp. 281-315.

CONCLUSION

« Il n'y a qu'une seule réussite : arriver à vivre sa vie comme on l'entend »

Christophe Morley

Sans négliger le rôle des femmes dans le commerce illicite des produits pétroliers, ce sont les hommes qui font figure d'acteurs clés dans l'acheminement des produits de contrebande et qui contrôlent les organes de régulation du trafic.

Les enquêtes effectuées dans les marges frontalières et à l'intérieur du pays révèlent les constats suivants :

- Le secteur informel des produits pétroliers se caractérise par une grande précarité des conditions d'activité. Les points de vente des détaillants sont constitués généralement de mobiliers de récupération et de quelques bouteilles d'essence entreposées sur des étalages de fortune. Ces installations font souvent l'objet de déguerpissements forcés par les services techniques des mairies lorsqu'elles débordent sur les voies publiques ou sont laissées à l'abandon par les petits distributeurs qui décident de s'investir dans une autre activité. De plus, les livraisons du *kpayo* aux détaillants sont aléatoires, surtout lorsqu'elles sont assurées par un même fournisseur. Afin de remédier à cette situation, de nombreux petits distributeurs n'hésitent pas à recourir à plusieurs livreurs vis-à-vis desquels ils sont souvent endettés ;
- Le commerce de gros est un marché éphémère car soumis à de nombreux aléas. Cela vaut autant pour le trafic de produits pétroliers que pour la contrebande des produits manufacturés importés du Nigéria. Quel que soit le degré de sophistication des ruses des fraudeurs, ces derniers finissent toujours par se faire épingler par les forces de l'ordre. Du moins, c'est le sens qu'il faudrait retenir de la métaphore du très célèbre humoriste béninois qui prône l'abandon de la fraude douanière : « Peu importe la personne qui pratique le commerce de contrebande avec le Nigéria, qu'il s'agisse d'un homme ou d'une femme. Se livrer à ce type de commerce, c'est comme jeter la pierre au diable. Le jour où ce dernier se fâche, il vous envoie balader dans un nid d'abeilles... » Cette métaphore très connue du public béninois fait écho aux résultats de l'étude et témoigne du poids des flux clandestins dans les transactions commerciales entre le Nigéria et le Bénin.

Le commerce illicite des produits pétroliers s'exerce dans un environnement hautement concurrentiel, ce qui entraîne une baisse généralisée des revenus liés à l'activité. Les filières de commercialisation et de transport sont fortement marquées par la prédominance de micro-unités car le désir d'entreprendre rime aussi avec la volonté d'indépendance et d'autonomie financière.

La rentabilité du commerce est perçue différemment suivant la place occupée par les opérateurs individuels au sein de la structure sociale et suivant les circuits d'approvisionnement empruntés. Ainsi, les importateurs qui se fournissent auprès du réseau de distribution formel du Nigéria (essentiellement les stations-service) ne dégagent pas autant de bénéfices sur les ventes réalisées que les grossistes qui se ravitaillent auprès des raffineries artisanales ou des navires clandestins.

D'une manière générale, les entreprises contrebandières peuvent être appréhendées suivant l'effectif de leur personnel (le recours à la main d'œuvre familiale étant le mode de recrutement privilégié), le type de moyens de transport utilisé (engins à deux, à trois ou à quatre roues, pirogues, barques motorisées) et le statut des exploitants (l'autoentreprise est le modèle dominant, le travail salarié est marginal).

* * *

Les conventions occultes constituent le principal ressort du trafic illicite des produits pétroliers. C'est autour d'elles que se cristallisent les relations entre les contrebandiers et les agents chargés de la répression. Elles répondent à une double logique : pour le contrebandier, l'acquiescement de sa prime de protection est synonyme d'un laissez-passer temporaire ; pour l'agent de contrôle qui reçoit le versement, il s'agit de la contrepartie de son silence. Les deux parties sont unies par une obligation réciproque d'échange de service et de secret. Par son caractère tacite et contraignant, la promesse du silence oblige le trafiquant, mais n'engage en rien la responsabilité de l'autorité.

Les frais de passage ou de « péage » sont le poste de dépense le plus important des transporteurs. Les marges bénéficiaires du secteur de transport s'effritent sous l'effet de la pression concurrentielle et douanière. Les transporteurs routiers subissent davantage les tracasseries administratives et douanières que leurs homologues des filières fluviales et maritimes du fait de la présence renforcée des forces de sécurité sur les itinéraires qu'ils empruntent habituellement.

Face à la diminution de leurs revenus, les convoyeurs du *kpayo* privilégient tantôt la mutualisation de leurs charges, tantôt la rationalisation de leur support logistique. L'optimisation des espaces vides restant dans les camions, l'agrandissement des réservoirs ou l'empilement astucieux des chargements favorisent le transport d'importantes quantités de marchandises. Malgré son coût social élevé, l'accumulation du capital relationnel permet finalement de sécuriser l'acheminement des produits pétroliers de part et d'autre des frontières.

* * *

L'examen des politiques poursuivies par les différents gouvernements pour réprimer le commerce illicite des produits pétroliers fait apparaître des lacunes de leur mise en œuvre et révèle que les autorités étatiques se sont dotées, du moins théoriquement, d'un cadre institutionnel et des dispositions juridiques pour lutter efficacement contre le phénomène. Pourquoi, en dépit de toutes les mesures prises pour lutter contre les activités clandestines de produits pétroliers, celles-ci n'ont jamais cessé ? L'explication la plus fréquemment avancée au fil des entrevues avec les fonctionnaires et les responsables des compagnies pétrolières tient à l'insuffisance des moyens d'action de l'État. Toutefois, les causes profondes de la persistance du phénomène sont à rechercher dans quatre facteurs structurels bien plus tangibles :

- Le faible maillage territorial du réseau formel de distribution des produits pétroliers et les difficultés d'approvisionnement des stations-service. L'ouverture du sous-secteur énergétique à la concurrence n'a pas produit les effets escomptés en termes de modernisation et d'extension des points de vente. Les logiques de rentabilité des compagnies privées se sont longtemps heurtées à l'interventionnisme de l'État dans ce domaine économique.
- L'étendue des frontières terrestres, fluviales et maritimes entre le Bénin et le Nigéria et surtout l'absence d'obstacles à leur franchissement. À la faible présence de barrières naturelles s'ajoute la proximité entre les centres d'approvisionnement et les lieux de consommation;
- Le phénomène de la corruption a favorisé l'enracinement du trafic. Les alliances stratégiques se nouent entre les forces de l'ordre, les autorités locales et les représentants des trafiquants autour du partage du profit généré par le commerce de

contrebande. Le mécanisme de la corruption découle de la menace que certains fonctionnaires béninois et nigériens font peser sur l'activité ;

Mes investigations et le traitement des données collectées confirment mes hypothèses de départ et permettent de conclure que l'insertion des sociétés lacustres dans le commerce illicite des produits pétroliers aboutit globalement à une réussite. Un certain nombre de faits le confirme.

À quelques rares exceptions près, les *Kitokois* impliqués dans la contrebande des produits pétroliers ont élu domicile dans la ville d'Abomey-Calavi et ses environs. Nombreux sont les commerçants qui sont devenus propriétaires d'une ou de plusieurs maisons qu'ils occupent pour leurs propres besoins ou qu'ils mettent en location dans le but de diversifier leurs sources de revenus. Après la crise de la pêche, le commerce des produits pétroliers a permis de freiner l'exode des populations lacustres vers le Nigéria. Même s'il est difficile de mesurer l'évolution de cette émigration clandestine et ses liens supposés avec le développement du commerce du *kpayo*, il est certain que l'activité a stabilisé de nombreux ménages autour d'une occupation qui leur procure des revenus plus ou moins réguliers et a permis surtout à toute une communauté de renouer avec les élan d'entraide et de solidarité qui se sont quelque peu émoussés avec le traumatisme causé par la crise du système de production halieutique.

Les plus gros trafiquants de produits pétroliers composent l'élite dans de nombreuses localités. Ils sont à la fois des soutiens pour certains professionnels de la politique et jouent également le rôle de mécène auprès de jeunes artistes de la musique moderne et traditionnelle. Depuis quelques années, la plupart des gros trafiquants sont rentrés dans l'arène politique. Ils ambitionnent de briguer des mandats locaux. Leur intention : se faire élire maire, député, ou membre de conseil municipal et profiter ainsi des largesses administratives. En dehors des mandats électifs locaux qui semblent à leur portée, ils ne peuvent prétendre aux hautes fonctions de l'État car trop peu qualifiés pour assurer ces rôles. D'où la grande frustration qu'ils éprouvent vis-à-vis d'autres communautés villageoises qui ont su hisser certains de leurs membres dans les fonctions de l'exécutif. D'où aussi cette volonté farouche chez certains de voir le projet d'étude de leurs enfants aboutir, quitte à les placer auprès de parents proches qui vivent en ville. Si ceux qui partent ont plus de chance de réussir dans leurs études, ceux qui restent sont quasiment condamnés à l'échec. Il convient de rappeler à ce propos que les taux de réussite aux divers examens

sont extrêmement faibles dans les villages lacustres. De même, les taux d'absentéisme y sont largement au-dessus des moyennes nationales. Afin de corriger quelques dysfonctionnements à l'origine de ces mauvais résultats, des initiatives citoyennes émergent avec beaucoup de timidité. À Kito, par exemple, une ONG locale s'est engagée auprès des parents pour assurer le déplacement de leurs enfants à l'école. La grande barque motorisée servant aux déplacements des écoliers a été entièrement financée par le fonds d'aide de l'Union européenne plutôt que par des ressources locales. N'est-ce pas là l'un des grands paradoxes du développement local ?

BIBLIOGRAPHIE

Articles

ADECHOUBOU, M. Les banquiers ambulants au Bénin. *Tiers-Monde*, 1996, tome 37 n° 145. pp. 56-66.

AUGE, B., « Pillage et vandalisme dans le Delta du Niger », *Hérodote*, 2009/3 n°134, p.151-175. DOI : 10.3917/her.134.0508. [en ligne]. Document consulté le 2 février 2013 de www.cairn.info/revues-herodote-2009-3-page-151.htm

BAKO-ARIFARI, N. La corruption au port de Cotonou : douaniers et intermédiaires. *Politique africaine*, 2001, n°83, p. 40

CHAUVY, P.-A., Des trafic en Asie du Sud-Est continentale, In : de TREGLODE, B. et JAMMES, J (dir.) *L'Asie du Sud-Est 2012. Les événements majeurs de l'année*, Paris, Irasec – Les Indes savantes, pp. 41-54.

de MONTCLOS, P. « Pétrole et sécurité privée au Nigéria : un complexe multiforme à l'épreuve du syndrome de Monaco », *Culture et conflits* [En ligne], 52 | hiver 2003. Document consulté le 26 juillet 2015 de www.conflit.revues.org/938.

FANCHETTE, S. « Le Delta du Niger (Nigéria) : rivalités de pouvoir, revendications territoriales et exploitation pétrolière ou les ferments de la violence », *Hérodote* 2006/2 (n° 121), p. 190-220. DOI 10.3917/her. 121.0190.

GBETOENOMMON, A. Le Bénin en Afrique de l'Ouest : visions, défis et contraintes économiques. *Friedrich-Ebert-Stiftung*, 2013, Cotonou bulletin n°7, p. 2-14.

GREGOIRE, E. Les chemins de la contrebande : étude des réseaux commerciaux en pays hausa. *Cahiers d'études africaines*, vol. 31 n°124. 1911.1569. doi : 10.3406/cea.1991.1569. Document consulté le 2 février 2013 de www.persee.fr/web/revues/home/prescript/article/cea_0008-0055_1991_num_31_124_1569

HART, K. Informal Income Opportunities and Urban Employment in *Ghana*”, *The journal of modern Africa Studies*, 1973, vol.11, No.1, Mar., p. 61-89.

INSAE, .Le secteur informel dans l'agglomération de Cotonou. Performance, insertion et perspectives. Enquête 1-2-3 2004, phase 2.

INSAE, « La consommation et le rôle du secteur informel dans la satisfaction des besoins des ménages dans la l'agglomération de Cotonou. Premiers résultats de la phase 3 de l'enquête 1-2-3 au Bénin ». Avril 2005, p.

INSAE, 2001. « Le secteur informel dans l'agglomération de Cotonou : performances, insertion, perspectives », Enquête 1-2-3, Direction des Statistiques Sociales.

LELART, M. L'épargne informelle en Afrique. Les tontines béninoises. *Tiers-Monde*, 1989, tome 30 n°118. pp. 271-298.

LEMASSON, J. Chronique piscicole, la situation de la pêche lagunaire du Dahomey et les interventions qu'elle nécessite. *Revue Bois et Forêts des Tropiques*, 1961 n°76, p.62

LESEMANN, F., « Repenser les sciences sociales à partir de l'informel : l'intérêt d'une comparaison Sud/Nord », GIRA[en ligne]. Document consulté le 26 novembre 2013, de www.gira/seminaire_leseman1_1_10.pdf.

NOUKPO, A, Dynamique spatiale à Porto-Novo : les effets de la diffusion des produits pétroliers kpayo, *l'Espace géographique*, 2004/3 tome 33, pp. 211-218.

ROITMAN, J. La garnison-entrepôt, une manière de gouverner dans le bassin du Lac Tchad. *Critique internationale* 2003 /2 (N° 19), Presses de Sciences Po., p. 93-115.

ROSENFELD, M. « Le commerce d'exportation de voitures d'occasion entre Bruxelles et Cotonou », *Cahiers de l'Urmis*, 2009 [en ligne], 2009, consulté le 10 mars 2014. URL : <http://urmis.revues.org/838>

SANNI YAYA, H., Des limites de l'État aux vertus du marché: effets de la privatisation sur la performance des entreprises publiques : une étude de cas multiples au Bénin. *Perspective Afrique*, 2005, Vol. 1, n°1 pp. 59-89.

SEBILLE-LOPEZ, P. Les hydrocarbures au Nigéria et la redistribution de la rente pétrolière. *Afrique contemporaine*, 2005/4(n°216), p.157-181 DOI 10.3917/afco.216.0157.

WATTS, M. Economies de la violence : Or noir et espaces [in]gouvernementales du Nigéria, *Politique africaine* n°93 – mars 2004, p. 125-141.

ZEKPA, L., DOSSOU, A. Impact du contre-choc pétrolier au Nigéria sur l'économie béninoise. *Tiers-Monde*, 1989, tome 30, n°120. p. 893-905.

Contributions

ALBRC, J.-C., Méthodologie de recueil des représentations sociales, In : ALBRC, J.-C., (dir.) 2016. *Pratiques sociales et représentation*, Paris: PUF, pp.74-75.

BARTHE, M-A, 1995, « La face cachée de l'économie officielle : l'économie souterraine », In: LATOUCHE, S., (dir.), *L'économie dévoilée, du budget familial aux contraintes planétaires*: Autrement, coll. « Mutations n°159 », 1995, p. 136.

Blundo, G. et Olivier de Sardan, J.P. (dir.) 2000. *La corruption au quotidien en Afrique de l'Ouest. Approche socio-anthropologique comparative*: Bénin, Niger et Sénégal, Paris, Karthala, 2007, 374 p

BONNET F. La distance sociale dans le travail de terrain: compétence stratégique et compétence culturelle dans l'interaction d'enquête. *Genèses*, 2008/4 n°73, pp. 57-74.

Christopher, C., « Frontières et Etats dans le nouvel ordre africain », In : Daniel C. Bach, (dir.), *Régionalisation, mondialisation et fragmentation en Afrique subsaharienne*, Karthala, p. 82.

Everett C. HUGHES, E.C. "Carrière", *Le regard sociologique*, Paris, Éditions de L'EHSS, 1996, p.175-185, p. 175. (Traduction d'un texte inédit utilisé vers 1967 par Hughes pour son enseignement à Brandeis)

GUTH, Suzie, "Everett C. Hugues 'journey in occupied Germany (1948) : Black market, bastard institutions and dirty work", In, SCHRECKER, C. Transatlantic voyages and sociology. *The migration and development of ideas*, Ashgate, Londres, pp. 255-266

LEBRUN, N. et RENARD, J.-Pierre, 2013. *Commerce et discontinuités*, Arras, Artois Presses Universités, p.14.

MARZAGALLI, S. « La mise en place d'un réseau commercial et marchand : Bordeaux et les États unis à la fin du XVIIIe siècle », In: COULON, D., *Réseaux marchands et réseaux de commerce : concepts récents, réalités historiques du Moyen Âge au XIXe siècle*. 2010, sous la dir. de Presses universitaires de Strasbourg, p.90.

SOULE, B. G., 2010 Le commerce informel transfrontalier en Afrique de l'Ouest : potentiel, obstacles et ligne d'évolution . In DIEYE, C.T. (dir), *Le futur du commerce intra régional en Afrique de l'Ouest*, Enda tiers-monde, Dakar, p. 46.

STARY, B., 1998. Rentes et ressources frontalières : le cas des échanges Ghana - Côte-d'Ivoire, In, BACH, D., C (dir) *Régionalisation, mondialisation et fragmentation en Afrique subsaharienne*, Paris, Karthala, p.25.

VERGÈS, P. Représentations sociales de l'économie : une forme de connaissance, In: JODELET, D., 1994(1989). *Les représentations sociales*, Paris: PUF, p. 393.

Ouvrages

AQUARONE, Marie-Christine., 1987. *Les frontières du refus : six séparatismes africains*, Paris, éditions du CNRS, p. 45- 63.

BAYART, J.-F., 1989. *L'État en Afrique, la politique du ventre*, Paris, Fayard, pp. 281-315.

BEAUD, S. et WEBER, F., 2010. *Guide de l'enquête de terrain*, Paris, La Découverte, p.156.

BEAUER, G. et al., 2006. *Fraude, contrefaçon et contrebande : de l'antiquité à nos jours*, Genève, Droz, p.35-59.

BECKER, H. S., 1985 (1963). *Outsiders. Etudes de sociologie de la déviance*, Paris, Métailié, p.37.

BIKAM, P., *L'industrie pétrolière et l'aménagement de la distribution de ses produits au Nigéria : impact et perspectives dans l'Est nigérian*, Paris, L'Harmattan, 2001, p.192, cité par de MONTCLOS, M.-A.

BOURGOIGNIE, G., 1972. *Les hommes de l'eau. Ethno-écologie du Dahomey lacustre*, Paris, Editions Universitaires, 391 p.

BRESSON, M., 2007. *Sociologie de la précarité*, Paris, Armand Colin, p. 27.

DUPUY, F., 2008. *Anthropologie économique*, Paris, Armand Colin, p. 193.

FONTAINE, L. ET WEBER, F., 2010 *Les paradoxes de l'économie informelle : à qui profitent les règles ?* Paris, Karthala, p. 11.

FOUCAULT, M., 1974. *Dits et écrits I, « sur la sellette »*, Paris, Gallimard, p. 1591.

FRIEDRICH, R. 1987. *La géographie politique : les concepts fondamentaux*, Paris, Fayard,

HUGHES, E. C., 1996. *Le regard sociologique. Essais choisis*, Paris, Editions de l'Ecole des Hautes Etudes

IGUE, O. J., SOULE, G. B., 1992. *L'État-entrepôt au Bénin, Commerce informel ou solution à la crise ?* Paris, Karthala, 210 p.

LAPLANTINE, F., 2010. *L'enquête et ses méthodes: la description ethnographique*, Saint-Jean de Braye, Armand Colin, p.26.

LAUTIER, B., 2004. *L'économie informelle dans le tiers monde*, Paris, La découverte, p. 12.

MOZERE, L., 1999. *Travail au noir, informalité : liberté ou sujétion ?* Paris, L'Harmattan, p. 34- 36.

MUCCHIELLI, A (dir), 2009. *Dictionnaire des méthodes qualitatives en sciences humaines*, Paris, Armand Colin, p. 77.

NGUINI EFA, Jean-Baptiste, 2013. *Les hydrocarbures dans le monde, en Afrique et au Cameroun*, Paris, éditions, L'Harmattan, p. 255.

NONJON, A., PAUTET, A., 2014. *L'Afrique, nouvelle frontière du XXIe siècle*, Paris, Ellipses, p. 26

PELLISSIER, P., 1963. *Les pays du Bas-Ouémé, une région témoin du Dahomey méridional*, Faculté des Lettres et sciences humaines de Dakar, Travaux de département de géographie n° 10, 170 p.

PETREQUIN, P. et A-M., 1984. *Habitat lacustre du Bénin. Une approche ethnoarchéologique*, Paris, Editions Recherche sur les Civilisations, 214 p.

RIUTORT, P., 2010. *Précis de sociologie*, Paris, PUF, p.140.

SIMMEL, G. (1992) *Sociologie . Etudes sur les formes de la socialisation*, Paris, PUF, pp 347-369

SIMMEL, G 1996. *Secret et sociétés secrètes*, Paris, Éd. Circé, 120 p.

WHYTE W . F., 1999. *Street Corner society*, Paris, La Découverte

Thèses et mémoires

BENNAFLA, K., 2012. « Pour une géographie des bordures à l'heure globale : frontières et espaces d'activités 'informelles' », mémoire pour l'obtention de l'habilitation à diriger des recherches, université Paris Ouest-Nanterre La Défense, p. 91.

GODONOU, J., 2005. « Mobilité et aménagement à la frontière : cas de Kraké et Owodé, Abomey-Calavi : UAC/FLASH/DGAT, MM, 136 p. ;

HOUNKPE, V., 2010. « Le développement de l'économie informelle au détriment de l'économie formelle au Bénin : cas de la vente illicite de l'essence frelatée à Cotonou », mémoire de fin de formation (DESS) en économie de développement, p. 36.

HOUNSOU, I. 2007. « Les acteurs et leurs logiques autour du commerce parallèle des produits pétroliers dans la commune de Porto-Novo », mémoire de maîtrise, Département de sociologie-anthropologie, Université d'Abomey-Calavi – Bénin-.

KALHOULE, T. 2005. « Les composantes sociales et politiques de la vente de l'essence dans l'économie informelle à Cotonou », mémoire de maîtrise, département de sociologie-anthropologie, Université d'Abomey-Calavi – Bénin-.

Le Libé des géographes du jeudi 1er octobre 2015. Reportage de Mathieu Galtier paru sous le titre « Ce mur empêchera surtout les citoyens normaux de vivre » à Ben Guerdane (Tunisie).

SOARES, M., 1984. « Étude géographique de deux postes frontaliers : Idiroko et Kraké » Abomey-Calavi, UAC/FLASH/DGAT, MM, 153p ;

SODOLOUFO, O., 1992« Les mutations socio-économiques à la frontière bénino-nigériane : secteur Kraké Ifangni. Abomey-Calavi » : UAC/FLASH/DGAT, MM, 148 p.

Texte de loi et rapports institutionnels

La loi n° 90-005 du 15 mai 1990 fixe les conditions d'exercice des activités de commerce ;

L'arrêté interministériel n° 007/MICPE/MMEH/DC/DCCI/SAPPSC du 19 janvier 2005 institue la carte pétrolière nationale en République du Bénin ;

L'arrêté interministériel n° 24/MCT/MF/MEMH/MTPT/CAB du 3 mai 1995 fixe les conditions d'application du décret n° 95 – 139 du 3 mai 1995 portant modalités d'importation et de distribution des produits pétroliers et de leurs dérivés en république du Bénin ;

L'arrêté n° 23/MMEH/DC/SG/CTRNE/CTJ/DGE/SA DU 17 mai 2004 fixe les normes de qualité des produits pétroliers en République du Bénin.

Rapport d'information fait au nom de la commission des affaires étrangères, de la défense et des forces armées sur la prévention des conflits dans le golfe de Guinée, par
LORGEUX, J., TRILLARD, A. et BOCKEL, Sénateurs. J.-M.

Journaux

Adjinakou n° 2145 du jeudi 17 janvier 2013

La Nation, n°5735 du 7 mai 2013.

La Nation du 6 janvier 2012.

LGB Magazine n° 004 / 2006.

La Nation, n°5625 du 26 novembre 2012.

Le quotidien national d'information, *La Nation*, n° 5626 du 27 novembre 2012.

L'Indépendant Express n°241.

Le journal l'Indépendant Express n° 241 du 08 janvier 2013.

La Nouvelle Tribune du 30 septembre 2009.

L'Indépendant Express, N°241 du 08 janvier 2013.

La Nation, n°6509 du mardi 14 juin 2016.

Reportages

Le documentaire de Daniel Lainé, « Nigéria : les esclaves de l'or noir », diffusé sur France 5 le 9 juillet 2013,

TV5 monde le journal télévisé du 13 juin 2016 sur les mesures sécuritaire contre le vandalisme des oléoducs.

Sites internet

http://www.youtube.com/watch?v=hT11u7oM_Vc, L'affaire ICC est un vaste scandale financier qui a tenu en haleine, pendant plusieurs mois, l'opinion publique béninoise. La genèse et le développement de cet imbroglio politico-judiciaire qui ressemble étrangement à l'affaire Madoff, peuvent être suivis à partir du lien internet :

<http://www.youtube.com/watch?v=lv5TzW2H6BE> , La suite de l'allocution du président Adrien Houngbédji, un des leaders du principal parti d'opposition au Bénin

www.hermannreports.mondoblog.org/2013/10/21/confession-dun-ancien-contrebandier-de-lessence/ Confession d'un ancien contrebandier de l'essence

www.lemonde.fr/afrique/article/2011/04/15/delta-du-niger-l-insoluble-conflit_1502612_3212.html.

http://www.unodc.org/documents/toc/Reports/TOCTAWestAfrica/West_Africa_TOC_PIR_ACY_FR.pdf

URL: <http://www.diplomatie.gouv.fr/fr/conseils-aux-voyageurs/infos-pratiques>, Cf. France diplomatie – Ministère des affaires étrangères et du développement international

<https://www.youtube.com/watch?v=A2cJHtmaMgs>, Les comportements sordides de Patrice Talon révélés au grand public par Boni Yayi.

ANNEXES

La contrebande terrestre

Nom du fichier : E26062013

Date de l'entretien : 26 juin 2013

Lieu : Domicile des interviewés

Durée : 2 h 11 min

Nom de l'interviewé : A. et T. M.

L'entretien porte sur la contrebande des produits pétroliers par voie routière. Les échanges se sont déroulés en français. D. M., adjudant des eaux et forêts, nous a aidé à planter le décor. Il a participé au début de l'entretien. A. M., le père de T., nous rejoint et a pris une part active à l'entretien. La présence du père et du fils à la même table nous a permis de recueillir des points de vue complémentaires sur le trafic des produits pétroliers par voie routière. Tous deux sont transporteurs.

A.D: J'aimerais que vous me parliez de la pêche, notamment de la crise du système de production halieutique. Qu'est-ce qui vous a conduit à la reconversion ? Quel était votre métier ? Et pourquoi avez-vous changé d'activité ?

T.M. : J'ai fait mes études jusqu'en terminal, mais malheureusement, par la force des choses je n'ai pas eu le bac. Après avoir jaugé de la rentabilité d'un certain nombre d'activités, dont le tourisme, je me suis orienté vers le trafic d'alcool. J'ai vendu de l'alcool aux Belges, aux Italiens, après les cybercriminels ont fait leur irruption dans cette activité et ont gâché le commerce. Je me suis retrouvé un moment sans emploi. J'ai donc pensé à ce qu'il fallait faire. Je me suis rapproché de certains de mes proches qui faisaient le commerce des produits pétroliers afin qu'ils m'initient à cette activité. Par rapport au refus de m'aider et faute de gros moyens, je me suis tourné vers mon père et c'est ensemble que nous avons démarré l'activité. C'est de cette façon que je suis entré dans ce commerce. Il n'y a pas eu une grande histoire de cette question.

A.D. : Vous étiez basé à Ganvié ou viviez déjà à Cotonou?

T.M. : J'étais déjà à Cotonou. J'étais à Sainte Cécile et non à Agla.

A.D. : À l'époque, quelle était l'activité de votre père puisqu'il n'était pas commerçant de produits pétroliers ?

T.M. : Il faisait le commerce de la peinture en toute légalité.

A.D. : Il n'était pas dans la contrebande à l'époque ?

T.M. : La contrebande peut-être en ce qui concerne le commerce de peinture. Il n'avait que la peinture en tête. On sait associer au tout début du commerce des hydrocarbures avec un certain Okpo, qui avait une meilleure connaissance du marché. Il connaissait les circuits d'approvisionnement et les marchés de débouché. Mais il n'avait pas de gros moyens.

A.D. : Je sais que les pêcheurs sont très solidaires. Ce sont des gens qui s'entraident. Je n'ai pas compris le refus que vous avez essuyé suite avec votre première tentative d'entrée dans cette activité ?

T.M. : À l'époque les enjeux économiques étaient très importants et n'y avait pas grand monde dans l'activité.

A.D. : À quand remonte cette époque ?

T.M. : Il fut un temps où la répression de la CONAMIP avait éloigné nombre de trafiquants de ce commerce. Nous autres avons débuté cette activité au début des années 2005. À l'époque, la plupart de ceux qui avaient abandonné ce commerce n'y sont plus retournés.

A.D. : En clair, il y a eu une période de rupture où beaucoup se sont découragés. C'est à la reprise que vous êtes entrée dans l'activité ?

T.M. : C'est bien cela. Il fut temps où mon père m'a confié qu'il faisait dans la contrebande des produits pétroliers. En réalité, ce sont d'autres personnes qui étaient les véritables acteurs. Mon père se chargeait du convoyage des produits pour ces dernières. Il n'avait pas de gros moyens à l'époque.

A.D. : Je lui poserai ces questions, car je suis bien curieux de savoir comment il est entré au Nigéria pour la première fois. C'est pour qui l'avez incité à faire ce commerce ou s'était un choix personnel ?

T.M. : Il ne faisait pas du tout cette activité. C'est un ami nommé Okpo et moi-même qui lui avons forcé la main. À cette époque, le trafic se faisait par les voies fluviales et terrestres. Nous nous sommes plus intéressés à la voie routière. Bien qu'elle soit plus onéreuse, elle présentait l'avantage d'être plus rapide. En une journée, il est possible de faire la navette. Les autres voies sont plus lentes.

A.D : C'est avec vos propres moyens que vous avez commencé l'activité ?

T.M. : Nous avons commencé avec nos modestes moyens, car personnes ne nous faisons confiance. Mais lorsque nous avons acquis la confiance de nos fournisseurs, ces derniers pouvaient nous vendre à crédit le double voire le triple de nos achats habituels au comptant.

A.D. : C'est donc au regard de la fréquence de vos transactions que la relation de confiance s'est établie entre vous et vos fournisseurs. Avez-vous un ou plusieurs fournisseurs ?

T.M. : Avec l'accroissement de la demande nous avons diversifié nos fournisseurs. Mais par la suite, nous nous sommes reconvertis, car nos clients ne payaient plus régulièrement leur dette. Du rôle de grossiste, nous sommes passés à celui de transporteur de produits pétroliers.

A.D. : Avez-vous des camions ?

A.D : Tout au début, c'est avec des bâchés (petits véhicules) nous acheminons les produits. C'est au fil du temps que nous avons fait l'acquisition des camions.

A.D. : En clair se sont des gens de votre réseau qui peuvent solliciter vos services ou n'importe qui peut le faire ?

T.M. : Aujourd'hui, ce n'est plus possible de convoier les produits d'un individu lambda. L'acheminement se fait dans la discrétion parce que le président de la République souhaite des changements au niveau du secteur informel des hydrocarbures.

A.D. : J'aurais compris qu'il y a une concurrence entre le convoyage par voie routière et fluviale. Comment expliquez-vous cette concurrence ?

T.M. : Au départ les différents transporteurs appliquaient le même tarif quelle que soit la voie d'acheminement choisie par le grossiste. La rapidité de la voie d'acheminement routière à inciter nombre de clients à venir vers nous. Par la suite, les transporteurs par voie fluviale se sont concertés pour réduire leurs tarifs de tiers. Nous ne pouvions pas nous aligner sur leurs tarifs, car contrairement au trafic par voie fluviale qui est beaucoup moins contraignant en termes de tracasseries douanières, le transport par voie routière est assujéti à de nombreux frais de passage. La plupart des clients ont donc préféré la voie fluviale nonobstant la rapidité que représente le convoyage par voie routière.

A.D. : Si je suis bien votre raisonnement le transport par voie fluviale est devenu plus compétitif ?

Monsieur A., le père de T. nous a rejoints dans la discussion.

A.M. : Le transport par voie terrestre est beaucoup plus rapide. La réception des marchandises se fait le lendemain lorsque les clients optent pour la voie fluviale. Par exemple, quelqu'un qui passe par la voie terrestre a beaucoup d'argent à dépenser. Le grossiste qui fait convoier ses marchandises par voie fluviale paie 30.000 francs tandis qu'un autre qui opte pour la voie routière a près de 200.000 francs de frais à engager. Le transporteur par voie fluviale paie des frais au niveau des postes situés au ponton de Porto-Novo, à Maria-Tôkpa, et la brigade mobile. En cas d'absence de la brigade mobile, il ne paie que 20.000 francs.

A.D : Qu'est-ce qui détermine en dernier ressort, le prix de vente de l'essence au détail. Est-ce les frais de transport ou les fluctuations du coût du naira ?

A.M.: Les tracasseries douanières et les frais de transport. Sur la voie routière, vous avez les frais du contrat, du contentieux et du passage à régler. Je répète : le contrat, le passage et le contentieux. Le contrat est payé mensuellement par poste traversé. Le contrat est destiné aux chefs. Le passage, c'est pour les petits douaniers, on paie ça chaque jour. Le contentieux se paie par mois ou tous les deux mois. Vous avez compris ! À quoi sert le contentieux? Le contentieux c'est ce qui tombe dans la caisse de l'État. Après avoir réglé

le contentieux, l'agent de la douane vous délivre une quittance de deux millions, de cinq millions en fonction des sommes versées. Le contentieux est officiel, le contrat est officieux. Le contrat c'est pour le chef. Chaque fin de mois, vous payez 500.000 francs pour le chef. Pour le passage, c'est 20.000, 30.000, 40.000 francs par endroits. (Théophile précise) : c'est 53.000 francs à Adja. (le père continue) : brigade mobile de Porto-Novo, vingt-cinq mille francs le contentieux est à 30.000 francs, la brigade mobile atlantique à 30.000 francs à chaque fois que vous croisez un poste de la police ou de la gendarmerie vous payez soit 5000, 3000 ou 2000 francs. Du carrefour, le bélier à mon domicile, vous comptez quinze postes de police en plus des patrouilles CRS et des BPLP.

A.D. : À chaque passage ils identifient aisément votre chargement.

A.D : Ils savent que nous transportons des produits pétroliers.

T.M. : En règle générale ça se passe bien avec les forces de l'ordre rencontrées.

A.M. : ça se passe bien sauf avec la douane.

T.M : Même avec la douane ça se passe bien, c'est un contrat

A.M. : Il y a de petits douaniers qui aiment nous rendre la vie difficile même si le patron n'ordonne pas des saisies de marchandises, ils vous demandent de les suivre et profitent pour monter les enchères. Si tu ne veux pas te faire coffrer, tu es bien obligé de céder aux exigences de ces derniers. Leurs patrons nous ont déjà recommandé d'être coopératifs et de négocier les montants qu'ils nous demandent de payer pour éviter le contentieux.

A.D. : À quoi servent alors les contrats que vous payez ?

T.M. : Tu peux payer le contrat aujourd'hui et demain on t'arrête. On peut même t'arrêter le même jour renchérie, D., le contrat est destiné à la protection des grands agents, mais les petits douaniers font du zèle, d'autres dans la surenchère.

A.M: Dans l'ancien système, dès qu'il y a un contentieux, on vous retourne la marchandise et le véhicule contre paiement de pénalités. Dans l'actuel système, la marchandise est définitivement saisie ; ce n'est que le véhicule que vous récupérez. Dans l'ère de l'émergence, on vous libère la marchandise et le véhicule contre paiement de pénalités.

Dans l'ère de refondation, on ne vous laisse pas la marchandise, on vous retourne uniquement votre véhicule.

La répression de la fraude a traversé plusieurs phases. Il y a eu l'ère Kérékou, (*nom d'un ex-président béninois. Il est resté trente ans au pouvoir à la tête d'un régime militaro-marxiste*), ensuite l'ère de l'émergence et enfin l'ère de la refondation.

A.D : Vous aviez cité tantôt trois périodes. Quelle était la première?

A.M : La première était l'ère Kérékou

A.D.: Qu'est-ce qui caractérisait l'ère Kérékou?

A.M : L'ère Kérékou était bonne. Il y avait moins de harcèlement de la police et de la douane. La porte de la négociation restait toujours ouverte. Avec l'avènement au pouvoir du président Yayi Boni, la sécurisation de l'enceinte portuaire initiée sous le gouvernement Kérékou s'est renforcée. À une certaine époque, l'enceinte du port autonome de Cotonou était livrée aux cambrioleurs de tous poils qui étaient de mèche avec les douaniers. Les véhicules importés constituaient la cible privilégiée des voyous. Leurs butins étaient partagés avec les forces de l'ordre. La mise en œuvre de la politique de sécurisation du port a contribué au démantèlement de ces réseaux de bandits. Parallèlement, les taxes portuaires ont subi des augmentations sensibles. Les pots-de-vin versés aux douaniers ont considérablement diminué. C'est dans ce contexte que les trafiquants de produits pétroliers ont été pris pour cible par les douaniers. À l'époque de Kérékou les contrats coûtaient à peine cinquante mille francs. Le montant était dérisoire. Sur les voies, les frais de passage oscillaient entre dix mille et vingt mille francs. J'ai commencé avec cinq mille à la douane. Le passage était à cinq mille et mille francs au maximum pour les policiers. Mais maintenant qu'on a commencé par les pincer, ils ont augmenté les faux frais et multiplié les postes. Ceux qui prenaient cinq milles comme frais de passage, réclament actuellement cinquante mille francs.

A.D. : Pourquoi ont-ils abandonné les vendeurs de véhicules d'occasion pour accentuer la pression sur vous ?

A.M. : Le chef de l'État a commencé par coincer cette filière à travers l'imposition de nouvelles taxes. Les douaniers ne parvenaient plus à trouver leur compte. Dans leur contrat

le colonel, le commandant, le capitaine plus le directeur général de la douane doivent trouver leur part. C'est toute la hiérarchie de la douane qui bouffe : le directeur de la douane, les directeurs départementaux, les directeurs régionaux, les directrices régionales, les CB, les receveurs, etc. c'est tout le circuit qui est mouillé. Nous sommes nombreux, nous plus d'une vingtaine. Personnellement, je paie cinq cent mille francs. D'autres peuvent payer vingt millions, dix millions, cinq millions, cinq cents milles, deux cent mille, voire cent mille francs. Tout dépend du gabarit du véhicule de transport. Toute cette somme est regroupée sur un poste budgétaire puis redistribuer aux différents agents à commencer par : le lieutenant, le capitaine, le commandant, le colonel, la directrice régionale, le directeur général. À supposer qu'en un mois, ils arrivent à réunir vingt-cinq millions. Peut prendre cinq millions et partager entre trois personnes : le chef visite, le CB, le receveur. Ils peuvent envoyer cinq millions au directeur régional, deux millions au directeur départemental, ce sont ces grands patrons qui ont le pouvoir de nomination. Lorsqu'ils n'ont pas le retour de l'ascenseur, ils peuvent démettre de leur poste les agents qui se montrent très peu coopératifs. C'est un système qui permet aux officiers subalternes de maintenir leur poste. C'est ce même budget qui permet au directeur de la douane de donner quelque chose au ministre des Finances. Je ne sais pas si le ministre des Finances envoie une enveloppe à la présidence. Du petit préposé jusqu'à la présidence de la république, la main de tout le monde est mouillée.

A.D. : Est qu'il existe un « cerveau » qui s'occupe de la redistribution ?

A.M.: C'est le CB ou le receveur qui fait la redistribution. Les pots-de-vin sont envoyés au directeur régional qui cumule la fonction de directeur départemental, au délégué militaire et chaque route, au directeur général de la douane. Du directeur départemental au ministre. Du ministère à la présidence, cela remonte. Ce sont des ristournes qui parviennent à la présidence. C'est les dîmes des dîmes. C'est le staff qui se partage de la douane qui se partage les frais de passage. Le contrat est redistribué à l'échelle de la haute hiérarchie et permet au chef de la douane de se maintenir à leur poste. Les frais du contentieux entrent dans les caisses de l'État. Le système était très juteux.

Monsieur A.M. interpelle D., l'adjudant : vous-mêmes vous êtes dedans non? Ce dernier réplique : les « forestiers » ne sont pas impliqués dans le contrôle de la contrebande des

produits pétroliers. Ils ont plutôt la charge de veiller à une gestion rationnelle des ressources naturelles.

Pour T.M. , tous les corps de l'armée sont presque impliqués : la douane, la gendarmerie, la police, les sapeurs-pompiers et la marine pour ce qui concerne le trafic par voie fluviale. Les frais de passage, les contrats sont institués à l'échelon des différents corps de l'armée impliqués dans la répression. C'est seulement à la douane qu'il y a le contentieux.

D. : le contentieux est la seule source d'entrée d'argent dans les caisses de l'État. Ceux sont les douaniers seuls qui veillent à ce que l'argent rentre dans les caisses de l'État dans tout le système. Les forestiers ne sont pas habilités à réprimer les produits pétroliers. Ils sont beaucoup plus spécialisés dans les ressources naturelles.

A.M. : Eux ils sont dans la forêt avec les animaux (rires). À l'exception de ceux-ci, il n'y a pas cette force de l'ordre qui ne bouffe pas dans le commerce des produits pétroliers. Aujourd'hui, le chef de l'État a confié la répression aux militaires. Et le militaire est plus qu'un douanier. Ce sont les douaniers qui faisaient fortune. C'est maintenant au tour des militaires.

A.D : Et pourquoi ?

D. : Parce que depuis un certain temps le Président Yayi Boni, confie beaucoup d'opérations aux militaires. Ce sont eux qui s'occupent actuellement de la distribution des engrais et plus fondamentalement de la répression du commerce parallèle des hydrocarbures.

A.M : Ces militaires ne font plus la répression. Ils sont rentrés dans le trafic.

A.D. : Parce que la répression ne les arrange pas?

A.M.: Ceux d'entre eux qui n'ont pas de véhicule prennent l'argent sur la voie. Mais ceux qui disposent d'un véhicule s'improvisent vendeurs de carburant.

A.D. : Ils deviennent ainsi juge et parti ! Dites-moi, quand vos clients vous confient leurs marchandises, à quelle ils étape paient les frais de transport ?

A.M. : D'Owode à Cotonou, c'est 600 francs pour un bidon de 25 litres. Pour un bidon de 50 litres, c'est 1200 francs. D'Owode à Hilacondji, c'est 1200 francs pour un bidon de 25 litres. Pour un bidon de 50 litres, c'est 2400 francs.

T.M. : Pour ceux qui sont devenus clients fidèles, d'Owode à Cotonou, c'est 550 francs. D'Owode à Hilacondji 1100 francs. Il y a une petite réduction pour ceux qui sont devenus des clients fidèles.

A.M. : Tu as compris !

(Je réponds par un oui).

A.M. : Notre véhicule à une capacité de 1200 bidons de 25 litres. Tu as à peine 600 voire 700 mille environ à prendre chez le client. Dans ce montant le transporteur dépense 300 mille francs.

T.M. : 250 mille d'abord pour venir à Cotonou.

A.M. : Non, non.

T.M. poursuit : Deux cents milles pour venir à Cotonou.

A.M. réplique : J'ai donné le prix pour le convoyage à Cotonou. Pour Hilacondji, la frontière Bénino-Togolaise), c'est environ un million de francs que nous prenons par camion. Et nous distribuons à peine 600 mille francs. Le reste de l'argent est destiné à l'entretien du véhicule, au paiement de la main d'œuvre, une provision est constituée également pour les frais de contentieux. Les 600 mille francs servent à payer les frais de passage, la note du chauffeur, la main d'œuvre des ouvriers. Le reste de l'argent est mis de côté sous forme de réserve. Quand la douane de prend, c'est dans cette réserve que tu vas puiser. Une partie de cette somme sert à payer le contentieux ou si un douanier te harcèle parce qu'il a des tonnes de ciments à acheter, c'est dans cette réserve que tu vas puiser. S'il te demande par exemple un cinq cent mille, même si tu es en règle, tu es bien obligé de le satisfaire afin d'éviter d'être conduit au bureau de la douane où la note est généralement très salée. Parmi eux il y en a qui sont plus conciliants. Au lieu d'exiger 500 mille francs, il peut te demander de payer 200 mille francs. Il n'y pas un montant fixe à payer, tout est question de négociation et il faut faire vite. Il faut avoir sur soi de la liquidité.

D.: il faut vite accéder à leurs exigences. Car le jour où tu rencontres les « fous », il faut savoir comment les calmer, et continuer ta route.

A.M : On peut te prendre le même jour à trois postes différents.

A.D : si tu es malchanceux ce jour-là.

T.M. : comme on peut ne pas te prendre.

A.D. : Qui c'est qui te prend ? Ceux sont les agents du contentieux ?

A.M. : C'est la douane, la brigade mobile peut te prendre, le contentieux peut te prendre, l'IGS peut te prendre, la région peut te prendre. La région à ses propres douaniers, l'IGS à les siens. Le contentieux à ces douaniers, la brigade mobile à ses douaniers.

T.M. précise : les brigades mobiles. Il existe plusieurs brigades mobiles.

A.M et T.M : Il y a la brigade mobile Ouémé-Plateau, de l'atlantique, du Mono, du Zou.

A.D. : J'observe que vous êtes très harcelé !

A.M. : Nous sommes très harcelés. Il faut alors partager.

T.M.: C'est le partage. Et si vous ne savez pas partager, vous vous endettez.

A.M : C'est pour être dans les bonnes grâces des patrons que personnellement, j'offre près d'un million de boissons par mois. Par semaine, c'est 200 mille de boissons envoyées à tel chef ou tel autre chef. Si un agent de sa « juridiction » te prend, tu peux l'appeler à la rescousse parce qu'il a déjà reçu quelque chose dans la semaine. Il peut intervenir en ta faveur et au lieu de payer 500 mille francs tu peux payer 100 voire 50 mille francs. Tu profites ainsi de 50 mille ou de 100 mille francs de boissons offertes.

A.D. : vous entretenez de bonnes relations avec les douaniers?

A.M : C'est dans le but d'avoir de bonnes relations avec eux à tous les niveaux. Mais il arrive des moments vous appeler le chef et il ne décroche pas son téléphone.

T.M : Il te dit carrément envoie et on va discuter. Tu envoies, et il te dit que c'est des millions que tu dois déboursier pour reprendre tes marchandises.

A.M : Il a déjà oublié les pots de vin que tu lui as donnés. Il t'applique les frais de contentieux sans ménagement.

A.D. : Comment faites-vous la différence entre les bidons de vos différents clients ?

A.M : Il y a des marques sur les bidons. Par exemple AA, AB, etc.

T.M. : Selon le nom de chaque client.

À cette étape, de l'entretien, A.M. reçoit un appel téléphonique. Il demande à son interlocuteur si le chef action est déjà arrivé (entendez arriver au bureau). Un peu plus loin dans nos échanges, il m'a fait savoir qu'un de ses véhicules de transport a été saisi par la douane. Il s'apprête à s'y rendre, c'est pourquoi il demande la position du chef action.

A.D. : Comment faites-vous pour récupérer vos clients qui veulent faire convoier leurs produits ?

T.M. : Nous disposons de relais sur place qui nous informent en temps réel. Les clients eux-mêmes connaissent notre base et peuvent demander si l'on peut leur convoier leurs marchandises tel ou tel jour.

A.M. : La plupart de nos clients font un chargement complet. Pour les clients qui n'ont pas de grande quantité à convoier, nous faisons un groupage de leurs marchandises.

A.D. : En règle générale, c'est un chargement complet que vous faites?

A.M : Oui, nos clients le savent.

T.M. : Un chargement complet fait 33 000 litres. Certains de nos clients peuvent faire convoier de petites quantités : 10 000 litres, 5000 litres, etc. Dans ce cas, leurs marchandises n'arrivent pas le même jour. Il leur faut attendre le lendemain.

A.M. : Mais si nous avons suffisamment de stock pour remplir nos camions, leurs marchandises peuvent arriver à destination le même jour.

T.M. : Nous sommes parfois obligés d'attendre le chargement complet de nos camions. Car si nous ne faisons pas un chargement incomplet, c'est nous qui perdons. Car ce sont les mêmes frais de route que nous engageons que le chargement soit complet ou non.

A.D. : Il y a-t-il une concurrence entre transporteurs routiers ?

T.M. : Forcément. Comme tout commerce, nous sommes confrontés à la concurrence. On avait commencé à proposer des tarifs de 750 francs, mais ça a descendu pour atteindre 600 à cause de la concurrence. Et pour des clients fidèles, nous allons bien en dessous des 600 francs.

A.D. : Les clients ne sont donc pas fidèles.

Théophile : il n'y a aucun client fidèle. On essaie de les fidéliser et les autres transporteurs en font de même. Même lorsque vous piquez les clients d'un concurrent, il peut demander à la douane de vous prendre. Si ce concurrent a un ami douanier, il peut lui dire que c'est à cause d'un tel transporteur qu'il n'arrive pas à payer son contrat. Et demander à ce dernier de saisir vos marchandises.

A.M. : on m'a pris le 20, le 21 et le 22 décembre.

A.D. : Trois fois dans la même semaine!

T.M. : En l'espace de trois jours. Pour payer cinq millions, quatre millions, et trois millions.

A.M. : Pour la dernière saisie, je n'ai pas pu payer. Le véhicule a été saisi par la compagnie de la gendarmerie.

Théophile : Lorsque vous êtes pris par les gendarmes, ils ne vous livrent rien. Ni le véhicule, ni votre cargaison.

A.M. : Il y a certains cadres de la gendarmerie qui ont voulu se mêler à ce trafic alors même qu'ils n'ont pas reçu l'accord de la présidence. Dans leur zèle, ils ont saisi mes marchandises, ils ont pris également ceux d'Adandé, un autre transporteur. J'étais dans leur champ de mire depuis un certain temps.

A.D. : À quoi était liée cette chasse à l'homme ? Vous avez peut-être piqué les clients d'un autre transporteur ? Ou bien, c'est par que ce sont les unités de la gendarmerie qui vous ont arrêté ?

A.M. : Non, il a des personnes mal intentionnées qui peuvent chercher à te nuire. Ils peuvent commanditer des saisies de la douane dans le but de te discréditer.

T.M. : Tes clients peuvent commencer à porter des soupçons sur ta fiabilité (c'est-à-dire ta capacité à convoier leurs marchandises à destination sans le moindre problème) et se dire, si nous lui confions nos marchandises, nous serons pénalisés. Il n'est pas certain qu'il arrive à bon port.

A.D. : De quoi dépend la fiabilité d'un bon transporteur?

A.M. : Il faut avoir de l'argent.

T.M. : Il faut avoir du liquide.

A.M. : Beaucoup de liquide. On peut te prendre par exemple, trois véhicules dans la même journée.

T.M. : Tu es tenu de trouver de l'argent dans la même journée afin de les retirer. C'est à ce prix que tu acquies ta crédibilité.

A.D. : j'ai fait un bref exposé de la genèse du capitalisme américain à mes interlocuteurs. Je leur ai montré comment de grands industriels ont su bâtir leur fortune en partant d'activités illégales. Ce récit a reçu un écho favorable de la part d'Albert qui a déjà traversé plus d'une trentaine d'années dans la contrebande.

A.M. : J'ai commencé la contrebande avec 36 000 francs. Si je dois estimer ma fortune aujourd'hui, je dirai qu'elle est importante. À Cette époque, je faisais la contrebande par la voie fluviale. J'allais acheter des produits au Nigéria que je revenais revendre à des tenanciers de commerce à Cotonou. C'était une activité très florissante. Je parvenais à dégager des marges de près de 50 % sur mes ventes. C'est cette activité qui m'a permis de m'enrichir très vite. J'ai commencé avec la contrebande du tissu bazin, du Bénin vers le Nigéria. J'allais avec les véhicules diplomatiques. J'ai des amis diplomates qui m'envoient leur chauffeur. Le bazin était un produit prohibé au Nigéria. Les véhicules de diplomate ne sont pas contrôlés aux frontières. Je mettais les bazins dans des sacs de riz vides, pour les camoufler. De fil en aiguille, j'ai pu me convertir dans le formel. Je me suis mis dans le réseau de la peinture. Dans le réseau de la peinture, je travaillais à la fois dans le formel et

dans l'informel. J'allais m'approvisionner au Nigéria à des tarifs très compétitifs. Je ne payais pas la douane sur ces produits et je les revendais cher. Le fait de les mettre dans mes boutiques pour les revendre donnait à cette activité un caractère officiel. C'est en conciliant activité formelle et informelle que j'ai pu faire fortune. Je n'ai pas fait une gestion très rationnelle de tout ce que j'ai tiré de l'informel. Les investissements réalisés grâce à la contrebande sont largement en deçà de ce que j'aurais pu accumuler. J'ai pu réinvestir à peine la moitié de ce que j'ai engrangé comme profit. Je me suis investi énormément dans la politique sans réaliser le succès escompté.

T.M. : Pour chaque campagne électorale, mon père dépensait près de dix millions de francs CFA.

D. nous quitte pour se rendre au boulot.

(Je le remercie pour son aide.)

A.M. : La lecture que je fais de la crise actuelle de la contrebande des produits pétroliers, c'est que ce sont les blancs qui ont demandé à Yayi Boni d'appauvrir sa population. Les autorités parlent de marché informel, de produits frelatés, mais lorsqu'ils saisissent nos produits, est-ce qu'ils vont les jeter à la mer. Ils les utilisent.

A.D. : Pourquoi parle-t-on d'essence frelatée alors que c'est le même produit saisi qu'on retrouve en vente sur le marché ? C'est peut-être le fait que certains commerçants utilisent le même conditionnement pour acheter différents produits au Nigéria ?

T.M. : Dans la réalité ceux qui prennent du pétrole lampant au Nigéria ne font que le trafic du pétrole. Ceux qui prennent le gasoil le trafic du gasoil, ainsi de suite. Ce sont des circuits différents. Ceux qui font du pétrole lampant ne peuvent pas se lever du jour au lendemain et faire du gasoil. S'ils s'acharnent à faire du gasoil ils devront faire face aux protocoles du commerce du gasoil bien que ce soit de l'informel. De la même manière personne ne peut se lever pour acheter trois mille litres de pétrole lampant au Nigéria. Alors qu'on peut aller acheter mille litres d'essence.

A.M. : Même pas dix mille litres de pétrole lampant, c'est 33000 litres.

T.M. : Ou la moitié. Et pour prendre la moitié, il faut avoir un partenaire qui ait besoin de la moitié. Ensemble vous prenez les 33000 litres.

A.D : Pourquoi n'est-il pas aisé de prendre moins de 33000 litres de pétrole lampant ?

T.M. : Parce que le pétrole lampant ne se prend pas à la pompe. Lorsque vous êtes désireux de prendre du pétrole lampant, les camions-citernes vous livrent directement sans déverser au préalable leur chargement dans les puits des stations-services. C'est une sorte de détournement des stocks qui devaient servir les stations-services qui se met en place. L'objectif de cette manœuvre, c'est que les gérants de stations-services rechignent d'avoir à supporter des frais d'entretien de leurs puits dès lors que le pétrole lampant, qui par ailleurs est très peu prisé, y est versé. Ce qui rend délicate la vente en petite quantité du pétrole lampant, c'est qu'il ne passe par la pompe. Il n'y n'est pas possible de mesurer les quantités vendues, d'où la contrainte de prendre la totalité du camion-citerne. Ce qui n'est pas le cas de l'essence qui est disponible dans les stations. La même contrainte se pose pour ce qui concerne l'achat du gasoil. La demande en gasoil est très faible à la frontière, d'où le peu d'engouement des gérants de station pour ce produit

A.D.: J'aurais constaté que d'ici à Akassato il y a plus de vendeurs d'essence que de gasoil qu'est qui explique cette situation?

A.M. : Bon, le gasoil se prend ici à la pompe au Bénin. Si vous prenez le gasoil au Nigéria, vous négocier avec une station au Bénin qui vous rachète le stock. Ou vous livrer votre marchandise à des semi-grossistes qui disposent de petits réservoirs sous la forme de tank, des sortes de citerne qui ont une capacité de 5000 litres.

T.M. : Il y a des vendeurs de gasoil qui disposent de miniciternes. Ils ne sont pas nombreux. Mais ceux qui prennent du gasoil au Nigéria, c'est soit pour alimenter les stations-services béninoises ou pour les convoier vers les pays de l'hinterland. Il est de même pour le pétrole qui est revendu aux gérants de station ou convoyé vers les villages ou au Mali.

A.M : Il existe un circuit. Le gasoil est moins cher au Bénin. Les maliens viennent prendre du gasoil dans les dépôts des compagnies pétrolières basées au Bénin au prix hors-taxes (puisque'il s'agit de produits en transit) et vont revendre tout ou partie aux stations

béninoises. En contrepartie, les gérants de ces stations leur livrent le pétrole lampant de la contrebande qui est plus chère au mali, de sorte que chaque partie s'en tire à bon compte.

A.D. : Ce que je trouve d'assez intéressant dans cet entretien que nous venons de mener, c'est surtout les accords entre les forces de l'ordre et les vendeurs du kpayo. C'est surtout cet aspect de la contrebande que je souhaiterais mettre en lumière dans mes travaux.

T.M. : Les accords sont obligatoires. Si vous ne souscrivez pas à ces accords, vos marchandises font l'objet de saisir tous les jours. Dès que vous payez les contrats aux forces de l'ordre, ces derniers vous accordent des mots de passe avec lesquels vous circulez librement. À chaque poste lorsqu'on vous interroge : c'est qui ? Vous répondez par votre mot de passe. Le nôtre est CA (entendez le chef d'arrondissement qui est le mot de passe de Monsieur Albert qui par ailleurs se trouve être le chef d'arrondissement de Ganvié). Il y a d'autres transporteurs tels que Adand2, madame K. (rappelons ici que Monsieur K. est un général de l'armée béninoise actuellement à la retraite), PP, madame Adédjou, le Colonel. Ces noms ou codes sont communiqués aux différents postes traversés. Lorsque vous arrivez à un poste, l'officier présent à ce poste vérifie à travers le code que vous lui communiquez si vous êtes à jour par rapport à votre contrat. C'est par rapport à ce code que vous payez le contrat, le contentieux et tout le reste.

A.M. : le contrat est payé du premier au cinq du mois. Si vous ne payez pas jusqu'au cinq A.M. et T.M. : Même la nuit du cinq, on vous arrête.

A.D. : Ils tiennent une véritable comptabilité à leur niveau !

A.M. : Ils doivent payer les chefs à une date donnée.

T.M. : Parmi eux, certains se servent de cet argent pour payer la tontine. Si vous ne venez pas payer à temps, c'est que vous les empêchez de payer leur tontine à bonne date. Ils vous prennent tout de suite. Mieux, ils peuvent vous arrêter deux fois de suite, une première fois, pour paiement du contentieux, une deuxième fois pour vous obliger à régler le contrat qui est en souffrance. Chaque mois si vous ne payez pas, vous n'avez aucune chance de passer. Si vous ne payez pas le contrat, on ne vous fait aucune faveur. Leur base est au courant de votre retard. Et ce n'est pas parce que vous avez payé le contrat de la

gendarmerie ou de la douane que vous êtes exonéré des autres. Si vous payer le contrat de la douane est non celui de la gendarmerie par exemple, la douane vous laisse passer, mais la gendarmerie vous prend.

A.D. : Est-ce qu'il est facile à un opérateur économique d'entrée dans le cercle des transporteurs ?

A.M. : c'est un cercle fermé où il faut disposer d'importants moyens pour y pénétrer, parce que si vous rentrez dans ce cercle, il faut d'abord avoir des clients, ou vous-même vous payer les produits une ou deux fois, les gens voient que vous ne rencontrez pas de difficultés au cours de vos passages, avant que les clients ne vous abordent. Vous avez compris.

A.D. : Oui

A.M. : Et 33000 litres d'essence n'est pas petite affaire.

T.M.: ça fait 16 millions.

A.M.: Il faut trouver aussi des clients à qui céder les 33000 litres.

T.M. : Et ce n'est pas fini. Le secteur fluvial est complètement fermé.

A.M. : J'ai tenté de rentrer dans ce cercle fermé pendant deux ans. J'ai dépensé plus de 60 millions.

T.M. : Sans gain de cause.

A.M : Sans gain de cause.

A.D. : Ce n'est pas intéressant ?

A.M et T.M: Non!

T.M. : C'est très intéressant, c'est l'entrée qui est difficile.

A.D. : Qu'est-ce qui est difficile?

A.M. : Il y a un pingre parmi les transporteurs par voie fluviale qui vous signale aux douaniers.

A.M et T.M: Ce dernier ne veut pas avoir de concurrents.

A.D. : Il veut maintenir une situation de monopole !

T.M. : Et à cause de ce monopole, il est prêt à donner d'importantes sommes d'argent aux douaniers, dans le but d'écartier ses concurrents. Par exemple, il peut envoyer 30 barques au cours d'une journée et engranger un profit de cinq millions. Il est prêt à donner, ce même jour, aux chefs douaniers cette somme d'argent, juste dans le but de vous coincer et de vous discréditer à terme auprès de vos clients qui ne veulent courir le moindre risque pour leurs marchandises. Mieux, il est en mesure de soulever la population locale contre vous afin de saccager vos barques et marchandises.

A.M, le père vient de prendre congé, l'entretien se poursuit avec le fils.

T.M : Il y a un peu trop de cercles fermés autour des activités. Au moment où mon père et moi avons commencé cette activité, il fallait acheter soit même les produits et les transporter.

A.D. : Vous étiez en son temps grossiste et transporteur ?

T.M : Au fil du temps, nous nous sommes spécialisés dans le transport. Tous les grossistes d'entre temps se sont transformés en transporteurs. Par Adandédjan est ancien, Kéta-Paul est un ancien, CA, mon papa, est un ancien, moi-même Gigo, je suis un ancien, j'ai commencé il y a longtemps. Moi j'utilise le code Gigo. La plupart des anciens grossistes se sont spécialisés dans le transport parce que les clients (semi-grossiste ou détaillant) ne payent pas régulièrement leur dette. Dans ce domaine d'activité, l'achat au comptant n'est pas la règle.

A.D. : Le recouvrement n'est pas toujours au rendez-vous ?

T.M. : Il y a certains qui y entrent pour faire fortune. Mais d'autres perdent de l'argent. Parce –que lorsque vous vendez à crédit à vos clients et que ces derniers ne vous paient pour entrer forcément en faillite. C'est un peu la situation de notre commerce (que je viens de vous décrire).

A.D. : Il existe certainement des commerçants qui se spécialisent dans l'achat et la vente en gros.

T.M. : Il y a des grossistes que nous connaissons, transporteurs de notre état, qui livrent leurs marchandises au Mali. Ceux qui font le pétrole lampant de la contrebande ne sont pas nombreux. Tous ont des stations-services sur le territoire national et la plupart livrent le mali. Lorsque les Maliens se ravitaillent en gasoil auprès des dépôts de la SONACOP, ce qui leur est livré moins cher, ils revendent le stock de gasoil aux gérants de station basée au Bénin et prennent en retour du pétrole lampant.

A.D : Pourquoi les camions-citernes en provenance des pays de l'hinterland ne vont-ils pas s'approvisionner directement au Nigéria ?

T.M. : Parce que le gasoil du Nigéria est plus cher. Les gasoils qui leur sont livrés au Bénin sont déjà exonérés de taxes douanières.

A.D. : En réalité, il s'agit de produits en transit.

T.M. : Pour ce qui concerne le pétrole, il y a un différentiel entre le prix appliqué par la SONACOP à ces clients de l'hinterland et le tarif de la contrebande. C'est ce qui justifie l'échange de produits entre les stations-service du Bénin et les commerçants maliens. Ces derniers font de bonnes affaires puisqu'ils gagnent des bénéfices à la fois sur le gasoil qu'ils livrent aux stations-service et le pétrole lampant qui est très onéreux dans leur pays. Mais ils font le convoyage du pétrole avec la quittance du gasoil.

A.D : Ce sont les stations-services basées au Bénin qui favorisent cette fraude.

T.M : C'est pour cette raison qu'il faut disposer forcément des stations afin d'entrer dans ce circuit.

A.D : Pas une station?

T.M : Non, des stations.

A.D : Pourquoi des stations?

T.M. : Parce que si vous disposez de peu de réservoirs déjà remplis, vous ne pouvez plus prendre d'autres produits en quantité. Mais lorsque vous disposez de deux ou trois stations, le jeu est plus facile. Au début, la contrebande de l'essence était très rentable. Avec un stock d'un million de francs, on arrivait à dégager une marge de trois cent mille. A Avec le

même montant actuellement c'est à peine que vous dégager une marge de cinquante à cent mille francs, parce qu'il y a trop de concurrents. Beaucoup se sont reconvertis dans cette activité. Même les hauts gradés de la police, et c'est surtout eux qui nous font la concurrence.

A.D : Vous avez cité tantôt madame K., son mari est un général de l'armée.

T.M. : Monsieur Adandé, c'est un gendarme en service, mais qui exerce toujours ce commerce. Il est chef gendarme. Et lorsqu'il est affecté à un poste, il paie des sommes dérisoires pour faire passer ses marchandises ce qui n'est pas le cas des transporteurs civils. À l'arrivée, il peut céder ses produits à des tarifs très compétitifs d'où la concurrence. Ce qui profitent de ce business, ce sont les forces de l'ordre en service qui mènent parallèlement cette activité (le fait que le chef de l'État est confié la répression aux militaires n'est donc pas anodine).

A.D.: Papa (A.M.) disait tantôt qu'il n'a pas pu entrer dans la filière fluviale. Qu'est qui, explique cela.

T.M. : Il n'est même pas entré. Il parlait de 60 millions, je trouve qu'il a été bien modeste. Il a déboursé près de 150 millions.

A.D. : C'est à cause d'une seule personne ou de tout un système.

T.M. : À cause d'une seule personne.

A.D : C'est lui qui détient le monopole ?

T.M. : Oui, c'est lui qui a le monopole.

A.D. : Que dire alors des ganviénois qui font la contrebande du kpayo par voie fluviale ? Comment font-ils pour circuler librement.

T.M.: Ils ne peuvent pas, le problème est que celui qui détient le monopole du trafic fluvial n'a ni les barques, ni les moteurs pour propulser ces barques. Il n'a ni les bidons, ni la marchandise. Il est juste un transporteur. Et c'est lui qui a le monopole. Les grossistes louent les services d'un transporteur qui dispose d'une barque. C'est ce dernier qui assure la navette des bidons. Le détenteur du monopole pour rôle de sécuriser les embarcations

en assurant les frais de passage. Il a un contrat avec la douane et du fait de ce contrat, on ne le prend pas (apparemment cette situation arrange aussi les douaniers qui n'ont qu'un seul interlocuteur parmi les contrebandiers (la discrétion est une vertu qui permet d'entretenir la fraude). Le détenteur de monopole ne dispose d'aucun moyen logistique, il lui suffit de prendre son téléphone d'appeler la douane et d'informer du passage des barques dont il assure la protection. Le problème est que sur chaque barque, il doit gagner deux cent mille francs. Il ne veut que personne ne partage avec lui ce butin. Sur près de 300 mille francs, il a à peine 20 à 30 mille francs à dépenser. Chaque nuit il a 30 à 50 barques à convoier.

A.D. : À qui appartiennent les barques qui servent au convoyage des marchandises ?

T.M: Les barques et les moteurs sont loués la plupart du temps par les grossistes. Le véritable acteur du trafic par voie fluviale: C'est Kéta-Paul que tout le monde connaît. C'est lui qui se charge de payer les douaniers. Il se charge de convoier les barques à bon port. Ce n'est pas lui qui conduit les barques. (après une brève interruption, l'interview a repris). Au départ, lui-même était grossiste, il achetait ses produits et les ramenait par la voie fluviale. Nous, on ramenait les nôtres par la voie terrestre. Il a compris au fil du temps que la vente en gros n'était pas rentable. Un même détaillant avait plusieurs grossistes et se sert des crédits à lui accorder par un grossiste pour payer un autre grossiste. Afin de se prémunir contre les recouvrements tardifs de ses créances, il a fait le choix, comme nous, de spécialiser dans le transport. Il était l'un des rares transporteurs à l'époque. Profitant des avantages pécuniaires de son nouveau et flairant la venue d'autre protagoniste, il a verrouillé le circuit. Il use actuellement de toute son influence pour empêcher d'autres transporteurs de lui voler la vedette. Il a des réseaux au niveau de la police, de la gendarmerie, de la douane, et peut mobiliser les autorités locales nigérianes contre ses potentiels concurrents qu'il tente de discréditer par tous les moyens. C'est donc pour ses raisons, nous n'avons pas pu intégrer le trafic fluvial. On a quand même fait un bout de chemin du côté terrestre. Du moins le convoyage des produits jusqu'à Cotonou, parce qu'il en a qui s'arrête à Porto-Novo, comme Oloyé, Zangbéto etc. Mais nous, Adandé, madame K.,. Nous sommes six gros transporteurs qui assurons le trafic par voie routière de Porto-Novo, Owodé vers Cotonou. Il y a Kéta-Paul qui est transporteur par voie fluviale. Les transporteurs de Ganvié s'associent à Kéta-Paul.

Interviewer : En réalité, les autres transporteurs ne paient que la couverture de Kéta-Paul.

T.M.: Ils ne paient que la couverture de Kéta-Paul.

A.D : Ils ne sont donc pas inquiétés par la douane?

T.M: Pas du tout. Kéta-Paul a de l'argent. C'est le liquide qui fait notre activité. Actuellement je maîtrise le réseau de la police de la gendarmerie et celui des sapeurs-pompiers. Je peux appeler les chefs de ces différents corps qui opèrent dans le Sud Bénin. Mon papa lui maîtrise la douane. On s'est partagé les rôles. La douane est secteur bien dense. J'étais en train de prendre la main au niveau de la douane quand subitement la répression s'est renforcée contre les contrebandiers du kpayo. C'est papa qui me couvrait au niveau de la douane. Au niveau de la police, de la gendarmerie, des sapeurs-pompiers, c'est moi qui le couvre.

A.D. : C'est donc des réseaux qu'il faut maîtriser?

T.M. : À moins qu'ils ne veuillent l'avouer publiquement, tous les grands chefs des forces de l'ordre sont mouillés dans cette activité, jusqu'au chef d'état-major sans exception. Tous sont impliqués. Au fait, les militaires n'étaient pas impliqués. Ils étaient dans les casernes. Maintenant que le chef de l'État leur a confié la répression, ils veulent devenir riches d'un coup. Parmi eux, certains acceptent la négociation en cas de saisie, d'autres prennent vos produits et vont les revendre, parce qu'ils savent que de la négociation, ils n'obtiendront pas grand-chose. Actuellement, l'état-major ne reçoit plus grand-chose du commerce informel des hydrocarbures. Mais l'activité va bon train.

A.D.: J'ai observé sur le marché une baisse du prix du kpayo.

T.M. : Cela va encore baisser

A.D. : Par ce que l'essence Kpayo continue de couler

T.M : ça va couler encore. Ils ne pourront rien pour arrêter le trafic du Kpayo. Nous on le sait.

A.D. : Ils ont juste changé les acteurs chargés de la répression.

T.M. : Si les autorités persistent dans leur logique répressive, on tentera de corrompre les nouveaux agents qui sont déployés. Si un adjudant est en poste et un colonel lui demande

de libérer une marchandise qu'il est sur le point de saisir, il sera obligé d'obtempérer (par respect de la hiérarchie). Nous contrebandiers, nous sommes en train de voir sur qui miser continuer notre activité. On nous a saisi trente-deux millions de marchandises en janvier dernier. C'est le camion que vous avez en face qui sert pour le trafic. On peut charger trois à cinq de ces camions. Et chaque camion peut contenir 1200 litres d'essence. Nous ne sommes pas les seuls, il y a d'autres transporteurs qui y vont avec vingt véhicules nous avons six, dans ce modèle. Il existe des transporteurs qui effectuent le convoi avec vingt camions à la fois.

A.D : Comment arrivez-vous à vous remettre après de si lourdes pertes?

T.M. : Le kpayo peut vous faire comme il peut vous défaire. Pour exercer cette activité, il faut avoir un mental de buffle. Il faut être aussi fort que le physique du buffle dans le mental. Sinon vous piquez une crise rapidement.

A.D. : Est-ce que vos clients participent d'une quelconque manière aux pertes que vous subissez. Après tout c'est leurs marchandises qui sont saisies.

T.M. : Au début, les clients participaient. Si les frais à payer pour récupérer vos marchandises sont de l'ordre de deux à cinq millions, le client peut vous aider à payer la pénalité. Au temps de Kérékou, la pénalité n'excédait pas deux millions. Dans ce cas, les frais de pénalités sont partagés de moitié entre transporteur et grossiste. Quand les militaires, les gendarmes sont rentrés dans le trafic, quand ces derniers vont voir leurs collègues en cas de saisie, les négociations sont plus faciles, ils ne paient pas de sommes assez élevées et ne demandent pas de contrepartie à leurs clients. Les clients les trouvent plus fiables que nous qui devons leur réclamer un million par exemple. Dans le but de fidéliser nos clients, nous nous abstenons, depuis un certain temps, de réclamer une contrepartie de nos clients en cas de saisie de leurs marchandises.

A.D. : Est-ce que vous parvenez à rentrer dans vos frais suite à une importante saisie de marchandise ? Est-ce qu'à terme, l'activité est rentable ?

T.M. : On peut se faire piquer dix fois, le problème est que notre mental est déjà conçu pour cela. Qu'on nous prenne ou pas, on veut le faire.

A.D. : C'est parce que vous êtes assuré de la pérennité de l'activité que vous dites cela?

T.M. : on nous a saisis des marchandises pour trente-huit millions. Jusque-là nous ne sommes pas rentrés dans nos frais néanmoins, nous continuons. On espère qu'un jour le sort nous sourira. C'est les relations qui facilitent le trafic. Il m'arrive de ne pas avoir à payer à certains postes parce que j'ai de bonnes relations avec ces personnes. Je demande de venir à l'hôtel prendre une bière. C'est de cette manière que petit à petit nous rentrons dans nos frais. Au fait, on ne se fait saisir totalement. Il y a toujours une négociation qui s'ouvre après. À la suite de la négociation pour payer soit le tiers, soit le quart de la valeur de votre marchandise. Et l'on vous la restitue.

A.D. : Aujourd'hui, la saisie est sèche.

T.M. : La saisie est sèche : on ne vous restitue pas vos marchandises et on vous fait payer des pénalités pour le retrait de votre véhicule. Si vous ne payez pas, on peut vendre votre véhicule à une autre personne. C'est le système actuel. La répression peut s'intensifier, on finira par trouver de nouvelles voies et des moyens plus astucieux. On n'est pas tenir de passer par la voie bitumée, on peut emprunter des pistes. Si avez envie de manger (avoir des revenus) vous êtes prêt à tenter tous les moyens. L'homme est fait pour braver les épreuves. Et quand il n'y a pas de problème, on ne trouve pas de solution à ça. Quand il y a un problème, on cherche des solutions à ce problème à résoudre. Nous sommes en train de réfléchir aux nouvelles stratégies à mettre en œuvre pour défier le président. Moi, quand j'ai abandonné les classes, je me suis investi dans l'informel. J'ai commencé par le négoce de l'alcool. La vente de l'alcool à destination de l'Europe était prohibée. Pourtant, je parvenais à faire passer mes marchandises par avion-cargo.

A.D. : Il s'agit de notre alcool local

T.M. : Oui, notre vin de palm local. Les Russes aiment consommer notre alcool local en période de froid. C'est un peu plus corsé que leurs boissons alcoolisées. En guise de camouflage, je mettais des tisanes pour colorer le produit. Le litre d'alcool local que j'achetais à 600 francs était revendu à 5825 francs. Ce n'est pas petit. Pour réussir dans la contrebande, il faut savoir partager. Et pour partager, il faut avoir un peu de moyens et

dans peu e temps, vous devenez riche. Je ne suis pas encore arrivé à faire fortune dans l'essence, mais j'y crois.

A.D : Ce ne serait pas peut-être dans le Kpayo, mais dans une autre activité. Car, c'est l'acquisition d'un savoir-faire qui compte.

Théophile : Il y a beaucoup de chefs qui me connaissent actuellement et qui m'accordent leur protection. Je peux m'appuyer sur leur couverture pour mener d'autres activités (de contrebande).

A.D. : Qu'est-ce qui explique votre préférence pour la contrebande du carburant?

T.M. : Le problème est que tout le monde a besoin de l'essence: le zémidjan (taxi-moto) en a besoin...Il y a des gens qui descendent des ministères et qui échangent des bons d'essence (ticket valeur) contre de l'essence frelatée.

A.D. : Quitte à vous de négocier les tickets valeurs où vous voulez.

T.M. : C'est bien cela. Tout le monde a besoin de l'essence.

A.D. : Ils vous cèdent leurs tickets valeurs pour recevoir en retour plus de carburant qu'à la station-service.

T.M. : C'est bien cela. Par exemple s'ils nous donnent un ticket d'une valeur de vingt mille francs, nous leur cédon de l'essence pour une valeur de quinze mille francs, mais en termes de quantité, ils reçoivent plus qu'à la station. Nous échangeons à la station ce ticket valeur de vingt contre dix-huit francs CFA.

A.D.: Je connais bien cette combine, c'est un jeu qui profite aux différentes parties. Comment expliquez-vous l'activité des trafiquants qui ramène de petites quantités du Nigéria à bord de leur tricycle ?

T.M. : La plupart de ceux qui vont avec leur moto sont des transporteurs. Ils assurent le convoyage des produits pour ceux qui ne résident pas loin. Pour transporter d'Owode vers Cotonou, nous prenons 600 francs par bidons auprès des clients. Eux, ils prennent 750 francs. Quelqu'un qui nous demande de lui convoier par exemple 3000 milles litres d'essence, nous le considérons comme un petit client. C'est quand, cette quantité permet de

remplir notre véhicule que nous acceptons sa proposition. Les petites motos sont plus adaptées pour ce genre de convoyage. Le commerçant débourse 750 francs dans ce cas, et ses stocks sont convoyés progressivement au cours de la même journée.

A.D. : Ces conducteurs de moto sont plus transporteur que grossiste.

T.M. : oui, ils sont à peu près dans le même rôle que nous. Quand le produit est convoyé par voie fluviale, il faut des motos pour redistribuer en petite quantité. Par contre, lorsque c'est nous qui faisons le convoyage par nos propres véhicules, nous livrons directement au domicile du client.

A.D. Mais ceux qui s'approvisionnent à l'aide de leur moto, c'est au même endroit que vous qu'ils vont au Nigéria ?

T.M. oui, ils vont directement à la pompe.

A.D.: J'aurais appris qu'à Klaké (frontière officielle Bénino Nigérian), certains vont s'approvisionner auprès de détenteur de dépôt de fortune.

T.M. : Actuellement, le litre d'essence se négocie à 95 nairas au Nigéria. Cela équivaut à 285 francs CFA. (au cours de cette période, le litre d'essence se négociait à 550 francs dans les stations- service à Cotonou). À Klaké, l'essence peut être revendue à 325 ou 350 francs par certains commerçants. Ceux-là font leur négoce dans la zone frontalière. Généralement ces personnes ont leur domicile dans la localité frontalière.

A.D. : C'est une étape de moins à leurs clients qui devraient franchir les postes douaniers situés à la frontière.

T.M. : c'est bien cela. C'est aussi pour ne pas subir les tracasseries de la douane nigériane que certains préfèrent s'approvisionner au niveau de la partie béninoise de la frontière. N'importe qui peut s'improviser force de l'ordre au Nigéria. Il y a trop de protocole et de rançonnement au Nigéria. Pour réduire le risque de se faire arnaquer, certains préfèrent s'approvisionner au niveau de la partie béninoise de la frontière, ou Owode , Djoffi, BB...Nous nous sommes spécialement basés à Owode.

A.D. : Pourquoi avez-vous choisi Owode plutôt que Klaké par exemple ?

T.M. : Parce qu'à Klaké vous ne pouvez pas acheter la quantité d'essence voulue en une nuit. De plus les tracasseries douanières sont plus importantes, les postes de douane béninoise et nigériane sont très proches. Tandis qu'à Owode, la Douane béninoise est à Adja, une localité béninoise située loin de la frontière Bénino-Nigériane.

A.D. : Owodé est dans le Bénin ou le Nigéria ?

T.M. : Owode est dans le Bénin. Mais la douane est à Adja. La distance qui sépare les postes de douane du Nigéria et du Bénin nous permet de prendre nos précautions avant de les aborder. Mais quand nous nous approvisionnant à BB ou à Djoffi, nous sommes obligé de franchir deux postes de douane à l'intérieur de la ville de Porto-Novo, avant d'atteindre le pont.

A.D. : Ces circuits présentent plus de risques

T.M. : c'est pourquoi nous préférons Owode, qui est plus direct.

A.D. : Lorsque vous passez par Owode vous n'entrez plus dans la ville de Porto-Novo.

T.M. : Non, on passe par Djrégbé. Ceux qui passent par BB ou Djoffi, sont ceux qui confient leurs marchandises à Ologné et consorts qui les convoie à des points d'embarquement à Porto - Novo pour que Kéta-Paul les convoie sur Cotonou, Calavi...

A.D. : Entre les transporteurs, il y a un rôle de complémentarité.

T.M. : Il y a des grossistes qui peuvent prendre, deux fois 33000 litres par jour.

A.D. : Et comment font les grossistes pour entreposer de telle quantité d'essence.

T.M. : la plupart de ceux qui prennent ces quantités sont aussi des propriétaires de stations-services. On ne va pas se leurrer, c'est ceux qui ont des stations-services.

A.D. : On ne va pas tourner autour du pot.

T.M. : ces derniers vident les stocks dans leur camion-citerne avant de les acheminer vers les stations-services.

A.D. : Donc, une première réception des produits dans les entrepôts, des entrepôts aux camions-citernes, des camions-citernes aux stations-service.

A.D : Mais qui approvisionne les détaillants?

T.M. : Ce sont de petits commerçants. Il existe certains grossistes qui revendent leurs marchandises directement aux semi-grossistes à l'embarcadère. Ceux-ci ont plusieurs points de vente répartie à travers la ville. D'autres grossistes sont soit détenteur de stations-services, ou livreurs de stations-service.

A.D. : En clair, les vrais grossistes ont des stations-services

T.M. oui les vrais grossistes ont des stations-service. Mais ne nous leurrions pas, les gérants de station ne prennent pas de l'essence, car l'essence ne s'écoule pas à la station. Les grossistes qui ont des stations préfèrent acheter le pétrole et le gasoil de la contrebande. Les grossistes qui font de l'essence sont obligés de revendre à des semi-grossistes, parce qu'eux-mêmes ne peuvent pas rester au bord de la voie et vendre. C'est carrément impossible. Ces grossistes font de la spéculation avec leurs capitaux. Pour ces derniers, toutes les transactions se déroulent presque au téléphone.

A.D. : Ceci peut se comprendre, peut-être parce qu'il n'existe pas de marché physique pour la vente en gros. Mais par le passé, il existait à Ganvié un grand marché de vente de produits pétroliers situé à l'embarcadère.

T.M. : Ce sont les grossistes qui entreposaient leurs produits à cet endroit. On ne parlera même pas d'entreposage, avant que les marchandises ne soient débarquées, leurs clients sont déjà informés. Les bidons qui ne sont pas bien remplis du fait des conditions de convoyage sont complétés et les clients prennent possession de leur arrivage.

A.D. : Comment la vente à crédit se met-elle en place ?

T.M. : Personne ne paie au comptant. Le grossiste peut prendre tout son stock à crédit et le céder à crédit. Il se charge ensuite du recouvrement auprès de ces clients pour pouvoir régler son fournisseur. De ma même manière, nous pouvons convoier les produits d'un client pendant un mois avant de lui réclamer les frais de transport.

Il commençait à se faire nuit. Et la chaleur devenait de plus en plus étouffante.

A.D : Deux petites questions pour finir. Comment vos revenus sont-ils réinvestis ? Je sais que vous vous a pu investir dans le formel en érigeant le bâtiment qui abrite

**l'hôtel où nous sommes actuellement assis. Et les autres que font-ils de leurs profits ?
La tentation est grande de dépenser au fur et à mesure les bénéfices engrangés ?**

T.M. : De 2005 à 2013, je n'ai pas réalisé grand-chose de tout ce que j'ai pu amasser comme bénéfice. Pourquoi ? Vous devez remarquer que c'est ceux qui font de la contrebande qui dépensent sans compter. La plupart investissent dans les femmes. Je remercie Dieu et mon père grâce à qui j'ai pu acheter des parcelles. Mais, parmi mes aînés dans ce commerce, il en existe qui n'ont pas réalisé quelque chose de leurs profits amassés.

A.D. : Ils préfèrent investir dans les dépenses ostentatoires : les voitures, les cérémonies pompeuses, l'entretien de leurs maîtresses, etc.

T.M. : depuis que j'ai commencé cette activité, le seul véhicule que j'ai pu acheter, c'est mon camion qui est à la fois mon outil de travail. C'est ça qui m'appartient. Mon papa a acheté beaucoup de camions. J'ai en plus une vieille moto que je continue de conduire. Mon père m'a appris à semer (investir) en prévision de jours difficiles. Il nous arrive de faire de gros bénéfices en une journée dans ce commerce. Mais certaines personnes dépensent au fur et à mesure ces bénéfices avant de se rendre compte au bout d'un certain temps qu'ils n'ont rien réalisé. Ce sont ces personnes qui se plaignent le plus aujourd'hui (du fait de l'intensification de la répression), et certains parmi eux créent le vol et l'insécurité dans le pays. Il n'y a pas ce secteur qui puisse donner comme l'informel.

A.D. : Disons plutôt la contrebande, le fayawo !

T.M. : C'est le fayawo. Personnellement, je n'ai rien à en vouloir à un ministre si le fayawo marche. Qu'est-ce que je vais faire dans une administration ministérielle ? Pour gagner combien ? Si le fayawo, marche bien. Si je peux ramener quatre camions par jour, je n'ai rien à envier à un ministre. Si un ministre peut arrondir ses fins de mois avec cinq millions, je peux arrondir les miens avec dix millions. Même en cas des saisies de camion, je peux compter sur mes relations.

A.D. : Même en cas de saisie, on finit toujours par s'en sortir?

T.M. : Au début, on nous saisissait quatre fois au minimum par semaine. Suite à ses saisies, j'ai demandé à mon père de me laisser diriger un peu. Je lui ai demandé de me laisser la police. Un mois plus tard, la police nous accorder un répit, et les postes où nous

avons l'habitude de payer cinq mille francs, on a commencé par payer mille francs. Après avoir construit un véritable réseau au niveau de la police, j'ai pris en charge la gendarmerie, puis les sapeurs-pompiers, c'est la douane que j'ai voulu prendre, quand j'ai fait un accident. (après m'avoir raconté sa mésaventure). En tout cas les contrebandiers aiment dépenser dans des futilités. Ils veulent et se faire voir. (Il sert mis à me chanter le refrain d'une chanson populaire à travers lequel le musicien fait l'éloge d'un grand contrebandier, en l'occurrence Kéta-Paul, j'écoutais les chants de cet artiste sans jamais fait le rapprochement). Kéta-Paul peut donner près de cinq millions quand cet artiste se produit, au point ce dernier dans l'une de ses chansons lui adressa ces propos : vous dépenser de l'argent, mais tout en faisant du mal à l'argent (une manière de lui dire qu'il en faisait trop). Il avait tellement donné à l'artiste que ce dernier considérait son geste comme un péché. De Adjahouï jusqu'aux chanteurs actuels, en passant par Lètriki, Il est devenu le sponsor de beaucoup d'artistes populaires (de la vallée de l'Ouémé). Il faut dépenser par ce que demain, il y a encore.

A.D. : Il n'y a donc une logique d'accumulation du capital

T.M. : Je ne sais pas si cette mentalité est béninoise.

A.D : Si les pays occidentaux sont devenus aujourd'hui des nations prospèrent, c'est parce que cette logique d'accumulation a été un facteur déterminant. Ils ont pu accumuler sur des générations.

T.M : Si moi-même j'ai pu réaliser quelque chose, c'est grâce à mon papa. Car en réalité quand vous entrez dans ce commerce, vous êtes attiré par un groupe auquel vous cherchez à vous identifier. Lorsque vous n'entrez pas dans les mœurs de ce groupe, c'est comme si vous ne valez rien. Par exemple, il faut aller tous les dimanches à une réception, payer une tontine de 10 000 francs, dépenser cent mille francs pour faire les m'a tu vu. Et si vous ne le faites pas, c'est que vous ne valez rien. Il y a cette culture qui est entrée dans les mœurs de ceux qui font ce commerce.

A.D. : Une dernière question, si vous le permettez ; est-ce qu'il existe une entente entre les contrebandiers. Je prends l'exemple des transporteurs routiers, est-ce que vous vous entendez pour harmoniser vos prix ? Ou bien, c'est chacun pour soi dieu le pousse.

T.M. : Il n'y a aucune entente entre les vendeurs de kpayo, c'est pour cette raison que le prix du produit fluctue. C'est à cause de notre manque de discipline, que l'État nous poursuit aujourd'hui. À la station, l'essence est à 585 francs, si les vendeurs du kapyo pouvaient uniformiser leur prix et vendre le litre à 550 francs, même à ce prix le consommateur continuera toujours d'acheter l'essence de la contrebande. Mais la réalité est que chaque détaillant fixe le prix de l'essence à sa guise sans concerter les autres vendeurs. Résultat, le prix de l'essence n'est pas homogénéisé sur le marché parallèle. On entend certains vendeurs d'essence de la contrebande dire : « je peux fixer librement mes prix. Rien ne te concerne, ce sont mes propres marchandises, je peux les vendre à perte. Demain, je repartirai au Nigéria ».

A.D. : l'objectif poursuivi par ces vendeurs est de vite écouler leurs stocks.

T.M. : C'est cela. Comme, c'est l'informel, il n'y a personne à qui rendre compte. Mais au niveau de ceux qui font le pétrole et le gasoil, il y a une entente.

A.D. : La plupart sont propriétaires de station-service.

T.M. : Ils ont un comité. Ils sont tellement organisés que je les envie. Même nous autres transporteurs d'essence, lorsque nous souhaitons rentrer dans ce cercle fermé, ils nous le refusent. L'entrée dans ce cercle est conditionnée par l'accord du comité. Si tu t'entêtes de transporter le pétrole lampant ou le gasoil, ils usent de leur influence pour te faire prendre par les forces de l'ordre. Le circuit de l'essence est très ouvert, par contre le convoyage du pétrole et du gasoil est réservé à un cercle fermé. Dès que ce comité valide ton entrée dans le cercle, tu es tenu de te conformer à la discipline du groupe.

A.D : Les vendeurs du kpayo constituent alors la cible visée prioritairement par la politique de répression qui est menée actuellement.

T.M. : Nos stocks d'une valeur de trente-huit millions qui ont été saisis récemment étaient en réalité du pétrole lampant.

A.D : Il ne fallait pas convoier de telles marchandises !

T.M : Il ne fallait pas.

A.D : Vous avez été peu être signalé.

T.M. : Bien sûr, même ceux qui ont opéré la saisie nous ont alertés un peu plus tôt avant le déclenchement de l'opération. Ils nous ont demandé de fuir avec notre camion. Malheureusement, dans notre fuite notre véhicule est tombé en panne, c'est ce qui nous a valu cette arrestation. On a été bien informé. On nous a pris à cause de la panne. Cette nuit même, j'ai appelé le chef d'état-major. Ce dernier n'a pas pris son téléphone. J'ai appelé le colonel Amoussou, il m'a répondu : « Théophile, je ne peux rien pour toi ». Alors qu'il était à l'époque, chef d'état-major adjoint. J'ai appelé tous ceux qu'il fallait.

A.D. : Vous n'avez pas eu gain de cause. Mais pourquoi ces autorités n'ont-elles pas voulu s'en mêler en ce moment ?

T.M. : Vous savez que le chef d'état-major est sous l'autorité du chef de l'État. C'est le chef de l'État qui a demandé que l'on prenne les produits, pas les nôtres forcément. C'était une décision de grande envergure qui devrait s'appliquer au plan national. Et n'importe quel agent pouvait dire à l'époque : « quand on était là, c'est le chef d'état-major qui a ordonné l'abandon des produits » et lui son poste était menacé.

A.D. : Le lendemain, on pourrait le démettre de ses fonctions

T.M. : Exactement. C'est son poste qu'il préserve ainsi. Sinon en d'autres temps, il lui suffit d'envoyer un code sur mon portable : LIMA (entendez : libérez-le).

A.D. : C'est seulement le code qui convainc l'agent en poste.

T.M. : Non son numéro aussi. Ils connaissent le numéro de leur chef d'état-major ou de la hiérarchie.

A.D. : Aujourd'hui, je suis rentré dans votre couvent!

T.M. (Rires)

La contrebande fluviale

Nom du fichier : E24062013

Date de l'entretien : 24 juin 2013

Lieu : Domicile de l'interviewé

Durée : 57 min

Nom de l'interviewé : R. F.

L'entretien porte sur la contrebande des produits pétroliers par voie fluviale. Les échanges se sont déroulés en quatre langues : le français, le goungbé, le fongbé, le toffingbé. H C, président de l'ONG SONAGNON qui a son siège à Ganvié, nous a aidé à planter le décor de l'entretien. L'interviewé est son ami d'enfance. Ses interventions nous ont permis de lever des zones d'ombre. Il a été aussi notre interprète. Un ami de Richard nous a rejoints et a suivi l'entretien avec un grand intérêt. Rappelons que Richard est grossiste et transporteur.

A.D : J'aimerais que vous me parler de la pêche, notamment de la crise du système de production halieutique. Qu'est-ce qui vous à conduire à la reconversion ? Quel était votre métier ? Et pourquoi avez-vous changé d'activité ?

R.F. : Nous n'étions pas des commerçants de produits pétroliers. Nous sommes avant tout des pêcheurs et nous utilisons l'Akaja pour pêcher. Autrefois, les eaux du lac étaient très poissonneuses. Mais du fait de la surpopulation et de la multiplication des Akaja (rappelons ici que l'Akaja est une grande pêcherie rectangulaire) les pêcheries se sont considérablement réduites. Face à la baisse croissante de la productivité du lac, certains ont fait le choix d'émigrer vers d'autres localités, principalement le Nigéria où ils exercent diverses activités, dont la vente de nourriture ; d'autres continuent de pêcher dans la lagune de Lagos où l'activité est économiquement plus avantageuse. Le commerce des produits pétroliers a connu un engouement certain en raison des facilités d'approvisionnement offertes par les gérants de stations-services nigérianes. Très tôt la contrebande des produits pétroliers s'est hissée au rang des activités économiques les plus rentables. Les transporteurs transfrontaliers étaient nos tout premiers clients. Les transactions commerciales étaient limitées à la zone frontalière dans un premier temps. Par la suite, nous avons su convaincre certains transporteurs de nous convoyer un ou deux bidons de

carburant à Cotonou afin d'accroître la rentabilité de l'activité. Le convoyage des produits pétroliers vers le Bénin s'est intensifié au fil du temps et d'autres moyens de transport ont été mis à contribution du trafic. Nos frères et sœurs confrontés aux problèmes de sous-emploi à Ganvié ont été très tôt associés à ce commerce. L'extension du commerce des hydrocarbures au Bénin a donc permis à nos proches restés au village de trouver de quoi de s'occuper.

A.D : Comment avez-vous fait vos premiers pas au Nigéria? Vous y étiez par goût du risque ou vous avez des parents qui résident de l'autre côté de la frontière ?

R.F: C'est le problème de l'emploi qui a poussé nombre de Toffinou vers le Nigéria. C'est ce que certains appellent l'exode rural. De nombreux ressortissants de Ganvié ont élu domicile au Nigéria. Les enfants d'émigrés de longue date se sont intégrés à la société d'accueil. Ces derniers parlent couramment l'anglais. C'est dans le but d'aider nos femmes et plus généralement nos proches qui sont désœuvrés à Ganvié que nous avons mis en place un système d'entraide qui consiste à leur vendre les produits pétroliers à crédit ou à appuyer ceux qui le désirent à s'approvisionner à la source. Les recettes générées par la vente au détail nous permettent de lancer de nouvelles commandes. C'est ainsi qu'une chaîne de solidarité se met progressivement en place. Celles et ceux qui vendent les produits aux abords des trottoirs n'ont pas de fonds propre. Ils acquièrent leurs stocks à crédit. C'est à crédit que les grossistes achètent également tout ou parti des produits pétroliers au Nigéria. C'est de cette façon que nous fonctionnons.

A.D.: Quelle confiance vous inspire celles et ceux à qui vous vendez vos produits à crédit? Sont-ils exclusivement vos parents, des connaissances, ou un individu lambda?

R.F. : Lorsque vous avez une femme désœuvrée, vous ne pouvez que l'associer à votre commerce. C'est en l'aidant qu'elle pourra contribuer aux charges du ménage (dépenses de scolarité des enfants, achat de vivres, etc.). Ceux à qui nous cédonos nos produits ne sont autres que nos parents proches et en particulier nos femmes. Le commerce des produits pétroliers est avant tout une activité familiale.

A.D.: Est qu'on pourrait ainsi dire que la distribution des produits pétroliers fonctionne à l'image de celle des produits halieutiques ?

R.F. : C'est exact ! Ce sont nos proches qui ont le privilège de la distribution. Nous leur recommandons la prudence puisqu'il s'agit de produits prohibés et de nature inflammable. Avec l'intensification de la répression, nous sommes obligés de cacher les produits dans nos cases ce qui augmente les risques d'incendie. C'est la crise de la pêche qui nous a poussés vers cette activité. Nous n'avons plus d'autres activités économiques rentables qui pourraient se substituer au commerce des produits pétroliers.

A.D: J'ai pu observer que parmi les vendeurs d'essence installée à Abomey-Calavi nombreux sont Toffinou. Peut-on conclure que le commerce de produits pétroliers est une activité ethnique.

R.F. : De nombreux lacustres se sont installés sur la terre ferme pour les besoins de l'activité. La plupart de ces commerçants ont pu inscrire leurs enfants à l'école. Parmi ceux qui sont en fin formation, on dénombre des diplômés, des artisans professionnels issus de différents corps de métiers (menuisier, maçon ...). Nous disposons de hauts cadres (policier, enseignant) formés grâce au trafic de l'essence. L'actuel maire de So-Ava a fait ses premières armes dans la contrebande en tant que secrétaire. Ce dernier participait aux expéditions à Badagry aux côtés d'autres contrebandiers. C'est le trafic d'essence qui a favorisé son ascension professionnelle d'abord en tant qu'institut, ensuite comme maire élu de So –Ava. Pour toutes ces raisons, nous ne saurions abandonner ce commerce. À moins que le gouvernement nous propose une alternative crédible. Grâce au trafic, nous sommes en mesure de nourrir femmes et enfants. Les revenus générés par ce trafic sont quasi-instantanés.

A.D. : Ce sont les pêcheurs uniquement qui se livrent à ce trafic ou les Ganviénou en général ?

R.F.: Parmi les Ganviénou, certains ont fait le choix de la reconversion, d'autres sont contraints de vivre sur le lac faute de moyens. Au nombre de ceux qui ont décidé de partir, certains se sont donnés comme activité, l'extraction et la vente du sable fluvial. On les retrouve au niveau de la lagune de Cotonou ou vers la berge lagunaire de So-Ava. La majeure partie des vendeurs d'essence est composée de pêcheurs et plus généralement des Toffinou.

A.D : j'insiste sur ce point parce que je considère que l'on ne s'improvise pas vendeur de Kpayo ? Il faut savoir naviguer par exemple.

R.F : La plupart des Ganviénois savent naviguer déjà à partir de l'âge de dix ans. Nos enfants apprennent tôt à naviguer à la pagaie ou à conduire les barques motorisées. En dehors des lacustres, les habitants sur terre ferme sont fortement impliqués dans l'activité. Ils sont nombreux à s'approvisionner dès que nos barques accostent à l'embarcadère. Parmi eux, on compte notamment des semi-grossistes qui viennent acheter au comptant.

A.D : J'aimerais savoir comment le commerce est structuré ?

R.F: Nous avons de gros transporteurs qui coordonnent l'activité. Ces derniers sont financièrement puissants et disposent d'importants réseaux au sein même des agents chargés de la répression. C'est à eux que nous confions nos marchandises. Leur rôle consiste à sécuriser nos embarcations contre les saisies des forces de l'ordre. Nos produits sont récupérés une fois à destination. Les frais de transport sont réglés lors de la livraison des marchandises. Le règlement de ces frais est souvent différé de quelques jours, le temps de céder une partie du stock et de réunir la somme d'argent nécessaire. Au nombre de ces gros transporteurs, les plus connus sont : Zangbéto, Kéta-Paul, Xavier, Nangonou, Dèpkèmagbewapé, Sikirou. Ce sont eux qui négocient le coût des chargements avec les forces de l'ordre. La navette est assurée par leurs barques ou celles d'autres transporteurs. Une fois convoyés au Nigéria, les bidons sont pris en charge par nos intermédiaires locaux. C'est avec ces derniers que nous négocions des conditions d'achat. En règle générale, ces conditions sont assez souples : une partie du stock est souvent acquis au comptant et l'autre à crédit. En cas de non-respect du délai de remboursement, les prochaines livraisons peuvent être compromises. C'est de cette manière que nous fonctionnons. Nous n'allons pas directement à la pompe. L'approvisionnement s'effectue par le truchement d'un intermédiaire qui est originaire du Nigéria. Chaque protagoniste dispose d'une armée d'ouvriers qui ont pour mission de charger, décharger et sceller les bidons. Les pompes à essence sont réglées sur la quantité commandée par chaque grossiste. Au terme du remplissage des bidons d'un grossiste, ceux d'un autre grossiste passent à la pompe, ainsi de suite. Le règlement de la commande se fait sur place. Les barques qui font l'objet de saisie ne contiennent pas uniquement la commande d'un grossiste, mais celle de plusieurs

grossistes. Les bidons de chaque grossiste sont marqués par les initiaux de son nom ou prénom.

Sonagnon : Si je désire m'approvisionner au Nigéria, je n'ai de permission à demander à personne. Il suffit de me rapprocher d'un grossiste en lui confiant mes bidons et la somme requise pour la commande.

A.D. : Mais on ne s'improvise pas vendeur d'essence on s'appuie sur un réseau, n'est-ce pas!

Oui renchérit l'interviewé.

A.D. : Comment devient-on grossiste ?

R.F : C'est l'un de vos proches qui vous initie à ce commerce. Avec l'accord de ce dernier vous avez la possibilité de le suivre au Nigéria. En cas d'empêchement, il peut vous confier l'exécution de ses commandes. Autre hypothèse encore, vous pouvez compléter les commandes de celui qui vous initie par vos propres commandes. C'est à travers ces petits bouts d'expériences que vous gagnez progressivement votre autonomie. À votre tour d'initier d'autres frères. C'est à travers cette chaîne d'entraide que l'effectif des trafiquants s'accroît progressivement. On ne s'improvise pas grossiste, on le devient en observant les pratiques des autres.

A.D. : Qui s'occupe du convoyage des bidons vers le Nigéria ?

R.F. : Avant de voyager, nous achetons les bidons vides au marché Dantokpa. Le prix des bidons a augmenté au fil du temps. Au départ le prix unitaire était fixé à 300 puis à 400 F CFA. Actuellement le bidon se négocie à 500 F CFA sur le marché. Ces bidons sont marqués à domicile par les initiaux de notre prénom. Nous les acheminons par la suite à l'embarcadère de Ganvié où les attendent la barque de notre transporteur, appelé un peu plus tôt. D'autres grossistes envoient également leurs bidons vides pour remplir la barque. Les bidons sont convoyés ensuite au Nigéria. Arrivée à destination chaque grossiste fait le tri de ces bidons et les confie à son intermédiaire nigérian. Une fois la commande passée, les bidons remplis de carburants sont de nouveau acheminés à l'embarcadère de Lagos par les soins de l'intermédiaire.

Le secrétaire de chaque transporteur identifie les bidons à leur marquage et fait embarquer ceux de leurs clients. À ce stade, un point précis est réalisé sur la quantité de bidons de chaque grossiste avant leur convoi à Cotonou. Au cours de la traversée, toute la cargaison passe sous la responsabilité du transporteur qui engage par ailleurs les frais de route. Une fois à Cotonou chaque grossiste retire son stock de produits. C'est de cette manière que nous fonctionnons. Nous ne suivons pas le transporteur au cours de la traversée. En cas de perte de bidons pendant le trajet, le coût de la marchandise égarée est déduit des frais de transport.

A.D. : Avant de partir en voyage, je suppose que vous faites l'échange de devise ?

R.F. : Effectivement, avant de nous déplacer, nous échangeons nos billets en franc CFA contre du Naira, la monnaie nigériane, auprès des cambistes. L'échange se fait soit au marché Dantokpa de Cotonou, soit à la frontière Bénino-Nigériane. Connaissant le coût du Naira, nous sommes en mesure de faire des supputations sur le bénéfice escompté par rapport à la commande à passer.

A.D. : Les fluctuations du naira affectent-elles vos profits ?

R.F. : Les variations des prix de vente de l'essence aux abords des routes à Cotonou est l'une des conséquences directes de la fluctuation du naira. Lorsque le naira est élevé, le prix de vente au détail augmente et inversement.

A.D. : J'aurais appris que le prix de l'essence est uniforme dans les stations-services au Nigéria. Je me demande ce qui justifie les variations brutales du prix du détail observé sur le marché informel à Cotonou.

R.F. : À l'intérieur du Bénin, les prix des hydrocarbures sont uniformisés dans les stations-services nigérianes. Lorsque le coût du dollar est élevé, le prix de l'essence à la pompe au Nigéria accuse cette augmentation. Il en est de même pour le Naira ; lorsque son coût monte, nous répercutons l'écart de cette hausse sur nos prix de revient pour ne pas vendre à perte. Au moment où il y avait très peu de stations-services dans la ville d'Allada, nous nous approvisionnions dans les stations-services à Cotonou et allions revendre les produits à Allada. Par exemple, si le coût de l'essence est à 500 francs CFA à la pompe à Cotonou, nous le revendons à 600 francs CFA, quelques kilomètres plus loin à Allada. Le but étant

de rendre le produit accessible aux consommateurs et d'engranger au passage quelques bénéfices. C'est la même logique que nous poursuivons en allant au Nigéria nous approvisionner. Actuellement l'offre de l'essence dans l'informel est abondante et les prix de vente au détail subissent constamment des ajustements à la baisse. Conséquence, nos marges se réduisent. Le niveau de l'offre sur le marché parallèle est aussi tributaire des conditions climatiques. Au cours du mois d'août, les puits de pétrole sont généralement asséchés au Nigéria. La pénurie d'essence au niveau des stations nigérianes nous pénalise. Ceux qui parviennent à s'approvisionner après de longue file d'attente revendent à Cotonou leur stock à un prix élevé, conscient du fait que le marché ne sera pas inondé de produit.

Ces derniers se retrouvent temporaires dans une situation de monopole, renchérit Sonagnon.

- Un des amis de notre informateur nous a rejoints et précise que le narrateur expose les faits en toute sincérité. C'est exactement de cette manière que les activités se déroulent.
- La réplique de l'interviewer : c'est bien, je suis heureux que l'entretien puisse se dérouler dans une telle atmosphère

A.D : En cas de saisie de l'embarcation par les forces de l'ordre que se passe-t-il ?

R.F.: C'est une perte pour tout le monde lorsqu'il y a une saisie. Lorsque nous confions nos produits aux transporteurs depuis le Nigéria, nous ne payons pas encore les frais de transport. Ce n'est qu'à la réception de la marchandise que nous réglons ces frais. Ce sont eux qui prennent en charge les frais de route. Ils franchissent environ 17 postes avant leur arrivée à Cotonou. Sur la lagune de Lagos, ils franchissent trois postes : la douane, la police et les sapeurs-pompiers. Nous ne sommes pas rançonnés sur les tronçons menant des stations-services à l'embarcadère de Lagos. Mais avant de démarrer les barques, les transporteurs donnent de l'argent à ces différentes forces de l'ordre. Le même scénario se déroule sur le sol béninois. Avant de franchir le seuil de la lagune de Porto-Novo, nous franchissons sept postes. On compte deux postes au ponton de Porto-Novo, trois postes à la hauteur du sanctuaire marial à proximité du lieu d'érection du nouveau siège de l'Assemblée nationale. Arrivée à Kpota, nous rencontrons les contentieux. En dehors des

contentieux, les mairies de Porto-Novo, des Aguégoués, de So-Ava et la gendarmerie, nous prélèvent des frais de passage. Lorsque tous ces frais sont payés, l'embarcation peut atteindre sa destination sans aucun problème. C'est le transporteur qui avance ces frais. Arrivée au lieu de livraison, le transporteur récupère la totalité des frais engagés. Un forfait est fixé par bidon transporté ; il est de 1000 francs CFA. Le paiement de ces frais ne donne pas lieu à de litige entre transporteur et grossiste. Ce sont des tarifs généralement négociés à l'avance. Nous appelons trip trente bidons de vingt-cinq litres ou quinze bidons de 50 litres. Nos commandes sont passées en fonction de cette unité de mesure. Il en est de même pour les frais de transport. Nous payons trente mille francs CFA de frais de transport par trip. Des trente mille francs, les ouvriers perçoivent dix mille francs, une provision de dix mille est constituée pour les frais de route, le dernier tiers revient au transporteur.

A.D.: Comment expliquez-vous les saisies d'embarcation qui surviennent, malgré les versements de liquidité aux différents postes ?

R.F.: Ce genre d'incident est dû à la jalousie de certains transporteurs. Tous souscrivent à un contrat informel auprès de la hiérarchie de la douane. Celui-ci prend la forme d'un engagement qui doit être honoré à date fixe. Il arrive parfois que pendant que certains transporteurs gagnent de nouveaux clients, d'autres au contraire en perdent. Cette situation peut être à l'origine de rivalité entre confrères. Ceux qui sont dépossédés de leurs clients habituels ont également des difficultés à payer leur prime. Parmi ceux-ci, certains peuvent se plaindre à leur protecteur au sein de la douane et exiger une réparation du préjudice subi. Afin de contenter le plaignant, le douanier peut ordonner la saisie des marchandises du transporteur jugé fautif.

A.D.: Même si l'embarcation n'est pas saisie le risque de naufrage peut survenir au cours de la traversée?

R.F. : Avant que ce genre d'incident se produise, nous prenons nos dispositions. Certaines de nos barques qui peuvent contenir jusqu'à cinq cents bidons. En cas de risque de naufrage, la barque est remplie partiellement. Par exemple quatre cents bidons peuvent être chargés sur la barque afin de renforcer sa stabilité. En cas de naufrage, une partie de la cargaison est jetée à l'eau et tractée par des cordes. Cette manœuvre a pour but de relever encore plus le niveau de la barque sur l'eau et d'éviter ainsi tout risque de naufrage. Si en dépit de ces

précautions la barque arrivait à faire naufrage, nous appelons à la rescousse d'autres confrères. Les bidons remplis de produits qui flottent sur l'eau sont alors transbordés dans une autre barque.

A.D. : Il faut alors souligner le rôle du téléphone portable sans lequel l'alerte n'aurait pu être donnée!

R.F. : Au moment où le cellulaire n'existait pas, la traversée se faisait avec des barques vides supplémentaires. Ces petites barques étaient soit louées, soit achetées pour le compte d'un proche. En cas de naufrage, une partie de l'embarcation était transbordée. Par la suite, nous accostons à un rivage en attendant que le vent se calme. Avec l'usage du portable, nous ne prenons plus ces dispositions. Nous donnons simplement l'alerte là où un incident grave se produit. C'est en cela que le cellulaire est très utile.

A.D. : En Europe, l'usage du GPS facilite la localisation!

R.F. : Aucun endroit n'ai méconnaissable sur l'eau. Si on t'informe depuis la maison que l'embarcation est à tel endroit : Tôchoimé, Vossa, etc. Chaque endroit sur l'eau à un nom. Même l'antenne de la radio nationale située près du campus d'Abomey-Calavi et qui culmine à plusieurs mètres de hauteur nous sert de repère. Cette antenne est visible depuis la lagune de Lagos et de Porto-Novu. Les feux de la balise située à Xwlacodji, près du port de Cotonou, nous servent de repère la nuit, de même que les voyants lumineux d'une banque située à Godomé. À l'aide de ces voyants, il nous est facile de repérer, les localités de Calavi, de Godomé et la ville de Cotonou. Nous réalisons la traversée sans lumière.

A.D. : Parfois, vous prenez départ la nuit.

R.F. : C'est pendant la nuit que nous faisons la traversée du Nigéria vers le Bénin. Pour sortir de la lagune de Lagos, nous empruntons un canal. Cette conduite est un passage obligé pour les barques en transit. C'est aussi un endroit stratégique où la douane est souvent présente. Une fois, ce canal franchit, nous faisons face à une immense étendue d'eau, presque un endroit sans repère. Ce sont ces trois repères que nous permettent de progresser. À chaque poste, nous payons des frais de passage. La douane est parfaitement au courant de l'activité de contrebande.

A.D. : Vous parliez tantôt de passage obligé, il n’y a-t-il pas un stratagème pour échapper à l’attention des forces de l’ordre, une sorte de route détournée ?

R.F. : Afin de nous soustraire aux tracasseries douanières, il nous arrive de prendre le départ pendant leur temps de pause. Dans ce cas, nous négocions avec les *Adja*, les auxiliaires civils de la douane, qui nous prennent de frais assez réduits. Par exemple, au lieu de payer un million de francs, comme frais de passage aux douaniers, la note versée aux auxiliaires peut être réduite à deux cent mille francs. Il nous arrive parfois de payer doublement le même passage à cause de la mauvaise foi de certains *Adja* qui vont nous signaler aux douaniers bien qu’ils aient perçu de l’argent.

A.D. : Afin de démarrer une telle activité, il faudrait mobiliser une forte somme d’argent? Comment faites-vous ? Vous allez emprunter à la banque par exemple ?

R.F. : Les banques n’acceptent pas de nous prêter de l’argent. Ceux qui exercent l’activité se réunissent périodiquement au sein d’un groupe de tontine. Nous mettons des fonds en commun pour « lancer » un proche. Lorsque ce dernier fait un usage judicieux de ce capital, n’engage pas des dépenses ostentatoires ou n’entretient pas des maîtresses, il peut très rapidement progresser dans les affaires. Personnellement, ce sont les revenus du commerce qui ont permis l’achat de la parcelle et la construction de ma maison. Hormis cette activité, je n’ai plus d’autres sources de revenus. À travers l’activité, d’autres ont pu ériger deux ou trois maisons à étage. L’activité est rentable. Elle est rentable. L’État n’accepte pas nous prêter de l’argent. Cependant, les bénéfices générés par le commerce peuvent financer d’autres activités. Par exemple, une boutique dédiée à l’alimentation. La boutique peut servir de garantir pour solliciter un prêt. Une partie de l’emprunt peut être reversée dans le commerce des produits pétroliers. Les revenus générés par le commerce de carburant peuvent servir à honorer les échéances du prêt.

Sonangnon renchérit: les institutions de microcrédit ne financent pas les activités de contrebande, ni les emprunts pour acquérir un taxi-moto.

A.D. : J’aurais appris qu’un commerçant a perdu près de trente-huit millions de francs des suites d’une saisie de marchandises.

R.F. : Il nous arrive de mobiliser près de cent millions de francs. Tout dépend de la relation de confiance qui te lie à ton fournisseur. Ce dernier peut t'accorder une ligne de crédit de près de cent millions. Il peut te céder à crédit un voire plusieurs camions-citernes de différents produits pétroliers. Le coût du chargement d'un camion-citerne se compte en millions de francs. La confiance demeure le principe cardinal. Cette confiance suppose entre autres la connaissance du lieu de résidence du client. Si le stock d'une valeur de centaines de millions acquis à crédit venait à être saisi, les pertes sont énormes par conséquent.

A.D. : En ce moment, le commerce est vécu comme un drame.

R.F. : Effectivement les yeux deviennent rouges. Toutefois, nous trouvons des voies de conciliation et de sortie de crise avec le fournisseur. La dette est progressivement épongée.

A.D. : Comment vos bénéfices sont-ils réinvestir?

R.F. : Nos revenus servent à beaucoup de choses. L'achat de parcelle arrive en tête de nos investissements. Après l'achat de la parcelle, nous finançons la construction. Nous investissons dans d'autres activités génératrices de revenus : poissonnerie, buvette, hôtel, école privée. Pourtant, très peu de personnes sont au courant de la source de financement de ces investissements. Depuis que la répression s'est intensifiée, ce sont les commerçants qui n'ont pas su placer judicieusement leurs revenus qui se retrouvent sur le carreau. Ils sont les plus vulnérables à la crise et sont donc susceptibles de devenir des voleurs. En revanche, ceux qui ont su diversifier leurs activités sont ceux qui souffrent le moins. Depuis deux mois que j'ai interrompus ce commerce, je parviens à joindre les fins de mois grâce aux revenus générés par mes placements. C'est dans le but de permettre à nos frères, qui n'ont aujourd'hui, de reprendre le commerce des produits pétroliers que nous prions le chef de l'État de suspendre la répression. Avec l'activité, nous n'avons aucun problème, le pays et nous-mêmes sommes en paix. L'État prélève des taxes sur notre activité.

Sonangnon renchérit : la mairie de So-Ava et celle de Porto-Novo perçoivent des taxes auprès des commerçants. En définitive, je demande qui est État et qui est gouvernement. Ils à la fois prennent de l'argent et réprime l'activité. Il y a quelque chose qui ne va pas.

A.D. : comment préparez-vous la relève?

R.F. : nous avons fait le choix de l'école pour nos enfants. Depuis 1972, à l'exception de Dégbo Clément, paix à son âme, aucun lacustre n'a figuré dans les différents gouvernements qui se sont succédé à ce jour. Au cours des rencontres auxquelles il nous conviait, Clément nous recommandait toujours de mettre nos enfants à l'école quelle que soit l'activité que nous menons. Plusieurs d'entre nous ont suivi ses conseils. Pendant les week-ends, nos enfants peuvent suivre leur mère sur leur lieu de vente. Mais la fréquentation de l'école demeure capitale. Ce sont les revenus issus du commerce carburant qui servent à financer leur scolarité. Actuellement, nous comptons parmi nos enfants des diplômés issus de différents corps de métiers qui peuvent servir la nation. Faute de pistons ou après des recherches infructueuses d'emploi, certains se lancent dans la vente de produits pétroliers. L'école demeure une priorité pour nous parents.

A.D : Quels sont vos rapports avec les autorités locales de Ganvié?

Sonagnon: le chef quartier n'infère pas dans le commerce des produits pétroliers. Le marché est très ouvert. N'importe qui peut initier ce commerce sans attendre une autorisation spéciale de la part des autorités locales. Quoi qu'il en soit, j'attends néanmoins la réponse de Richard.

L'interviewé prononce quelques mots en Tofingbé et me demande en Fongbé, si je comprends ce qu'il vient de dire.

Je lui demande de reprendre la phrase que je serai en mesure de la traduire. Défi que j'ai pu relever. Il se met à rire et confie à Sonagnon que je ressemble à Jean, un proche de Kéta-Paul (rappelons que Kéta-Paul est un gros transporteur de produits pétroliers par voie fluviale).

Je repose ma question : quel est le rôle des autorités locales dans ce commerce ?

R.F. : Sans la protection des notables et des chefs quartiers nos arrivages peuvent être pillés ou incendiés suite des imprudences de la population locale ; la survenance de tels incidents peut entraîner un manque à gagner important aussi pour les grossistes que pour les transporteurs. Les autorités locales nous indiquent les taxes à percevoir par quantité de bidons. En contrepartie, ils assurent la surveillance de nos embarcations. Ils mettent en place des zones de quarantaine afin de sécuriser nos cargaisons. Au Nigéria comme au

Bénin, les autorités locales jouent un rôle appréciable dans la protection de nos marchandises. Elles veillent à ce que les populations ne nous portent aucun préjudice. Lorsque nous sommes en manque de liquidité, il nous arrive d'offrir à aux autorités locales du vin de palme. Au Nigéria, ce sont des émigrés de longue date qui sont investis du rôle d'autorité locale.

A.D. : Les autorités locales de Ganvié sont donc concernées par l'activité ?

R.F. : les autorités locales de So-Ava, perçoivent des taxes jusqu'à Ganvié qui relève de la juridiction de cette commune. Sortez le journal que je vous ai donné. Vous voyez comment les bidons sont disposés. Si un seul bidon manque, on peut le savoir. Les autorités locales nous assistent également au cours du déchargement. Chaque grossiste, procède à l'enlèvement de son stock sous l'œil attentif des autorités locales. La photo de l'embarcation qui figure sur ce journal concerne des stocks qui ont été saisis avant leur déchargement.

Sonaganon : Richard par rapport au chef quartier, vous n'avez pas d'autorisation à demander avant d'entreprendre ce commerce.

R.F. : non, non. Le chef quartier n'a aucune autorité en la matière. Nous pouvons l'informer de notre activité juste pour lui rendre honneur. Nous pouvons lui offrir un bidon d'essence pour faire ses déplacements. Mais il n'interfère pas dans l'activité, seule la mairie peut prélever des taxes sur notre commerce.

A.D. : ceux qui vendent les produits pétroliers aux abords des trottoirs, reçoivent-ils l'agrément préalable de la mairie avant de s'installer?

R.F. : Ils n'attendent pas l'approbation de la mairie avant de s'installer. Une fois installés, les percepteurs de la mairie font périodiquement des descentes en vue de percevoir les droits de place.

A.D. : Au cours d'un entretien avec le pompiste d'une station-essence située à Akassato. Ce dernier me confiait, qui lui arrive de passer des journées entières sans vendre la moindre goutte d'essence. Mais qu'en revanche le gasoil s'écoule plus facilement. Comment expliquer cette situation ?

R.F. : ce sont les moteurs diesel qui consomment le gasoil. Vous devez remarquer que depuis un certain temps les poids lourds circulent très peu à Cotonou. C'est parce que leurs parkings ont été transférés à Akassato et Misséssin. Afin de nous rapprocher de cette clientèle, nous avons transféré aussi le marché du gasoil. Les vendeurs de gasoil viennent se ravitailler chez nous à crédit, et nous retournent une partie de leurs recettes. Les vendeurs de gasoil sont rares à l'intérieur de la ville parce que la demande est très faible. Il en est de même pour le pétrole lampant. Certaines commerçantes s'approvisionnent en petite quantité auprès de nous et vont revendre leurs stocks à Allada, Sékou, Ouègbo ... En dehors des cas de figure qui viennent d'être évoqués, il nous arrive de vendre à nos produits à des gérants de station-service que nous connaissons.

A.D. : Les échanges entre le marché formel et informel sont des pratiques assez courantes dans d'autres secteurs d'activité comme celui de la vente des médicaments. Ces réalités sont connues du grand public.

Sonangnon : l'ami que j'ai appelé il y a un instant m'a confié qu'il livre certaines stations-services dans la nuit profonde.

A.D. : Qu'est qui justifie le procès d'intention qui est fait à la qualité de l'essence de la contrebande ? Pourquoi le Kpayo est-il qualifié d'essence frelatée alors qu'il sert à remplir les réservoirs de certaines stations-services ?

R.F. : Il ne devrait pas exister d'essence appelée, kpayo puisque ce sont les stations-services du Nigéria qui nous livrent. Malheureusement, ce sont les mêmes bidons qui servent pour l'approvisionnement en essence, gasoil, huile à moteur, essence lampant. En principe, nous devons nettoyer les conditionnements dès lors que nous changeons de produits. Ce que nous ne faisons pas. De plus, le fait d'exposer les produits à l'air libre altère leur qualité. Le gaz qu'ils contiennent s'évapore facilement. Les stations-services disposent de réservoirs hermétiquement fermés qui préservent l'intégrité du produit.

Sonangnon : Ce sont les conditions du convoyage qui altère les produits. Sans quoi, on ne saurait parler de Kpayo.

A.D. : Je m'imagine que des rivalités existent entre les transporteurs au sujet de la prospection de la clientèle. Comment ces différends sont-ils résolus?

R.F.: Les différends existent toujours. Mais lorsqu'ils surviennent, nous réunissons pour tenter une médiation. Actuellement un gros litige oppose Kéta-Paul et Xavier. Ces deux transporteurs se disputent le contrôle du trafic des produits pétroliers par voie fluviale. Ce différend serait à l'origine de la récente saisie de huit embarcations. C'est le manque de consensus entre ces deux confrères qui paralyse l'activité. « Un tel a pris mes clients, je lui rendrai le coup. J'interromps provisoirement mes activités, le temps que les douaniers saisissent les barques de mon concurrent ». Loin de cette guéguerre, nous sommes à la recherche de moyens de survie, car nous avons faim. Mon confrère qui suit présentement nos discussions espère obtenir une suite heureuse à cette crise.

A.D. : Cette concurrence a-t-elle cours au niveau des rapports entre grossiste et détaillant?

R.F. : Pas du tout! Le marché de détail est très ouvert. Ce que recherchent les grossistes, ce sont des clients sérieux qui honorent leurs engagements. La confiance entre grossiste et détaillant se renforce dès lors que ce dernier respecte ses échéances. Même si un détaillant a l'habitude de prendre de petite quantité de produits, nous sommes en mesure de lui fournir de grosses quantités à crédit parce que nous lui faisons confiance. Ce que nous recherchons ce sont des détaillants qui remboursent régulièrement leur dette. Mais lorsque nous avons affaire à un client peu scrupuleux, nous suspendons nos livraisons à ce dernier. S'il tente de prendre de la marchandise auprès d'autres fournisseurs, nous le mettons en demeure de nous payer ; faute de quoi, nous mettons la main sur son stock. Hormis ce cas, nous nous montrons très conciliants à l'égard de nos clients.

A.D. : Je vous remercie.

R.F : je ne suis pas sûr que d'autres commerçants vous en disent autant sur cette activité.

La contrebande maritime

Nom du fichier : E24062013

Date de l'entretien : 21 juin 2013

Lieu : Maison de la société civile

Durée : 2 h 2 min

Nom de l'interviewé : Gilles Hounkpèvi

L'entretien porte sur la contrebande des produits pétroliers par voie maritime. Il s'est déroulé simultanément en goungbé, en Tofingbé et en français. Hubert Clotoé, président de l'ONG SONAGNON, ayant son siège à Ganvié, nous a aidé à planter le décor de l'entrevue. L'interviewé est un des principaux acteurs du trafic maritime. Il est natif de Ganvié. Son intervention nous a permis de mieux comprendre le fonctionnement de la contrebande des produits pétroliers via la mer. Hubert a suivi tout l'interview. Il a été un précieux recours dans notre compréhension des échanges en Tofingbé.

A.D: J'aimerais que vous me parler de la pêche, notamment de la crise du système de production halieutique. Qu'est-ce qui vous à conduire à la reconversion? Quel était votre métier? Et pourquoi avez-vous changé d'activité?

G.H : J'ai commencé la vente des produits pétroliers à Calavi. Mais l'essence que nous vendons n'est pas du kpayo en tant que tel. Je vous explique d'abord le fonctionnement de la contrebande par voie fluviale avant d'en arriver à celle que je pratique. Je vous donne un exemple : supposons une personne qui dispose d'assez d'argent à investir dans la contrebande par voie fluviale. Pour commencer cette activité, il lui faut des ouvriers qui s'occuperont de la logistique et d'un agent de protection qui dispose d'un réseau de relations au sein de la douane et qui assurera la protection de ses expéditions. Après le chargement des barques au Nigéria, son agent de protection informe les différents postes de douane ou de police, chargés du contrôle du trafic fluvial, du passage de ses barques. Les différents officiers ainsi contactés perçoivent les frais de passage. Le donneur d'ordre (le grossiste) peut dormir tranquillement chez lui. Il est informé dès que son arrivage arrive à destination. Il vient réceptionner ses marchandises à l'embarcadère. Au même, ses clients qui ont été avisés plus tôt viennent prendre possession de leur commande.

A.D. : Avant de commencer ce trafic, je suppose qu'auparavant vous aviez une activité économique ?

G.H. : Avant de commencer cette activité, j'étais un écolier. J'étais en classe de CM2, lorsque l'un de mes frères aînés est tombé malade, mes parents n'avaient pas les moyens pour lui venir en aide. Je n'avais plus d'autres frères qui peuvent financer mes études. J'avais pourtant l'ambition de poursuivre ma formation. C'est alors que j'ai abandonné l'école pour la collecte de la tontine à Calavi. Je gérais la tontine de certaines commerçantes. Les tontines collectées pour un montant de près de six cent mille génèrent un bénéfice de vingt-cinq à trente mille francs par mois.

A.D. : En quelle classe avez-vous arrêté les études ?

G.H. : Je n'ai pas arrêté les études. Je cumulais les rôles de la collecte de tontines à celui d'écolier. C'est en classe de terminale que j'ai abandonné les études.

A.D. : Vous alliez à l'école à Ganvié ?

G.H. : J'ai fait le primaire à Ganvié, une partie des cours secondaires à So-Ava, la première puis la terminale à Calavi (Calavi est une commune située sur la terre ferme, Ganvié et So-Ava sont des villages lacustres).

A.D. : Vos parents sont-ils des pêcheurs ?

G.H. : Oui, mon père est un pêcheur. Ma mère, une revendeuse de poissons.

A.D. : Étiez-vous le chef de la collecte

G.H. : Oui, je l'étais. Je collectais les tontines entre midi et deux.

A.D. : Comment avez-vous acquis la confiance des commerçantes auprès de qui vous alliez collecter l'épargne. Vous étiez encore plus jeune à l'époque ?

G.H. : Au début, je n'avais que deux clients. L'une donnait cinq cent francs et l'autre cent francs. Je faisais alors un profit mensuel de six cents francs. J'avais une grand-mère, la tante à ma mère, une riche commerçante très connue dans le marché. C'est elle qui donnait les cinq cents francs. Et une autre a suivi son exemple en donnant cent francs. Au moment où je venais collecter la tontine auprès de cette grand-mère, elle me recommandait à

d'autres commerçantes. C'est elle qui faisait mon éloge auprès de ses consœurs. Au bout de quelques mois je me suis retrouvé avec dix clientes, et de bouche à oreille mon portefeuille client s'est étoffé. Que faire alors des sommes importantes d'argent collecté ? Fallait-il les placer auprès d'une institution bancaire pour qu'elles génèrent des intérêts ? À quel montant d'intérêt fallait-il s'attendre au bout d'un mois de placement ? Je me suis résolu finalement à verser les sommes collectées à la CLCAM (une institution de micro finance) afin de me prémunir des incidents de vol. Mais, après quelques mois de versements, j'ai fini par retirer la totalité de mes fonds. Car non seulement ils ne généraient pas de profit, mieux la banque me prélevait des frais de tenue de compte de deux mille quatre cents francs par mois. Que faire de la somme retirée ? J'ai pensé à la contrebande des produits pétroliers. Nous étions à l'époque où le président Kérékou avait interdit cette activité. Cette décision était respectée, contrairement à ce qu'on observe actuellement sous l'ère, du président Yayi Boni. Les populations avaient peur de courir le risque d'une telle entreprise. Je voulais pourtant initier cette activité, quitte à braver l'interdiction. J'ai fini par prendre le risque de prélever six cent mille francs de la tontine qui ne m'appartenait pas. Avec cette somme d'argent, j'ai passé une première commande de produits pétroliers. Afin de minimiser les risques de saisie de marchandises, la commande a été répartie sur deux barques, avec l'espoir qu'au moins une des barques arriverait à destination. Mais contrairement à mes prévisions pessimistes, les deux barques sont arrivées à bon port. Le bénéfice engrangé sur cette transaction était sans commune mesure avec le capital investi. Grâce aux profits générés par cette première commande, j'ai pu me constituer un petit fonds de commerce. Dorénavant, les sommes d'argent collectées au titre de la tontine étaient à nouveau versées à la CLCAM. Les commissions bancaires prélevées sur mon compte n'étaient plus perçues comme une charge importante.

G.H : Qu'est-ce qui vous à incitez à démarrer cette activité ?

G.H : Pendant que j'étais écolier, j'accompagnais l'un de mes oncles, pendant mes jours de repos du samedi à Ouémê-Hozi (localité béninoise proche de la ville de Porto-Novo et du Nigéria), où il allait s'approvisionner. À l'époque, le litre de l'essence était à soixante francs. Au retour du voyage, il me faisait de petits cadeaux. Je ne comprenais pas grand-chose à ce commerce vu mon jeune âge. Mais lorsqu'il s'est agi d'entreprendre une activité lucrative, c'est à ce commerce que j'ai pensé.

A.D. : Pourquoi avez-vous préféré cette activité à d'autres, la pêche par exemple ?

G.H : J'entendais souvent nos parents dire : « la pêche n'est plus une activité rentable » au cours de leurs fréquentes rencontres. De plus, mes parents éprouvaient souvent des difficultés pour arrondir leurs fins de mois. Ces difficultés étaient encore plus prononcées lorsque ces derniers devaient financer de grosses dépenses, par exemple payer les frais de soins pour un enfant malade ou soutenir nos études. Ce sont ces différentes raisons qui ont suscité mon dégoût pour la pêche. Par contre, le commerce des produits pétroliers m'a permis de réaliser des gains importants qui ont servi par la suite à financer les études de mes jeunes frères. Mes trois frères aînés habitent avec des oncles où ils exercent le métier de pêcheur. Dans nos traditions, lorsqu'un père a de nombreux enfants, la plupart de ces derniers vivent avec leurs oncles. Le fait de cumuler plusieurs activités a conduit à mon échec au bac. Tirant leçon de cet échec, j'ai dû abandonner les études pour me consacrer à plein temps au commerce des produits pétroliers. Mon frère qui poursuivait ses études m'a informé, pendant qu'il était en classe de première, de son intention de se marier. En guise de réponse, je lui ai dit que je ne pouvais pas subvenir à la fois à ses propres besoins et supporter les charges de sa petite famille. Je lui ai donc délégué l'activité de la collecte de tontines pour qu'il puisse se prendre en charge.

A.D.: Revenons un peu en arrière si vous le permettez. Pourquoi l'activité halieutique n'était-elle plus rentable ?

G.H : L'activité halieutique n'a pas changé depuis le temps de nos ancêtres. En revanche, la population locale, elle ne cesse d'augmenter pendant que l'étendue du lac demeure inchangée. De même les ressources halieutiques disponibles ne couvrent plus actuellement les besoins économiques sans cesse croissants des populations lacustres. De plus, les pêcheries se sont réduites du fait de la multiplication des domaines d'Acadja par une frange très réduite de pêcheurs relativement aisés, privant ainsi la grande majorité de pêcheurs d'espaces exploitables. Par ailleurs, les saisies de filets de pêche, jugés trop peu écologiques du fait de leurs mailles serrées, par les agents du CARDER, à conduire de nombreux pêcheurs déjà appauvris à abandonner la pêche. Enfin, la fermeture du chenal de Cotonou a été préjudiciable à la pêche artisanale. Son ouverture permettait les échanges entre les eaux du lac et celle de la mer. De cet échange résultait le rempoissonnement du lac par les poissons entraînés par le courant marin. Les raisons évoquées par les autorités

publiques pour justifier cette fermeture étaient qu'il fallait éviter la rupture des fondations des trois ponts érigés sur le lac à proximité du chenal. Contrairement à l'État béninois, les autorités nigérianes n'ont pas fermé le chenal à travers lequel la mer communique avec la lagune de Lagos, ils ont plutôt opté pour le renforcement des digues afin de sécuriser les installations portuaires. De ce fait la pêche est plus fructueuse dans la lagune de Lagos.

A.D. : On pourrait aussi affirmer que l'écoulement de la mer dans la lagune de Cotonou à des conséquences néfastes aussi bien pour les populations lacustres que pour la flore aquatique du fait de la salinité de la lagune. Du moins, c'est l'hypothèse qui est émise par certains auteurs. Pour ces derniers, la forte salinité de la lagune réduit l'espérance de vie des cases construites sur pilotis et compromet la vie des algues aquatiques indispensable à la survie des poissons.

(e11) : Ce sont les *Fons* (ethnie) qui tiennent de tels propos pour faire croire que c'est la mer qui serait à l'origine de la paupérisation des Toffins. Ce sont là des assertions dépourvues de tout fondement. Depuis que je suis né, la salinité du lac ne m'a porté aucun préjudice. Mieux l'eau potable est de meilleure qualité à Ganvié qu'à Cotonou. En période de crue, le surplus d'eau de pluie accumulée par le lac est déversé dans la mer évitant ainsi de longues périodes d'inondation aux villages lacustres. Dieu a déjà forgé les mécanismes pour une vie harmonieuse entre les espèces, ce sont les hommes qui détruisent tout. Au cours de mon enfance, j'assistais, aux côtés de mes parents, à la pêche de certaines espèces marines dans les eaux douces du lac. Ces espèces ont actuellement disparu. Les pouvoirs publics de ce pays ont abandonné les Toffins à leur triste sort. Ils n'ont conçu aucun projet de développement pour nous sortir de cette crise. Ils se contentent de critiquer nos pratiques de pêches qu'ils jugent seules responsables de nos déboires. Les populations lacustres souffrent trop. Elles n'ont aucune activité économique viable. Si vous le souhaitez, je peux vous conduire à Ganvié pour que vous pussiez vous rendre compte de visu de cette réalité. L'un de mes frères pêcheurs qui résident au quartier Yenawa, vient de passer une semaine à la pêche avec comme seul bénéfice une somme de six cents francs. Imaginer vous-mêmes, que peut-on faire avec six cents francs quand on a quatre enfants à nourrir. Les populations lacustres sont très pacifiques, mais leur plus gros handicap, ce sont les difficultés d'insertion économique. Sur un effectif de cent jeunes résidents à Ganvié, près de quatre-vingt-dix partent soit au Nigéria, soit en ville à la recherche de petit job.

A.D : Après avoir esquissé ce tour d’horizon sur les difficultés inhérentes à la vie économique à Ganvié, j’aimerais que nous abordions le sujet central de cette entrevue à savoir le commerce du Kpayo.

G.H. : L’essence Kpayo, n’est pas du kpayo (essence frelatée) en réalité puisqu’il s’agit d’un produit livré par les stations-services du Nigéria. Il en est de même pour ce qui concerne l’approvisionnement par voie maritime. Nos stocks de produits pétroliers sont achetés auprès des navires qui sillonnent les zones portuaires. Ce sont des produits de bonne qualité. C’est en haute mer que nous achetons ces produits. Nous pouvons naviguer jusqu’à Lomé, au Nigéria ou à la frontière camerounaise pour prendre nos marchandises. C’est auprès des grands navires que nous nous approvisionnons.

A.D. : Quels sont les rapports que vous entretenez avec vos fournisseurs ? Je m’imagine qu’avant de commencer cette activité, vous avez certainement pris quelques contacts au préalable ?

G.H : En raison de la pauvreté du lac en ressources halieutiques, certains jeunes ont tenté leur chance du côté de la mer. C’est en pratiquant la pêche maritime, que nous avons croisé aux larges des côtes, des marins qui étaient stupéfaits par notre technique de pêche. Le Hèdé est une technique qui nécessite une main-d’œuvre abondante et des filets longs de plusieurs kilomètres. Ces derniers sont tractés par nos barques motorisées. À la vue de ce spectacle, les marins nous faisaient des signes d’invitation, mais nous n’osions pas les approcher par peur de l’inconnu. Une fois, pendant que nous pêchions, nous avons été surpris de constater que de nombreux passagers d’un navire étaient juchés sur le pont pour s’offrir le spectacle donné par notre pêche collective. Ce jour-là, nous avons osé les approcher. Plusieurs d’entre eux parlaient des langues différentes auxquelles nous ne comprenions pas grand-chose. Moi je comprenais un peu l’anglais, mais j’avais du mal à m’exprimer. Certains parmi les marins nous ont demandé des produits usuels que nous n’avions pas à l’instant. Nous leur avons proposé de les aider à faire leurs courses moyennant de l’argent. L’accord fut accepté. Ils nous ont donc imprimé la liste de leurs besoins à partir de leur ordinateur. L’achat de ces produits n’a coûté qu’une somme très modique. Je ne me rappelle pas le montant. En contrepartie, ils nous ont remis mille dollars en coupure de cent. On échangeait à l’époque cent dollars contre cinquante-cinq mille francs CFA. On était au début des années 2006, 2007. Le bénéfice dégagé était à la fois

important et inespéré. Nous y avons pris goût. Les marins nous ont demandé de nous équiper en téléphone cellulaire en vue des prochaines expériences et nous ont communiqué leurs coordonnées. Au fil du temps, nous avons informé certains de nos frères de cette nouvelle opportunité, comme nos traditions l'exigent : quand il en pour un, il y en a pour deux. Au jour d'aujourd'hui, ceux qui vivent de cette activité sont plus de dix mille. Avant que le président Yayi Boni, ne décrète une lutte acharnée contre les contrebandiers, le trafic des produits pétroliers par voie maritime était très florissant. Pendant que cette activité battait son plein, les marins à qui nous rendions service communiquaient nos contacts téléphoniques à d'autres marins qui avaient l'habitude d'accoster à notre port. Parallèlement d'autres frères du village venaient grossir nos rangs. Mais malheureusement, tous ne maîtrisaient pas les termes de l'accord initial. Certains se contentaient d'environ cinq cents dollars pour un service qui en valait mille. La contrepartie financière devenant trop peu rentable, nous leur avons proposé en échange des services rendus la fourniture de produits pétroliers. L'idée de prendre en contrepartie des hydrocarbures est venue d'un simple constat. À leur sortie du port, nous avons eu l'occasion d'observer à plusieurs reprises que certains navires vidaient de grandes quantités d'huile dans la mer. Ces pratiques nous sont parues très surprenantes. Interrogés sur le sens à donner à cette action, les marins nous ont confié qu'une fois les compagnies pétrolières livrées, qu'ils ne trouvaient plus opportun de repartir avec des chargements à bord. (S'agit-il d'une pratique de vidange sauvage de navires étrangers tant décriés par les autorités publiques ? la question mérite d'être creusée).

A.D. : Ce sont uniquement des navires pétroliers qui vous livrent ou tout type de navire ?

G.H : Les navires qui nous livrent sont de différentes catégories. Au nombre de ceux-ci, on peut citer des portes-containers, des navires qui livrent les véhicules d'occasion, ceux qui livrent les produits frigorifiés, etc. Quand les marins arrivent au port, ils ne trouvent personne pour les aider à faire de petites courses. Nous leur offrons alors nos services.

A.D. : Vous leur fournissez aussi des prostitués ? (Rires).

G.H. : Certains le font. Mais personnellement, je n'aime pas courir ce genre de risque. Les marins se sont intéressés à ce troc au point où ils nous commandent toutes les variétés de

viande (bœuf, mouton, porc...) et d'autres vivres disponibles sur le marché. Nous leur faisons des courses de l'ordre de deux, trois voire dix millions. En contrepartie, ils demandent à leur base soit de nous faire des transferts d'argent par Western Union, soit des quantités importantes d'hydrocarbures nous sont livrées. Parmi nous, beaucoup sont des illettrés et parmi eux certains ne savent pas garder le secret des affaires. C'est par leur truchement que les garde-côte ont été informés de nos transactions. Par la suite, avant de prendre possession de nos chargements, nous sommes tenues de les informer, car ils savent désormais que nous transportons des produits prohibés. Pour éviter les saisies, nous leur donnons des frais de passage. En cas de non-paiement de ces frais, ils peuvent saisir vos marchandises et les revendre à un autre pendant la nuit. Afin d'éviter de telles déconvenues, nous avons passé avec eux des contrats informels. Tous les garde-côte sont actuellement au courant de ce trafic. Tous sont impliqués également. Au fil du temps, les frais de passage sont devenus trop élevés et parallèlement les postes de contrôle se sont multipliés.

A.D. : C'est donc en haute mer que vous allez prendre possession de vos marchandises ?

R.F. : C'est en haute mer que nous prenons nos chargements. Parfois, nous sommes confrontés à des cas de naufrages. Le récent naufrage à l'embouchure de la lagune de Cotonou remonte à trois mois environ. La perte enregistrée pourrait avoisiner quinze millions de francs. Grâce à l'intervention des forces navales, nous avons pu récupérer une partie de cette cargaison. Depuis que le port de Cotonou est devenu très peu compétitif, de nombreux opérateurs économiques ont opté soit pour le port du Nigéria, soit pour le port du Togo pour le déchargement de leurs marchandises. Du fait de la moindre affluence des navires au port de Cotonou, nous avons signé des accords avec les forces navales togolaises et nigérianes dans le but de pérenniser notre business. Dans les eaux nigérianes, c'est à bord de canaux très mobiles que les garde-côte viennent nous arraisonner. C'est à coup de millions que nous négocions parfois notre liberté. La marine nigériane est très menaçante. Ils sont capables de nous jeter en prison. En raison de l'intensification de la répression, j'ai cessé provisoirement mes activités. J'étais au village, quand Hubert m'a sollicité pour cet entretien.

A.D. : Vous venez de me brosser l'état des lieux du trafic maritime des produits pétroliers. Comment cette activité est-elle structurée ?

R.F. : Avec l'entrée de nouveaux commerçants, le trafic a failli imploser. Nous avons donc jugé de la nécessité de mettre en place une organisation. Actuellement, un comité restreint de dix personnes président à la destinée du trafic maritime. Les membres de ce comité ne sont rien d'autre que les représentants des différents villages lacustres impliqués dans la contrebande par voie maritime. Ainsi, avant de partir en expédition, chaque commerçant est tenu d'aviser ce comité qui donne son accord. Cette organisation nous a permis de réguler l'activité. Les quantités de marchandises mises sur le marché sont dorénavant contrôlées. De même, les frais de passage versés aux gardes-côte sont harmonisés et connus des commerçants. Parallèlement, les prix de vente des produits pétroliers sur le marché sont mieux maîtrisés ainsi que la convertibilité des devises étrangères en monnaie locale. L'harmonisation des procédures a été bénéfique à tous les trafiquants. Les produits sont négociés aux mêmes prix par tous les commerçants et les disparités de traitement des forces navales à diminuer. Lorsque nous observons une baisse du prix de vente des produits aux consommateurs corrélativement à une offre abondante, c'est à l'échelle du comité que se décide l'arrêt temporaire des approvisionnements. Pendant ce temps de pause qui peut durer jusqu'à un mois, ce sont les fournisseurs qui nous supplient pour venir prendre de la marchandise. C'est de cette manière que nous fonctionnons avant l'avènement de la répression.

A.D. : Vos homologues qui s'approvisionnent au Nigéria auprès des stations-services bénéficient souvent du crédit fournisseur. Quand est-il du trafic maritime ?

G.H. : Les achats se font au comptant auprès de nos fournisseurs. C'est du cash and carry. Les blancs ne sont pas de mauvaise foi. Ils nous livrent la quantité de marchandises qui correspondent exactement aux sommes versées.

A.D. : Ce sont les mêmes types de barque que vous utilisez que les transporteurs par voie fluviale ?

G.H. : Non, nos barques sont différentes. Les barques qui servent au transport fluvial ne résistent pas à l'intensité des courants marins.

A.D : Est-ce que ces barques ressemblent à celle qui figure sur ce journal ? (Je lui tends le journal)

G.H. : C'est le genre de navire qui est utilisé pour le trafic fluvial. Celui-ci ne peut aller sur la mer. Les barques qui servent à la navigation maritime sont de forme très allongée et creux à la base. De sorte que si vous y entrez personne ne vous verra. Les barques que nous utilisons pour le trafic maritime sont fabriquées au Nigéria. Celles qui servent au trafic fluvial sont fabriquées au Bénin et au Nigéria.

A.D. : Pour initier ce commerce, j'imagine que vous avez mobilisé de fortes sommes d'argent. Quelles sont vos sources de financement ?

G.H. : Au moment où nous avons commencé ce commerce, nous ne disposons pas d'importants moyens. C'est grâce à l'entraide et à la solidarité que nous parvenions à réunir les sommes nécessaires pour passer nos commandes. Au fil du temps, les plus anciens dans l'activité sont devenus autonomes financièrement. Avec l'augmentation de nos transactions monétaires, les cambistes se sont davantage intéressés à nous au point où ils n'hésitaient plus à nous faire du crédit lorsque nous avons un arrivage en cours. Afin d'honorer ce crédit, nous intensifions le recouvrement des avances sur commande auprès de nos clients. Mais de plus en plus, le paiement de nos fournisseurs se fait par le biais des institutions bancaires et ceci pour éviter les agressions physiques qui peuvent conduire au vol d'argent. C'est à cet effet que j'ai ouvert des comptes courants auprès de deux différentes banques (afin de joindre le geste à la parole, il me montra deux chéquiers libellés en son nom). Afin de préserver les acquis de ce commerce, les membres du comité se réunissent assez souvent. La plupart des commerçants ont gaspillé leurs bénéfices, ceux qui ont pu investir dans l'immobilier ne sont pas nombreux.

A.D. : Est-ce que ceux vous subissez la concurrence du trafic fluvial ?

G.H. : Bien au contraire, ce sont les commerçants du trafic fluvial qui se sont rapproché de nous en vue de négocier des accords commerciaux. Cette entente porte sur l'harmonisation de nos prix de vente. Auparavant, les grossistes qui pratiquent trafic fluvial ne pouvaient s'aligner sur nos tarifs jugés très compétitifs. L'accord qui a été conclu devrait permettre aux acteurs du trafic maritime et fluvial de céder leurs produits aux mêmes prix aux semi-grossistes. Les différentiels de prix de vente étaient justifiés par la complexité liée aux

circuits d'approvisionnement. En effet, le marché formel de distribution des hydrocarbures est caractérisé par une longue chaîne d'approvisionnement en amont ; ce qui n'est pas le cas du marché informel. Les acteurs du trafic fluvial s'approvisionnent auprès des stations-services nigérianes qui à leur tour reçoivent leurs marchandises de la compagnie étatique chargée de l'importation du pétrole raffiné. En revanche ceux qui opèrent par voie maritime sont directement livrés par les grands navires qui sillonnent les eaux territoriales. Les grossistes du secteur maritime ont donc la possibilité de casser les prix sur le marché entraînant ainsi la mévente des acteurs du secteur fluvial qui ne disposent pas d'une marge de manœuvre importante en ce qui concerne la réduction de prix. Cette guerre de prix, souvent défavorables aux acteurs du trafic fluvial, peut s'expliquer par les conditions d'achat. En effet, bien que bénéficiant à l'achat de tarifs très compétitifs, les grossistes du secteur maritime sont contraints de payer strictement au comptant leurs marchandises. Cette contrainte les oblige à vite liquider leurs stocks. En raison de l'importance de nos volumes d'approvisionnement et des tarifs assez compétitifs que nous pratiquons nombre grossistes du secteur fluvial préfère s'approvisionner chez nous. Ces grossistes sont donc reconvertis en semi-grossistes. Sur un effectif de dix grossistes du secteur fluvial, sept sont redevenus des semi-grossistes. En période de grève au Nigéria tous les autres grossistes sont obligés de se rabattre sur nous.

Sonagnon : Je peux intervenir ?

Interviewer : Oui, allez-y !

Sonagnon : Tout à l'heure tu as dit que vous vous alignez sur les tarifs des grossistes du secteur fluvial. Cela voudrait dire que vous dégagez d'importantes marges.

G.H. : C'est vrai que nous faisons davantage de profit. Mais cela n'aurait été possible sans l'harmonisation des tarifs souhaités par les grossistes du secteur fluvial.

A.D. : Quelle est l'importance de la clientèle de chaque filière ? (Entendez filière maritime et fluviale)

G.H. : Les revendeurs qui sont basés entre Porto-Novo et Ménontin à Cotonou viennent s'approvisionner chez nous pour des raisons de proximité. Afin d'éviter les harcèlements permanents des forces de l'ordre, ceux qui sont installés entre Calavi et à Akassato

préfèrent s'approvisionner auprès des grossistes de la filière fluviale. Mais la majorité s'approvisionne chez nous. Nous disposons d'importants dépôts clandestins où sont entreposés nos bidons et d'un staff composé d'un ou de plusieurs secrétaires. Personnellement, trois secrétaires sont sous mes ordres. Nous vendons nos produits au comptant contrairement aux grossistes de la filière fluviale qui eux bénéficient du crédit fournisseur. Chaque grossiste de la filière maritime dispose d'une parcelle clôturée sur la berge lagunaire de sorte qu'en cas de descente des forces de l'ordre dans un dépôt les autres sont rapidement alertés et des dispositions sont aussitôt prises pour mettre le reste des stocks à l'abri. Ce qui n'est pas le cas de la filière fluviale où de nombreuses commandes appartenant à différents grossistes sont regroupées souvent en un même endroit laissant ainsi la porte grandement ouverte aux agents chargés de la répression. Les grossistes de la filière maritime s'attendent souvent entre eux pour des échanges de service. Ainsi, lorsque l'entrepôt d'un grossiste est plein, il peut demander à un autre la possibilité d'entreposer ses stocks dans le sien. Dans ce cas précis, ce sont les secrétaires de ce dernier qui se chargent alors des opérations de vente.

A.D. : Je demande des précisions sur les parts de marché de chaque filière parce que dans l'imaginaire collectif, c'est la voie fluviale et routière qui approvisionnent principalement les revendeurs du Kpayo ?

G.H. : Ceci peut se comprendre dans la mesure où les acteurs de la filière maritime opèrent dans la discrétion. Le trafic maritime ne se donne pas à voir en dépit de son importance. Le convoyage des produits se déroule habituellement la nuit. En une nuit nous pouvons convoier par le chenal de Cotonou plus de deux cents barques. Rares sont les personnes qui sont au courant de nos chargements lorsque nous traversons la lagune pendant la journée. Mieux les entrepôts sont situés aux confins de la lagune. Ils appartiennent à différents grossistes. Les agents de répression qui sont impliqués dans l'activité préfèrent cette discrétion. En un mois, je dépense plus de dix millions au titre des différents contrats que j'ai souscrits auprès des agents chargés de la répression. De plus, les petits agents assermentés qui ont des difficultés à boucler leurs fins de mois sollicitent souvent notre bienveillance : des enveloppes de cent voire deux cent mille francs sont souvent distribuées. Par exemple, si je dois assurer la protection de cent navires, je collecte des primes de cent dix mille francs par barque. Une partie de cette somme est utilisée pour

acheter le silence des forces de l'ordre, le solde constitue mon profit. Je n'ai de compte à rendre à personne. C'est mon statut de représentant des trafiquants de Ganvié qui me confère de ces privilèges. Il en est de même pour les représentants des autres villages lacustres. S'agissant du trafic fluvial, seul un individu, Kéta-Paul, est investi de cette mission de protection. C'est récemment que Xavier a commencé par le bousculer dans cette attribution.

A.D. : C'est Kéta-Paul qui détient le monopole du contrôle du trafic fluvial ?

G.H. : Mais, si les barques dont il assure la protection venaient à emprunter la voie maritime, il perd du coup ce monopole. C'est moi qui prendrais le relais de la protection de ses chargements.

A.D. : Vous parliez tantôt de Xavier !

G.H. : Effectivement, Xavier faisait partie des grossistes qui opéraient par la voie fluviale. Mais en raison de la rude concurrence qui sévissait au sein de cette filière, il a préféré se rallier aux acteurs au trafic maritime qui prenait son essor. Fort de son ancienneté dans l'activité, il bénéficia du soutien des ressortissants de son village qui n'ont pas hésité à lui confier leurs marchandises. Mais stupéfait, quelque temps après, par son train de vie et ses nombreuses acquisitions immobilières, la majorité de ses clients ont compris qu'il les grugeait et décideront alors de le quitter. C'est ainsi qu'il se retourna de nouveau dans le trafic fluvial. À son retour, c'est à une nouvelle configuration du trafic fluvial qu'il a été confronté.

A.D. : Si les cargaisons sont saisies, en dépit du paiement des primes de protection versées par les grossistes, que se passe-t-il ?

G.H. : Les grossistes procèdent au paiement des frais de transport au cours de l'enlèvement de leurs marchandises. Si les cargaisons sont arraisonnées puis libérées, cela profite à Kéta-Paul. Je m'explique, supposons que ce dernier perçoive une prime de protection de trois cent mille francs par cargaison. Si les barques sont arraisonnées, Kéta-Paul ira négocier avec les douaniers, à qui il a déjà versé des primes au titre du contrat qui les lie, et fera croire aux grossistes qu'au lieu de payer trois cent mille francs comme convenu, ils devront déboursier cinq cent mille francs afin de lui permettre de rentrer dans ses frais. Il se

fait plein les poches, car personne n'oserait vérifier les sommes versées au titre de la restitution des cargaisons.

Sonangnon : Mais si on arrête la barque, c'est Kéta-Paul qui assure tous les frais liés à la restitution des chargements. Les marchandises et les barques ne constituent pas sa propriété, mais c'est lui qui en assure la protection jusqu' à destination.

A.D. : Avant le départ des barques, il faut nécessairement aviser Kéta-Paul, faute de quoi, en cas d'incident, seul le transporteur est responsable devant la douane. Parmi nous, il existe des personnes de mauvaise foi qui rachète les saisies de marchandises à une somme modique.

Sonangnon : On suppose qu'un transporteur sans protection se fasse arraisonner. S'il ne dispose pas des sommes nécessaires pour payer les pénalités, la douane peut vendre ses marchandises à un autre commerçant.

A.D. : Le transporteur perd ainsi toutes ses marchandises ?

Sonangnon : C'est plus tôt les autres qui s'empresent de les racheter, dans le seul but parfois de mettre en difficulté un concurrent.

G.H. : Lorsqu'un transporteur ne se met pas en relation avec un agent protecteur, qu'il s'agisse du trafic fluvial ou maritime, et achemine en toute indépendance les stocks qui lui sont confiés, il prend ainsi de gros risques ; car en cas de saisie les agents de protection ne voleront pas à son secours. Il est d'ailleurs impensable qu'un transporteur prenne un risque aussi élevé. Dans la réglementation douanière, c'est le commerçant qui a été victime d'une saisie de marchandises qui est aussi prioritaire en cas de cession de ses marchandises par la douane, Qu'il ait souscrit ou non à un contrat secret. Mais dans les faits, cette règle déontologique n'est pas toujours respectée. Les marchandises saisies sont purement et simplement revendues à d'autres commerçants à un prix défiant toute concurrence.

Sonangnon : Ces produits sont souvent revendus à n'importe qui, et ce en toute ignorance des conventions douanières. Cette pratique s'apparente à une fraude.

G.H. : Les saisies sont souvent revendues à ceux qui sont en contrat avec eux.

A.D. : En cas de prise importante de marchandises par les douaniers, les victimes font certainement faillite ?

G.H. : Une seule journée ne suffirait pas pour égrener les noms des personnes qui ont été victime de saisie et qui de ce fait se sont retrouvés en faillite. C'est un cercle assez fermé où tout se sait.

G.H. : Kéta-Paul est connu pour son rôle prépondérant dans le contrôle du trafic fluvial. Il pourrait donc venir à la rescousse d'un transporteur qui est pris en défaut ?

GH : Il ne peut pas intervenir dans de telles circonstances. S'il implore l'indulgence des douaniers, ces derniers peuvent l'accuser de vouloir jouer un double jeu : c'est-à-dire chercher à faire passer ses cargaisons incognito.

A.D. : Est-ce que certains transporteurs ne se font pas rançonner bien qu'ils soient en règle ?

G.H. : Nous sommes souvent interpellés par des indicateurs dans les différentes localités que nous traversons. Ces indicateurs sont généralement des désœuvrés que les douaniers emploient dans le cadre de leur mission. Les douaniers restent au bureau, les indicateurs sont présents sur le terrain. Ce sont ces derniers qui sont en contact direct avec les transporteurs. Ils sont supposés fournir aux douaniers des informations précises sur le trafic fluvial. Mais dans les faits, les agents de protection leur donnent de l'argent afin de les corrompre. Les rétributions varient en fonction de l'ancienneté de l'indicateur. Je vous donne un exemple : je paie mensuellement un million de francs au contentieux, si le chef action, le colonel inspecteur de la douane qui est en poste est informé que pendant ce mois, j'ai fait traverser cent barques il voudra prendre une somme d'agent sur chacune de ces barques. L'indicateur voit tout ce qui se passe, pour qu'il n'aille pas tout révéler à son patron, je lui verse une somme d'argent tous les cinq du mois.

Sonangnon : même s'il voit cent barques passées il ne dira rien.

G.H. : Même mille barques. En principe tous les cinq du mois nous versons des contrats officieux aux douaniers. Mais malgré le respect de nos engagements, les rançonnements persistent, de nouveaux indicateurs ont continué à nous harceler. Nous avons remonté ces

incidents à leur hiérarchie. Après enquête il est apparu que c'était des indicateurs déguisés, natifs du village de Zokor. Actuellement, tous sont écroués à la Prison.

La surenchère dans laquelle certains ont versé a été à l'origine de leur arrestation. Non content de l'intéressement qu'on leur proposait, ces indicateurs véreux ont exigé qu'on leur verse des sommes d'argent qui avoisinent le montant des primes octroyées à leurs supérieurs. Certains parmi eux se sont même transformés en mouchard communiquant fidèlement aux douaniers le nombre exact des barques qui faisaient la traversée au point où les patrons ont commencé par réévaluer leur prime. Un de ces indicateurs nous a interpellés alors même qu'on venait de payer nos frais de route et nos contrats. Face à ce comportement assez suspicieux, nous lui avons demandé de nous conduire vers le patron qui lui a donné l'ordre de nous racketter. Le pot rose a été découvert, c'est ainsi qu'on l'a coffré.

A.D. : Il était habillé en tenue militaire, lorsqu'il vous a interpellé ?

G.H. : Non, même les douaniers ne se mettent pas toujours en tenue de fonction. Les Toffinou, sont des pacifistes qui respectent l'autorité. Ils n'aiment pas défier les agents assermentés par l'État. Car en réalité ce ne sont pas des occasions qui ont manqué de noyer (dans l'eau) quelques-uns parmi eux, en réaction aux lourdes pertes qu'ils nous font subir.

A.D. : Si vous perdez votre sang froid, la situation peut dégénérer et vous serez les premiers perdants.

G.H. : Nous en sommes conscients. C'est d'ailleurs pour cette raison que nous privilégions toujours la voie de la négociation.

A.D. : Avec quel moyen les indicateurs parviennent-ils à vous arraisonner ?

G.H. : Ils viennent nous croiser aux larges avec des pirogues. Mais depuis que la complicité s'est renforcée entre contrebandiers et douaniers, nous réussissons à débusquer assez facilement les faux indicateurs. Les douaniers s'impliquent de plus en plus dans l'activité. Aujourd'hui, nous parlons tous le même langage. Il règne en ce moment un climat de bonne entente entre les contrebandiers et les forces de l'ordre. Nous honorons tous les cinq de chaque mois, les contrats passés avec les douaniers et leurs auxiliaires

civils ; peu importe le nombre de cargaisons que vous faites traverser chaque mois. Un contrat est un contrat. Vous êtes tenu de le respecter.

A.D. : Ils sont comme vos salariés ?

G.H. : Oui, oui !

A.D. : Les grands chefs reçoivent eux aussi des enveloppes de votre part. Les douaniers du contentieux par exemple.

G.H. : Oh ! Ce sont eux les plus corrompus. Ils sont prioritaires dans le partage des dessous de table. Je me rappelle qu'avec un de mes confrères, dénommé Mathieu, nous avons une fois offert à un agent du contentieux près de trois cent mille francs avec des tickets de rechargement de l'opérateur de téléphonie mobile MTN. Ce dernier a déclaré notre offre irrecevable, parce qu'il la jugeait insignifiante. Il a fallu qu'on augmente le montant avant qu'il n'accepte l'offre proposée.

A.D. : Comment faites-vous le partage des dessous de table ? C'est un seul chef qui reçoit de l'argent ou plusieurs ?

G.H. : Chaque agent perçoit une prime selon son rang dans la hiérarchie. Il y a une enveloppe qui est réservée à tout le staff.

A.D. : Vous donnez une enveloppe à l'ensemble du personnel pour que chaque agent puisse recevoir une part des retombées du trafic. C'est à un même agent que vous confiez ces sommes d'argent ?

G.H. : Par exemple, vous vous êtes chef action, celui-ci est chef action adjoint, celui-là est staff. Chaque chef reçoit en main propre sa prime liée au contrat. Le cadeau offert à tout le personnel est confié au staff. Les patrons sont au courant des sommes versées au staff. Ce sont eux, qui décident de la clef de répartition.

A.D. : Les sommes d'argent que vous versez au patron, c'est lui-même qui vous l'indique ?

G.H. : Oui ! C'est lui-même qui indique le montant à lui verser ? Les sommes diffèrent aussi selon les corps de l'armée impliqués dans le contrôle du trafic. La douane est assez

délicate. Je me rappelle que j'ai versé de l'argent à un douanier. Devant moi, il a pris une maîtresse à bord de sa voiture pour l'amener à l'hôtel. Au cours de la traversée, ma cargaison a été arraisonnée. Je l'ai appelé à la rescousse en lui rappelant que je venais de lui verser un million de francs au titre de sa prime. Pourtant, il a fallu verser un supplément d'un million cent, avant que mes marchandises ne soient restituées. Au cours d'une autre saisie, j'ai dû solliciter l'aide du procureur de la République. Un peu plus tard, les agents de la douane impliqués dans la saisie m'ont laissé entendre qu'ils ne peuvent plus restituer les marchandises puisque le parquet est désormais au courant du différend. C'est vrai qu'il faut se méfier des magistrats. Au bout de trois mois, je n'avais toujours pas mes marchandises. Seulement je les ai menacés de me plaindre de nouveau au procureur si mes stocks étaient cédés à un autre commerçant. Finalement nous sommes parvenus à un compromis à l'amiable. Mon véhicule n'a pas été restitué. Le douanier m'a indiqué qu'en cas de rebondissement de cette affaire, c'était sa seule preuve (le seul indice qu'il détenait sur cette fraude désormais connue de la justice).

Sonangnon : Est-ce que l'État béninois est au courant des contrats que vous signez ?

G.H. : Non ! Quel État !

Sonangnon : Mais pourquoi les mêmes douaniers à qui vous donnez de l'argent continuent-ils de vous racketter ?

A.D. : Je voudrais abonder dans le même sens que la question qui vient d'être posée, pour savoir s'ils vous délivrent des reçus ?

G.H. : Quel reçu ! C'est pourquoi j'affirme que la répression que le chef de l'État a décrétée n'impactera que très faiblement les contrebandiers. Ce sont les douaniers qui vont le plus en souffrir.

Sonangnon : Déjà habitué à prendre des sommes exorbitantes au titre des contrats, je doute fort que les douaniers se réjouissent de la décision prise par le chef de l'État.

G.H. : Je suis personnellement très sceptique quant à l'efficacité de la lutte déclenchée contre les contrebandiers. Tous les agents chargés de la répression sont impliqués. Si j'étais un conseiller du chef de l'État, je lui recommanderais d'abandonner la lutte contre

les contrebandiers, mais de subventionner plutôt les produits pétroliers. C'est la seule manière, selon moi, de venir à bout du trafic.

A.D. : Je partage entièrement cet avis.

G.H. : Il peut par exemple ramener le prix du litre de l'essence à trois cents francs de quoi découragé les trafiquants. La chaîne de télévision, canal 3 est en train de diffuser actuellement une saisie record de produits pétroliers par les forces de l'ordre. Cela me fait sourire, car le chef qui présente ce butin est un agent corrompu. C'est une personne que je connais et avec qui sur en relation. Il veut paraître propre aux yeux de l'opinion publique. Tout cela n'est qu'un écran de fumée. Les autorités publiques ne s'intéressent qu'à de petits détails et laissent de côté les véritables enjeux économiques de ce pays. Plutôt que de financer la répression, le gouvernement du président Boni, ferait mieux de subventionner les hydrocarbures, notamment l'essence et le pétrole lampant. Le président de la République ne peut pas compromettre les avantages que nous tirons de cette activité avant son départ du pouvoir. Il a renforcé la répression pourtant le trafic est toujours florissant (Le président Yayi Boni est parti du pouvoir au terme de son deuxième et dernier mandat en mars 2016 laissant derrière lui un trafic florissant comme le présageaient les populations).

A.D. : C'est vrai qu'au début de la répression le prix des produits pétroliers a connu un bond sur le marché parallèle. Mais depuis la situation s'est stabilisée. Actuellement, les prix progressent à la baisse, signe d'une reprise du trafic. La semaine dernière, le prix de l'essence était à 550 francs dans le nord du pays.

G.H. : La répression qui est menée actuellement est circonscrite aux départements de l'Atlantique, du littoral et de l'Ouémé-Plateau. Les départements du Nord ne sont pas concernés. Pourtant, cette décision devrait s'étendre à tout le territoire national. Ce sont les sudistes qui sont les premières victimes de cette répression, les nordistes sont épargnés (rappelons au passage que le président de la République est originaire du Nord Bénin d'où la polémique concernant le traitement différentiel de la répression).

A.D. : Lorsque j'étais à Parakou, la semaine dernière, je me suis entretenu avec un vendeur de l'informel qui m'a affirmé que les trafiquants du Nord ne sont pas concernés par la répression. Mieux avant de saisir les stocks de produits pétroliers à Parakou, les forces de

l'ordre devront parcourir Tchaourou, la localité voisine à Parakou d'où est natif le chef de l'État. D'après ce détaillant de carburant, le chef de l'État aurait envoyé un émissaire auprès des populations de Tchaourou afin de les sensibiliser. Ce dernier a essuyé un refus catégorique des acteurs de la filière informelle.

G.H. : Des produits ont été même saisis à Tchaourou mais le chef de l'État à exiger leur restitution. Nous nous sommes au courant de tout ce qui se passe. Il n'a qu'à continuer à défier les contrebandiers, en 2016, il partira du pouvoir. Il aurait bouclé ses deux mandats. Cette répression n'est que du leurre. Parmi les militaires qui sont actuellement investies du rôle de la répression, certains ont commencé par revendre le butin de leur prise aux revendeurs d'essence.

A.D. : En dessous du pont de Godomey, certains agents en tenue militaire se livrent présentement au négoce des produits pétroliers.

G.H. : Il y a un corps mixte des forces de l'ordre sous le pont qui s'entredéchire au sujet du butin de l'essence de contrebande. Hier nuit, six militaires ont vendu à ma mère, vendeuse d'essence, plus de cent bidons de vingt litres d'essence. Ils sont repartis avec une somme d'un million deux cent mille.

A.D. : Le président n'a donc pas résolu le problème de la contrebande. Ce sont les acteurs de la répression qui ont changé: les douaniers ont juste passé le relai aux militaires.

G.H. : Ce sont les militaires qui se font pleins les poches. Même toute chose à un début et une fin.

A.D. : Quels sont vos rapports avec les autorités locales ?

G.H. : La marie perçoit des taxes auprès des détaillants. C'est nous qui donnons de l'argent aux chefs quartier. Tous les grossistes mobilisent une somme d'argent qui est reversée au chef quartiers chaque fin de mois. Mais il en existe parmi eux qui sont très cupides et qui réclament à chaque passage des barques de l'argent. Mais les chefs quartiers qui ne comprennent pas grand-chose à l'activité que nous menons se contentent de ce que nous leur offrons à la fin de chaque mois. Les maires nous envoient parfois les agents municipaux assermentés pour la lutte contre la pollution environnementale. Ces agents

repartent souvent avec des enveloppes. Mais ceux qui nous harcèlent le plus et qui profitent des retombées du trafic au niveau local ce sont les commissariats de police. Nous leur versons régulièrement des dessous de table. Depuis que nos activités ont été suspendues, ils ne perçoivent plus rien. Ils doivent ressentir aussi les effets de la répression. Avant le déclenchement de cette vague de répression, je donnais aux commissariats soit cinquante soit cent bidons d'essence par mois.

A.D. : C'est un commissariat ou tous les commissariats ?

Sonangnon : Ce sont les treize commissariats de Cotonou.

Interviewé : C'est tous commissariats de Cotonou.

Sonangnon: Et je me demande quel le rôle du commissariat spécial du marché Dantokpa dans ce trafic.

G.H. : Même le directeur général actuel, Laurent Houndégnon est au courant. J'ai son contact téléphonique.

Sonangnon Ah ! Louis même.

G.H. : J'ai son numéro ici. Mais Houndégnon est un homme honnête. Il ne supporte pas l'injustice, et n'aime pas être brimé. Il ne nous demande pas de l'argent. Il fut un temps où, le commissariat de Hindé a saisi une partie de mes stocks. Une pénalité de 990.000 avait été réclamée. Ils avaient décompté 99 fûts et m'ont demandé de payer pour chaque fût 10.000 francs.

A.D. : Ce sont des fûts de 250 litres ?

G.H. : Oui. Ils ont demandé 10000 francs par fût. Pour répondre à l'interpellation, j'ai rappelé à l'agent de police que j'étais à jour par rapport à ma convention. Afin de le convaincre de mes propos, je lui ai mentionné le nom de l'ancien commissaire qui venait d'être admis à la retraite. Par la suite, je lui ai demandé s'il était un agent de la douane pour que je lui verse une somme aussi importante. Que voulait-il faire avec l'argent ? Quel reçu comptait-il me délivrer ? Comme le ton montait, il m'a congédié de son bureau.

A.D. : Que s'est-il passé ?

G.H: Les agents du commissariat de Hindé ont cassé mon entrepôt à mon insu. Ils ont déjà ramassé neuf de mes fûts avant que je n'arrive. Une fois sur les lieux, j'ai ordonné l'arrêt de la saisie. J'ai pris ma moto et je suis allé voir le commissaire en personne. Je lui rappelé les cinquante litres d'essence offerte la veillee pour son déplacement aux funérailles d'un de ses proches. J'ai surtout insisté sur le fait que ce sont mes intérêts qui sont lésés par cette opération de saisie. J'ai aussitôt appelé le commissaire Houndégnon pour me plaindre. Ce dernier à retoquer en me demandant si j'ai un différend avec les agents de ce commissariat avant d'exiger la restitution de mes stocks. Il m'a demandé de ne rien offrir comme contrepartie à la restitution. En s'insurgent contre le comportement de ces agents, il a indiqué qu'il ne m'appartient de fournir le carburant nécessaire aux déplacements des véhicules administratifs. Tout le stock saisi a été donc purement et simplement restitué.

Sonangnon : C'est de l'injustice !

A.D. : Pour avoir la paix avec les policiers, vous donnez de l'argent à tous les niveaux ?

G.H. : Il faut souscrit à des contrats avec les chefs. Nous sommes trop sollicités par les petits agents : si ce n'est pas l'enfant qui est malade, c'est peut-être leur femme qui hospitalisée. Ils ont toujours un motif pour demander de l'argent. Il n'empêche qu'en dehors des contrats nous faisons de temps en temps des gestes à ces agents subalternes.

A.D. : Pour essayer de nous résumer, à qui donnez-vous les pots de vin ? Je ne veux pas connaître forcément le montant précis des sommes versées.

G.H. : Par rapport à la réponse à cette question, vous voudrez bien m'excuser, c'est un couvent. Nous nous sommes entendus avec les principaux bénéficiaires pour garder le silence sur cette question. Il ne faut pas demander à un chien d'avalier sa vomissure. Ce sont là des aspects du trafic sur lesquels nous observons une certaine discrétion. Nous ne pouvons pas révéler des noms.

A.D. : Ce ne sont pas les noms qui m'intéressent.

G.H. : Les montants peut-être ?

A.D. : Les montants non plus. Ce que je voudrais savoir, ce sont les corps de l'armée qui sont impliqués dans la fraude et le mécanisme de la répartition des dessous de table. Je sais par exemple que la douane et la gendarmerie sont impliquées.

G.H. : OK ! Tous les corps de l'armée sans exception aucune sont impliqués. La marine arrive en tête. Car depuis que nous avons commencé le trafic, ils étaient les tout premiers à en être informé. Depuis plus de sept ans, nous leur donnons de l'argent. Ce sont eux qui constituent le poumon. J'ai le nom des principaux responsables dans un carnet à la maison. Les militaires ont fait leur entrée tout récemment. Nous avons très peu de relations avec ces derniers. Ceux-là n'ont pas de bureau dans la ville, ils sont habituellement confinés dans leurs casernes.

A.D. : Depuis quand avez-vous démarré ce trafic ?

G.H. Cela fait plus de huit ans, mais à l'époque, le trafic n'avait pas une base solide. C'est depuis 3 ou 4 ans que l'activité a connu sa pleine expansion. Au départ nous n'avions pas de parcelle devant servir d'entrepôt en bordure de la lagune. Mais aujourd'hui, la plupart des trafiquants disposent au moins d'une parcelle en leur nom.

A.D : Ma m'avez dit que vous êtes plus de 10.000 personnes dans le trafic maritime. Comment un si grand monde a-t-il pu infiltrer l'activité?

G.H. : Les 10.000 personnes ne sont pas toutes de véritable contrebandier. Les habitants de mon village, Ganvié, que j'ai pu insérer dans l'activité sont plus de 40. Parmi eux figurent des secrétaires, des ouvriers, etc. Tous ne sont pas au parfum de ce qui se passe. Ce sont des auxiliaires qui ont des rôles secondaires. Les vrais ténors du business sont au nombre de dix. Des rencontres périodiques sont organisées par les membres du comité. Le but de ces réunions est de faire le point de l'activité et réfléchir aux stratégies à mettre en œuvre pour sa pérennité.

A.D. : Vous vous réunissez régulièrement ou bien vous tenez des rencontres ponctuelles pour dénouer par exemple des situations de crises.

G.H. : Nous nous réunissons sur un immeuble à étages que nous avons loué.

Sonangnon : Quelle est la périodicité de vos rencontres ?

G.H: Chaque semaine nous tenons une réunion. Il peut arriver qu'au cours d'une rencontre les membres du comité décident de manière unanime de l'arrêt provisoire des expéditions afin de réduire l'offre de produit sur le marché. Les expéditions peuvent être interrompues pour une période d'un mois environ. Pour faire respecter la décision, une dizaine d'agents sont recrutés par le comité. Leur but est de signaler les intrusions de barques. Ils n'ont pas reçu mandat de les arraisonner, mais de signaler à temps tout mouvement suspect. Ce sont les marins avec qui nous sommes en contrat qui se charge de la saisie. En période de crise, le bureau peut se réunir au moins deux fois par semaine. Nos réflexions portent souvent sur les conditions d'un meilleur fonctionnement de l'activité et aussi de la conduite à tenir face aux forces de l'ordre avec qui nous sommes en rapport.

A.D : Avez-vous un responsable à la tête du comité ?

G.H : Le groupe est codirigé par Jean, un des membres du groupe et moi-même. Mais nous rendons régulièrement compte à Xavier un de nos aînés dans le trafic. Ce sont les membres du comité qui assurent la médiation dans le conflit qui l'oppose actuellement à Kéta-Paul. C'est à cause de leur mésentente que des cargaisons sont saisies récemment. Nous leur recommandons le dialogue et la compréhension, car ce sont les pauvres grossistes qui font les frais de leur conflit de leadership. Ce sont eux qui remplissent les barques de leurs stocks et non Kéta-Paul et Xavier. C'est pour éviter ces conflits de territoire que j'ai demandé à Kéta-Paul de renoncer au trafic maritime, lorsqu'il m'a fait part de ce projet. S'il souhaite rentrer dans trafic maritime, il est libre de le faire, mais il devra se mettre sous ma couverture. J'étais présent à la réunion de conciliation organisée sous l'égide d'Adjavon Sévérin. Je ne suis pas un simple commerçant parmi tant d'autres. Mon objectif est aussi politique : œuvrer à la pérennité du trafic. Kéta-Paul était également présent à cette rencontre ainsi que d'autres ténors du trafic.

A.D. : Quel est le rôle d'Adjavon Sévérin dans le trafic du Kpayo ? Pour ce que je sais de lui, il est l'un des grands opérateurs économiques de ce pays ?

G.H. : Adjavon Sévérin n'a rien à voir dans le trafic des produits pétroliers. Il a juste proposé une médiation pour résoudre le conflit entre le gouvernement et les contrebandiers.

Sonangon : Il agit en sa qualité du président du Patronat.

Interviewer : C'est monsieur Satchivi qui est président du patronat selon mes sources d'information.

Sonangnon : il semble qu'Adjavon à un rôle dans le patronat.

Interviewer : Adjavon est l'un des membres influents du patronat. Il était en concurrence au poste de la présidence avec Satchivi. Mais c'est ce dernier qui a remporté les élections. Mais la société agroalimentaire de monsieur Adjavon est financièrement plus coté que celle de Satchivi.

G.H. : Les Togolais dressent le tapis rouge à Adjavon lorsqu'il se déplace à Lomé.

Après une courte digression sur les luttes de leadership au sein du patronat béninois...

A.D. : . Malgré l'intensification de la répression, le Kpayo continue de rentrer sur le territoire national. Vous-même, vous êtes actuellement hors-circuit. Comment expliquez-vous cette évolution ? Qui fait entrer le Kpayo en ce temps de crise ?

G.H. : Nous ne sommes pas totalement hors circuit. C'est après la guerre qu'on fait le récit de la guerre. Si nous livrons les stratégies du combattant pendant le combat, nous le livrons ainsi à l'ennemi. Attendons la fin de la tempête et je vous en dirai plus long.

A.D. : Je vous le concède ! Vous êtes un fin stratège !

Interviewé et Sonangnon : (rires)

A.D. : Avec votre permission nous allons aborder le dernier volet de notre entretien. Quelle est la gestion que font les contrebandiers de leurs profits ?

A.D. : Pour ne rien vous cacher, c'est dans l'immobilier que nous investissons. Le frère qui est à mes côtés à cette table n'a pas été à l'école. Après une quinzaine d'années dans les activités halieutiques, il n'a rien réalisé. Mais depuis trois ans qu'il a commencé ce trafic, il a pu s'acheter des parcelles. Nos bénéfices servent à acquérir des parcelles et à construire des maisons. Personnellement, j'opte pour une reconversion dans le formel, car je gère d'importantes sommes d'argent depuis peu. Mes proches m'y encouragent très vivement, car notre activité est très aléatoire. Le 1^{er} décembre 2012, la douane a saisi mes produits pour une valeur de vingt-sept millions. C'est en raison de cette saisie que j'ai dû suspendre

la reconversion dans le secteur formel d'une partie de mes activités. Actuellement, je dispose d'une carte professionnelle de commerçant et de deux parcelles situées au bord de la voie. J'ai investi quarante millions dans un projet de poissonnerie avant que mes marchandises ne soient saisies. J'espère pour bientôt le dénouement heureux de mon dossier qui est perdant devant les tribunaux. Une décision positive des juges devrait me permettre de recouvrer une partie de mes marchandises qui ont été saisies.

A.D : Quel est le statut juridique de votre compagnie? Est-ce une SARL ou un établissement ?

G.H. : C'est un établissement. Mais le notaire m'a dit qu'elle sera transformée en SARL lorsque les activités de l'entreprise débiteront de manière effective.

A.D. : Il vous a donné un bon conseil car en réalité la SARL et l'établissement n'obéissent à un même régime fiscal. La SARL est plus contraignante en matière fiscale que l'établissement. J'ai eu l'occasion de créer une SARL au cours de mon parcours professionnel. Mais j'avoue que ce fut pour moi une expérience pénible. Avant même le démarrage effectif des activités de la société, j'étais contraint de payer chaque début de mois des impôts et taxes. D'où venait cet argent : de mon salaire. L'état n'accorde aucune période d'attente aux nouvelles sociétés avant de les imposer. Au bout de quelques mois, j'ai déclaré la société en cessation d'activité afin d'arrêter la saignée. Le notaire a donc raison de recommander une évolution progressive du statut juridique de votre future entreprise. Un établissement bénéficie de certains allègements fiscaux. Par contre, la SARL est soumise, dès sa création, à une série d'impositions qui peuvent constituer un obstacle à la survie d'une jeune entreprise.

G.H. : D'autres ont construit des maisons qu'ils ont mises en location.

A.D. : J'approuve cette idée de reconversion. On peut commencer avec une activité informelle et évoluer progressivement vers le formel. On ne peut pas demeurer indéfiniment dans l'informel surtout lorsqu'on effectue d'importants versements à la banque. Il faut sortir progressivement de l'informel et s'ouvrir au formel. Cette démarche est largement partagée par vos confrères, vendeurs d'essence.

G.H. : Depuis que mes versements sont réguliers, la banque s'intéresse de plus en plus à mes activités et m'incite à la reconversion.

A.D. : Vous convenez avec moi que vous ne pourrez bénéficier d'un quelconque soutien bancaire avec une activité informelle.

G.H. : J'en suis conscient. Depuis qu'il n'y a plus de versements réguliers sur le compte bancaire, mon conseiller ne cesse de m'appeler. Mieux les agents de la banque sont venus visiter le site de ma future entreprise. Ils ont promis de m'appuyer financièrement après les trois premiers mois de fonctionnement de la future société.

A.D. : Avant la mise en place de la politique répressive contre les vendeurs de kpayo, le gouvernement aurait pu procéder autrement, par exemple, inciter les trafiquants à se reconvertir progressivement dans le formel à travers des aides spécifiques. La contrebande du kpayo certes ne profite pas à l'État, mais il existe certainement d'autres méthodes douces, mais plus efficaces pour drainer les contrebandiers vers le formel. Je vous remercie de votre collaboration, et j'espère que vous vous montrerez encore plus disponible pour d'autres compléments d'information ou des précisions sur ce que vous venez de nous livrer. Je remercie également monsieur Sonangnon qui a tout abandonné depuis hier pour m'aider dans cette quête d'information.

Evolutions récentes de la Sonacop

Nom du fichier : E27062013

Date de l'entretien : 27 juin 2013

Lieu : Bureau de l'interviewé au siège de la SONACOP

Durée : 2h 34 min

Nom de l'interviewé : L.A.

L'entretien porte sur l'évolution du contexte économique de la Société Nationale de Commercialisation des Produits Pétroliers - SONACOP - depuis sa privatisation. Monsieur L.A., actuel directeur commercial, dispose de vingt-sept années d'ancienneté dans l'entreprise.

A.D. : J'aimerais savoir quel est le statut juridique de la SONACOP au jour d'aujourd'hui? La SONACOP a connu des évolutions dans le temps : au départ, c'était une société d'Etat, elle a été privatisée par la suite. Qu'est-ce qu'il en est aujourd'hui?

L.A. : Elle est redevenue une société d'Etat.

A.D.: Uniquement patrimoine de l'Etat ou une société mixte ?

L.A.: Depuis 2005, si mes souvenirs sont exacts elle redevenue une société étatique.

A.D. : Qu'est ce qui a suscité ces changements ?

L.A. : Ce sont les institutions de Bretton Woods qui ont pris l'initiative de la Privatisation de la SONACOP ? Elles ont estimé que l'Etat ne pouvait pas gérer.

Ce processus devrait être une démarche évolutive.

Au temps de la révolution, la SONACOP n'avait pas beaucoup d'argent mais était en situation de monopole.

La SONACOP avait beaucoup d'argent : des milliards avaient été déposés en DAT (Dépôt A Terme auprès d'une institution financière). Cette manne financière permet au gouvernement d'alors, de payer les autres salariés. On en était là: les gouvernements

KEREKOU I, II, et III étaient passés. C'est sous le gouvernement SOGLO, qu'on a voulu privatisé la SONACOP. L'homme d'affaire SEFOU FAGBOHOUN était un ami personnel du chef de l'Etat. Il avait participé à l'appel d'offre de la cession de la SONACOP au privé. Au terme du processus de l'appel d'offre il a été retenu comme étant le seul adjudicataire. La SONACOP a été sous-évaluée dans le dossier d'appel d'offres, parce que nous avons des biens meubles et immeubles et assez de stocks. Le prix de vente de la société avait été fixé à un niveau pas très convenable. Ce qui a fait le hic, c'est que ce repreneur n'a pas eu les moyens nécessaires pour acheter la SONACOP. On avait dit qu'on allait vendre la SONACOP à moins de dix milliards de francs CFA, (je vais fouiller dans mes dossiers pour vous donner les chiffres exacts). Assez fin qu'il était, assez rusé qu'il était, il a voulu qu'on prenne notre argent mis en DAT pour racheter notre entreprise.

A.D. : Il y avait une boutade qui circulait à l'époque : « la SONACOP a été rachetée par l'argent de la SONACOP ».

L.A. : C'est une réalité (pause, entrée d'un visiteur). Il a usé de manière détournée pour acheter la SONACOP avec l'argent de la SONACOP. La goutte d'eau qui a fait déborder le vase, c'est la non-exécution du plan de développement mirobolant que l'acquéreur avait présenté dans son dossier de soumission à l'appel d'offre de la SONACOP.

A.D. : C'était un plan imposé au nouvel acquéreur ?

L.A. : Non, ce plan de développement faisait partie intégrante des conditions d'attribution de l'appel d'offres.

A.D. : Ce plan de développement devrait sans doute reflété la philosophie qui a conduit à la privatisation de la SONACOP.

L.A. : Ce plan de développement pour Fagbohoun était mirobolant. Mais c'était un plan factice. Les actifs de la Sonacop étaient en train de diminuer au point où on ne pouvait plus s'approvisionner. La goutte d'eau qui a fait déborder le vase dans une semaine à peine, on livrait les stations qu'une seule fois. C'est-à-dire que tout le système était bloqué. On sort de l'argent des caisses de la SONACOP à d'autres fins. Il a envoyé 8 milliardS en Allemagne chez un certain Schweitzer, cet argent est parti en fumée.

A.D. : Il y a eu beaucoup de détournement.

L.A. : Il est venu plutôt pour piller que pour améliorer le sort de la maison.

A.D. : Il fut une période à Cotonou, où les stations-services étaient en rupture permanente de stock. Ces dysfonctionnements étaient-ils liés aux problèmes de gestions de la SONACOP que vous évoquiez ?

Interviewé : Bien sûr ! Alors que des tickets valeurs avaient été vendus. Des tickets prépayés qui donnaient droit au carburant dans les stations-services. Ces tickets valeurs faisaient près de 5 milliards. Les clients qui avaient acheté ces tickets ne pouvaient plus se faire servir dans les stations. C'est alors qu'à la veille de son départ du pouvoir, le président Kérékou a livré son ami à Yayi Boni, le président entrant. C'est dans ce contexte de transition que l'homme d'affaire Fagbohoun a été arrêté par les forces de l'ordre à la demande de l'actuel président de la République.

A.D. : Je me souviens que ce fut l'une des premières décisions de Yayi Boni à son arrivée au pouvoir. Une décision qui a surpris plus d'un.

L.A.: Le directeur général, un Tchadien qu'il a fait venir, a été enfermé. Idem pour le directeur financier, un de mes promotionnels d'Orléans. Le directeur des dépôts a été arrêté aussi. Les stocks des sociétés concurrentes qui ont été consignés dans nos dépôts ont été dilapidés. Le stock de TEXACO dont la valeur avoisinait les cinq milliards a été détourné par la SONACOP. C'est en raison de ce lourd passif que la SONACOP n'a pas pu relever la tête. Non seulement le secteur énergétique a été ouvert à la concurrence mais la SONACOP continue de traîner ce lourd passif. En somme nous sommes doublement pénaliser par les erreurs de gestion et par la perte de part de marché consécutive à l'ouverture du secteur pétrolier à la concurrence. Nous avons perdu de part de marché, tant au niveau du réseau que de l'aéroport. Non seulement nous avons perdu des parts de marché, mais nous sommes contraints de payer l'ardoise laissée par Fagbohoun. Mieux il est resté débiteur au niveau des impôts et de la Caisse nationale de sécurité sociale. Ceux qui devaient partir à la retraite non pas perçu leur pension parce que les versements non pas été faits. La TVA collectée auprès des consommateurs n'était pas reversée à l'Etat. Qu'est-ce que nous pourrions vendre, désormais que nous sommes en situation de concurrence pour payer tout ça? Les gens ont trouvé que Fagbohoun, il faut le faire partir et on l'avait arrêté. On l'a arrêté, et a un moment on a estimé qu'il était un homme politique, les

autorités ont donc prétexté qu'il était malade et l'ont évacué. Il est allé se balader en France. A son retour, on a fini par le relâché. Depuis qu'on les arrêté, la SONACOP est revenu dans le giron de l'Etat. On a nommé un administrateur provisoire pour trois mois pour gérer les affaires courantes. Malheureusement ce dernier est resté à la tête de l'entreprise pendant cinq ans depuis 2005.

A.D. : Ce qui relevait d'un caractère provisoire est devenu permanent.

L.A.: C'est en 2010 qu'on a nommé Houéssou. Houéssou, est effectivement administrateur mais il n'a jamais exercé dans la fonction publique. C'est lui qui fait les marchés RAL et FAL.

A.D.: Oui ! Oui !

L.A. : Parce qu'il a aidé le PR (le président de la République) lors de sa campagne, et c'est pour le remercier qu'on l'a nommé. Il a pris fonction, comme c'est un formateur, il est bien sur le plan de la rhétorique, mais dans la pratique, il a montré très tôt ses lacunes. Vous savez, les postes de DG, sont souvent des postes politiques. Lui croyant qu'il est bien ancré dans le milieu a commencé par faire un certain nombre de choses. Il méprise le personnel et taxe les salariés de personnel vieillissant, démotivé et incompetent.

A.D. : Les mots sont forts !

L.A. : Il est venu ici avec une certaine trilogie dont lui-même parlait : personnel épanouit, bénéfice à l'Etat, ce genre de chose. Quand il s'est vu dans son habit de patron, et tout, il a commencé par narguer tout le monde, même les anciens DG (directeur général) alors que lui-même, il y a des choses qu'il fait... ce matin, j'ai l'amnésie hein!

A.D. : Ça arrive. Ça m'arrive aussi.

L.A. : Tellement il comptait sur ses alliés

A.D. : Son réseau, voilà !

L.A. : Quarante jours pour le voleur, un jour pour le propriétaire (une vieille boutade). Ces erreurs de gestion ont fini par le rattrapé. C'est ainsi que le vendredi 10 mai dernier il a été convoqué à la présidence.

A.D. : C'est tout récent !

Interviewé : Oui, oui. Parmi les reproches qui lui ont été faites, c'est un monsieur qui a la rhétorique, mais ce jour-là, il n'a pu piper grand-chose.

A.D. : Sans doute qu'il y a eu une accumulation de preuve contre lui:

L.A.: Le directeur national de la police vient d'être nommé, le PR l'a convoqué aussi, certains membres du syndicat ont été invités à la rencontre. Monsieur Houéssou nous a fait louer des locaux à St Michel pour le compte de la direction commerciale, c'est-à-dire là où on produit les tickets valeurs, il a réfectionné les locaux, non, les locaux étaient en construction, il a fait des travaux confortatifs pour 276 millions.

A.D. : J'ai lu ça dans les journaux.

L.A. : Ce n'est pas à nous les locaux et dans le contrat qui a été fait, nulle part, on a trouvé que de façon graduelle on allait rentrer dans nos frais. Mieux, il est même stipulé dans le contrat qu'à notre départ, on devrait remettre les locaux dans leur état initial. Le loyer est à deux millions par mois, pendant le même temps, on se plaignait du manque d'argent dans les caisses. Il a fait un dépôt de 90 millions de caution.

A.D. : Pour la location ?

L.A. : Pour la location.

A.D. : C'est à croire finalement que la maison lui appartient.

Interviewé : ça fait, trois cent et quelque millions. Nous tous nous n'étions pas d'accord pour qu'il loue ces locaux. Il s'est endetté, il a dit que s'était sa vision. Selon l'OHADA(...) le DG est plénipotentiaire, c'est-à-dire qu'il a les pleins pouvoirs. L'avis des salariés dans ces conditions est un avis consultatif.

A.D. : c'est ça !

L.A. : Il est libre de prendre en compte ou non nos recommandations. On en a parlé au PR, le PR lui a demandé « Houssou, c'est vrai que...? Quand les gens on dit au PR que ce n'est pas un immeuble érigé mais loué « à combien ? Trois cent et quelques millions? Houéssou, tu as fait ça ? C'est vrai que tu as fait ça ? ». Entre temps, nous avons eu plusieurs

réunions avec le ministre du commerce (le ministre de tutelle de la SONACOP), c'est alors que le PR a dit : « emportez-le ». C'est un vendredi noir pour lui. Le lundi, tous les directeurs ont été convoqués. Le directeur de la police judiciaire, nous a dit qu'il avait besoin d'un certain nombre d'informations, il nous a délivré des convocations pour le lendemain. On est parti, moi on m'a écouté. On m'a dit de revenir le lendemain à 16 heures. Le mercredi donc, je suis parti et ils ont décidé de nous présenter au procureur. Moi, j'ai fait garde à vue de 48 heures. C'est après nous avoir présenté, que moi on m'a libéré. Il faut reconnaître que je n'étais pas directeur commercial à l'époque. Moi, je suis arrivé ici au mois de mai 2012. J'avais fait la direction commerciale, en qualité de directeur commercial-adjoint. J'ai été directeur régional au Nord aussi. Le poste que j'occupais avant d'arriver directement ici et celui de directeur audit interne.

A.D. : c'est ça !

L.A. : En matière de contrôle interne, je sais comment il faut faire les choses. En tant que directeur audit interne, il ne m'a pas donné tous les attributs pour que je gère mon poste. S'il avait fait ça, ça aurait pu l'aider à éviter un certain nombre de dérapages. Je lui prodigué beaucoup de conseils, parce que on s'est connu, il a trente ans. C'est vrai qu'on n'avait pas une certaine proximité. Je suis plus âgé que lui. Vous savez l'argent et le pouvoir, ça traumatise les hommes. Le président Zaïrois, vous voyez comment il faisait les choses dans le temps. Il y avait un maréchal, idiamine Dada, vous voyez comment ces gens ont géré. Vous voyez comment, ils ont fini.

A.D. : Ils sont sortis par la petite porte.

L.A. : Quand nous les africains,..., on a deux ascenseurs là. Le directeur général et le directeur technique on leur ascenseur à part. Quand lui-même veut tenir une séance, quand il entre dans la salle, tout le monde se lève comme des élèves. Ce n'est pas qu'il va vous approcher et vous vous levez pour le saluer. Quand tu ne te lèves pas, c'est comme tu lui manques de respect. C'est un peu comme le roi Bodoin. Mais avant son départ, il a payé hein ! On a pris ses photos, les gens ont collé ça par terre. On l'a interdit de séjour à la SONACOP pendant plus d'un mois. Il était directeur général mais il ne pouvait pas accéder aux locaux de l'entreprise. C'est dehors, qu'on lui apportait les choses à signer.

A.D. : Vous lui avez pourri aussi la vie au dernier moment.

L.A. : Moi, je serai à sa place que j'aurais démissionné. Lui-même ne voulait pas partir.

A.D. : Il y a certainement des choses qu'il a tenues au secret. Et il craint que ses vérités soient mises à nu après son départ.

L.A. : Dans le temps, les gens on dit tout sauf A. Vous avez parlé tantôt de nom. Evidemment, mon père est vivant, ma mère est vivante. Le nom de mon père est un grand nom. Quand vous prononcer le nom d'A. partout au Bénin, c'est à lui que les gens se réfèrent. C'est un grand opérateur économique. Je suis son aîné. C'est ça qui me sauve.

A.D. : Tout à fait.

L.A. : Maintenant pour vos recherches, vous partez mercredi !

A.D. : Ce n'est pas bien grave. Je repasserai vous voir. Avant de partir je prendrai vos contacts. Je compte revenir courant mars prochain afin de poursuivre mes recherches.

L.A. : Si je suis toujours à ce poste, vous me verrez. Parce que moi mon défaut, je ne m'accroche à aucun poste. Je ne cherche même pas comme d'autre le font en comptant sur leurs relations. Ce n'est pas mon problème. Mais mon défaut c'est la rigueur, c'est une main de fer dans un gant de velours.

A.D. : Il vaut mieux. C'est cette rigueur qui vous a sauvé. Sans cette rigueur vous seriez tous emportés.

L.A. : C'est cette épreuve qui m'a encore révélé à quel point mon père m'aime.

A.D. : C'est lui qui vous a inculqué cette rigueur ?

L.A. : Il m'a soutenu. Il a même voulu me prendre un avocat. Il a même donné de l'argent à femme pendant que j'étais en garde à vue pour qu'elle s'occupe bien des enfants. Heureusement ou malheureusement, il a donné l'enveloppe la veille, le lendemain, j'étais relâché par la police.

A.D. : C'est ça.

L.A. : Donc, partout où vous passerez, monsieur Diakité, sois sûr de quelque chose quand vous faites du mal vous récoltez les fruits du mal. Il faut chercher à faire du bien. Parce que le bien, c'est quelque chose qui se conserve. Quand vous faites du bien, vous oubliez que vous avez fait du bien. Mais ce à qui vous avez fait du bien, ne l'oublierons jamais. Et ça va rejaillir sur votre progéniture.

A.D. : Tout à fait.

L.A. : Moi, j'ai fait du bien aux gens, j'ai eu des problèmes à la frontière, un douanier m'a sauvé. Il m'a ramené jusque chez moi à la maison. Il me dit monsieur vous avez oublié. Tel nombre d'années vous avez fait ci. Je dis j'ai oublié.

A.D. : Pour vous raconter une petite boutade, quand j'allais à (brève interruption. Le téléphone de mon interlocuteur sonna). Alors, je vous racontais ma petite histoire. Quand j'allais à Strasbourg dans le cadre de mes études, il fallait réunir un certains nombres de pièces pour l'obtention du visa. Entre autre pièce, il y avait la prise en charge. C'est la pharmacie Azové, qui faisait parti de mon portefeuille client, à la SOPHABE (Société Béninoise de Produits Pharmaceutiques) où j'étais directeur commercial pendant près de dix ans, la SONACOP faisait partie aussi de mon portefeuille clients. J'approvisionnais votre cabinet médical à hauteur de six millions tous les trois mois. Bref, ce monsieur a mis à ma disposition le document de cette prise en charge. Pour son premier virement sur mon compte en France, c'est ma femme qui à verser sur son compte, la contrepartie du montant viré conformément à l'accord que nous avons conclu. Après ce premier virement, je lui ai demandé d'arrêter, puisque ma femme pouvait me faire directement le transfert d'argent. Quelques années plus tard, son fils a eu le bac et devrait s'installer à Strasbourg pour poursuivre ses études. Mais, il n'était pas majeur. Le père m'a donc sollicité afin de l'aide à résoudre le problème d'hébergement de son fils. A mon tour de mettre à leur disposition le document de l'hébergement pour l'obtention du visa du fils. Depuis, je vis en colocation avec ce dernier. Il y a bien eu retour de l'ascenseur. Mieux, lorsque j'étais en fonction à la Sophabe, toute mon équipe était mêlée à une affaire de vol de médicaments qui était revendu sur le marché Dantokpa. Le réseau a été démantelé suite à un contrôle inopiné de la direction et toute l'équipe commerciale a été licenciée. Je n'étais pas au courant de leurs agissements, les forces de l'ordre étaient venues enquêter. C'est après coup que j'ai su ce qui se passait. J'étais entièrement hors de cause, ma femme en était très fière. Ce qui m'a

sauvé dans ce malheureux épisode : je n'avais aucune affinité avec les membres de l'équipe que je dirigeais. Ce qui nous unissait, c'était avant tout le travail et rien de plus. Tout ceci pour corroborer votre expérience personnelle. Quand vous avez une certaine rigueur dans la gestion, cela vous met à l'abri de beaucoup de déconvenues. Si j'étais très ami à eux, ils allaient tenter de me corrompre aussi. C'est l'informaticien qui les a aidés à monter le coup. Ils étaient de mèche avec ce dernier. Je suis sorti par la grande porte et j'en suis vraiment fier. Vous disiez tantôt que vous avez été auditionné par la police dans le cadre des malversations au sein de votre entreprise, certains ont été écroués vous avez été relâché. Je suis votre jeune frère, j'ai apprécié votre attitude dans le déroulement de cette affaire qui aurait pu vous emporter aussi.

L.A. : Quand vous trouvez l'argent facilement ; facilement, vous allez le dépensez. Il y a l'argent béni et l'argent maudit. L'argent béni, c'est celui que vous trouvez à la sueur de votre front.

A.D. : J'aimerais que vous me décriviez le contexte d'émergence du kpayo. Son expansion serait-elle liée aux dysfonctionnements qu'a connus la SONACOP au cours de ces dernières années?

L.A. : Le commerce du kpayo existait depuis plus de trente ans indépendamment des difficultés de la SONACOP. Ce qui a fait que le kpayo s'est enraciné est lié au fait des dirigeants. Ce sont eux-mêmes qui sont en dessous. Les responsables de haut niveau : les douaniers, des militaires hauts gradés en fonction ou à la retraite. En réalité, les gros trafiquants, on les connaît. Il y a la CONAMIP qui a répertorié ces gros trafiquants dans ces travaux.

A.D. : Vous n'avez pas un tel document?

L.A. : Non. Mais tous ont été répertoriés. Ceux-là qui sont aux abords des rues n'ont rien. Les gros trafiquants ont densifié leur réseau. Ce sont eux qui alimentent les détaillants. Il y a les grossistes, les semi-grossistes..., ils sont bien organisés.

A.D. : Tout à fait, les transporteurs et bien d'autres encore.

L.A. : Certains sont livrés à crédit et ce n'est qu'après la vente, qu'ils remboursent et leur stock est renouvelé

A.D. : J'ai eu des entretiens avec les différents acteurs de la filière.

L.A. : Aujourd'hui, on parle de plus en plus de la répression, des centaines de millions sont mobilisés à cette fin. Les militaires qui ne sont qu'à quarante mille ou cinquante mille francs par mois, il prend ces frais de missions et il en prend auprès des contrebandiers. Cela fait que le kpayo continue de rentrer.

A.D.: J'étais au ministère du commerce la semaine dernière dans le cadre de mes investigations. Parmi les éléments d'informations qui ont été mis à ma disposition, figuraient la liste des sociétés ayant reçues l'agrément pour l'importation des produits pétroliers. J'avoue avoir été surpris par l'importance de leurs effectifs. Paradoxalement, la plupart de ces sociétés exercent traditionnellement des activités autres que la commercialisation des produits pétroliers. Elles sont plus connus du public pour leurs activités dans le domaine du textile, du négoce du riz... Bref, aucune de ces sociétés n'opèrent dans le secteur des hydrocarbures. L'explication qui m'a été donnée à ce sujet, serait que la plupart des entrepreneurs sollicitent l'agrément pour d'autres fins : constituer un dossier de prêt bancaire par exemple. S'agissant des activités du CONAMIP, l'agent du ministère que j'avais en face m'a laissé entendre que « La CONAMIP était dans un état comateux ». A ma question, pourquoi dites-vous qu'elle est dans un état comateux. La réponse de mon interlocuteur a été de dire que les membres de la CONAMIP, ont été dessaisis de la mission à eux confié par le gouvernement. Actuellement, c'est un comité mixte composé de militaires, de sapeurs-pompiers de gendarmes qui s'occupent de la répression de l'essence de la contrebande.

L.A. : Cet organe est chapoté par la directrice de cabinet du PR. Il a créé un comité de trésorerie qui siège tous les lundis et les jeudis. C'est ce comité qui rend compte régulièrement au chef de l'Etat.

L.A. : Mais quelle est l'implication de la SONACOP dans cette action ? On apprend par exemple que les stocks saisis sont retournés à la SONACOP pour être revendu au public.

L.A. : Vous savez que la SONACOP a ses dépôts. Quand on opère la saisie de grande quantité de produits pétroliers, produits hautement inflammable, on ne peut que les confiés qu'à la SONACOP qui dispose des moyens logistiques propres à leur entreposage. Mais ce qui se fait que je ne pourrai pas vous dire de façon officielle, c'est que certains des agents

de la répression revendent directement leur butin à des prix dérisoires sur le marché noir. Les saisis de stock qui parviennent à la SONACOP sont recyclés et revendus sur le marché formel. Des taxes sont payées à l'Etat après la réalisation des ventes. Voyez-vous, et les saisisants sont rétribués pour leur action. Chacun trouve pour son compte. Le saisisant qui vend directement sur le marché parallèle les produits saisis empoche la totalité du gain.

A.D. : Il y a eu une certaine opacité qui entoure la gestion des produits saisis. Les Béninois se posent des questions sur la gestion des produits saisis. La gestion du CONAMIP suscite également des interrogations.

L.A : Il y a beaucoup de millions qui ont été investis dans la CONAMIP. Mais pour autant les problèmes n'ont pas été résolus. Le gouvernement a voulu changer de fusil d'épaule. Maintenant, c'est la directrice du cabinet civil du PR qui pilote les opérations. Le PR est au courant au fur et à mesure des opérations. C'est un comité qui gère ce dossier et qui va rendre compte périodiquement au PR.

A.D. : Une dernière question, si vous le permettez. La semaine dernière, j'ai eu une longue conversation avec l'un des responsables du MRS, ex-TOTAL, au sujet de la contrebande des hydrocarbures par voie maritime. Ce dernier m'a fait savoir que des navires clandestins sillonnent nos côtes actuellement à la quête de clients intéressés par leurs produits. Selon ses propos, il s'agirait d'un vaste réseau qui alimente essentiellement le marché parallèle des produits pétroliers dans la sous-région. Il qualifie de complot, l'acharnement de ces contrebandiers à braver les injonctions du gouvernement visant à interdire ce commerce. Que pensez-vous de ses déclarations ?

A.D : Il faut faire le distinguo entre les navires qui mènent leur activité en toute légalité et les navires clandestins qui vont s'approvisionner incognito au Nigéria auprès des trafiquants. Ces derniers se livrent le plus souvent à des détournements de stocks en siphonnant des pipelines de produits pétroliers ou en volant dans les raffineries de pétrole. Ces produits sont ensuite acheminés en haute mer où ils sont vendus à d'autres réseaux de trafiquants. Ces réseaux ont des tentacules au Bénin. Avec l'intensification de la répression ces contrebandiers ont du mal à écouler leurs produits. Certains sont venus nous voir. Ils nous proposé de tester leur produits afin de nous assurer de leur bonne qualité. Si nous devons acheter des produits à l'extérieur, il y a deux facteurs qui ne militent pas en faveur

de l'offre de ces trafiquants. Le mécanisme d'approvisionnement de la SONACOP en produits pétroliers obéit à une procédure bien précise. Les produits pétroliers subventionnés échappent à cette procédure. De plus nos transactions sur le marché international sont réalisées en dollars. Achetés nos produits au Nigéria suppose une conversion du naira en dollar. Cette conversion pourrait entraîner un renchérissement du coût de la transaction par rapport à un appel d'offres classique. De nombreux Béninois se demandent pourquoi la SONACOP ne va pas s'approvisionner au Nigéria.

A.D. : Je me pose parfois cette même question.

Interviewé : Nous ne pouvons pas. La politique de subvention en vigueur au Nigéria constitue une source de saturation du marché de la sous-région en offre de produits pétroliers. Le FMI s'est opposé à cette mesure en pointant ses effets pervers sur la balance commerciale des pays limitrophes. Il y a un ministre nigérian qui a voulu suspendre cette subvention. Mais son projet a suscité de vives résistances populaires. Il y a dû faire marche arrière. Une des expertes du FMI a suggéré une diminution graduelle de la subvention. Maintenant, il y a une seconde chose, il y a les pirates qui volent les produits et les revendent en haute mer. A un moment donné, la piraterie s'est développée. La France nous a offert deux vedettes mobiles pour renforcer les contrôles en haute mer. Parallèlement, des patrouilles conjointes sont organisées entre les forces navales nigérianes et béninoises. Je ne suis pas sûr que les navires qui se livrent à un tel trafic proviennent de pays développés. Il y a des pirates qui volent des produits au Nigéria à bord de petits bateaux d'environ cinq tonnes. Il y a des gens qui sont venus me faire des offres assorties de commissions très alléchantes. J'ai décliné leur proposition pour une raison évidente : la SONACOP achète sur le marché international par appel d'offre. Si vous n'êtes pas répertorié en tant que fournisseur, vous ne pouvez pas prétendre devenir du jour au lendemain un de nos partenaires commerciaux.

A.D. : Le responsable du MRS que j'ai abordé dans le cadre de mes investigations, s'est montré tout aussi réservé par rapport aux propositions de ces réseaux mafieux.

L.A. : Dans cette affaire aussi, vous pouvez trouver la mort. Ils peuvent vous tuer pour rien. Ils viennent vous proposer des choses fabuleuses, vous pouvez introduit quelqu'un dans ce circuit. On peut lui donner de bons produits, une première fois pour l'attirer, mais

une autre fois, il peut se faire livrer des produits de qualité douteuse. Vous pouvez emprunter de l'argent pour honorer vos factures, c'est après que vous découvrez le pot au rose. Comment allez-vous faire pour payer ? Il y a des gens qui sont décédés comme ça. Ils peuvent emmener des gens pour vous fusiller. Ceux qui se livrent à ce trafic disposent de toutes sortes de moyens pour vous nuire : gris-gris, armes, tout. (Un coup de fil du DG vient d'interrompre notre conversation). Donc, qu'est ce qu'on disait ?

A.D. : On parlait de ...

L.A. : C'est une vraie gangrène ce trafic. Moi, je ne prends pas de l'argent facile.

A.D. : Il y a une chose que je ne comprends pas. Le président de la République a initié une campagne de répression contre le Kpayo. Mais paradoxalement, certaines grandes villes, comme Porto-Novo, ne sont pas suffisamment pourvues en stations-services. Certaines localités se rabattent sur le marché parallèle, faute d'une station d'essence à proximité. Ne pensez-vous pas que dans ces cas précis le Kpayo puisse jouer un rôle salubre pour les consommateurs ? Il appartient à la SONACOP de desservir ces localités peu couvertes ou c'est un rôle qui incombe aux autres compagnies agréées.

L.A. : Vous savez, moi je suis économiste de formation. On dit que la nature a horreur du vide.

A.D. : C'est bien ça.

L.A. : Si le Kpayo, c'est développé dans ces localités, c'est parce qu'elles jouxtent le Nigéria. Mais l'allégation selon laquelle, il n'y a pas suffisamment de station c'est pourquoi le kpayo gagne de plus en plus du terrain est un faux problème. L'Etat béninois par le truchement de la SONACOP a créé des stations sur toute l'étendue du territoire, même dans les zones les plus déshéritées. Les gérants que nous avons eu dans ces localités ont tous démissionné quand bien même les stations existaient : Pobè, Sakété, Dangbo, ce sont des régions qui, au temps de la révolution, étaient pourvues en station-service malgré le développement embryonnaire des moyens de déplacement. Chemin faisant comme je l'ai dit tantôt, les gens ont démissionné parce qu'ils ne vendent pas. Les kpayo les ont inondés. Aujourd'hui, je pu vous dire que la création de station comme on le fait là, cette création ne peut être salubre que si les stations peuvent vendre. Il faut chercher à mettre

les bœufs devant la charrue et non la charrue devant les bœufs. Le banquier, parce-que la plupart des opérateurs économiques travaillent avec Les banques, n'aime pas mettre de l'argent là où l'espoir n'y est pas. Si aujourd'hui, on arrivait à réprimer la vente du kpayo, les stations vont pousser de terre comme des champions. Vous suivez.

A.D. : Je suis très bien.

L.A. : La répression qu'on est en train d'administrer hormis certains départements est une erreur qu'on fait, parce qu'on dit que le *kpayo* rend un service très social, mais en détruisant l'Etat. Si le kpayo n'existait pas, vous savez comment les choses vont se faire, ceux-là qui disent qu'on ne peut vivre sans le kpayo, soulèvent un faux problème. Si tant est que ces localités sont éloignées des stations-services, on pouvait fermer les yeux pour que en dehors des problèmes d'hygiène et de population, ceux qui se disent vendeur de kpayo, viennent vers nos stations avec des bidons de 50 litres, 20 litres pour se ravitailler et aillent les revendre auprès de leur population en faisant de petite marge supplémentaire de 10 ou 25 francs. Celui qui dit quand il n'y a pas kpayo, il y a de longue queue au niveau des stations services est dans le déni de la réalité. Lorsque nous sommes en crise, que le Nigéria a un petit problème, comment ça se passe ?

A.D. : Ils se rabattent vers les stations – services.

L.A. : Ils se rabattent vers les stations – services. Ils viennent se ravitailler dans les stations – services et repartent dans leur localité respective pour revendre et revenir acheter.

A.D. : c'est ça!

L.A. : Il fait toujours son beurre. Les gens estiment que le bénéfice qu'ils tirent lorsque les choses se passent ainsi, n'est pas aussi grand que s'ils vendaient le Kpayo. Ils préfèrent s'endetter et persévérer dans la voie de l'illégalité contre vent et marrées. Si on crée les stations telles que le gouvernement le préconise, moi je ri.

A.D : Le gouvernement envisage contracter un prêt bancaire auprès de la BAD (Banque Africaine de Développement)...

L.A. : Oui, cinquante milliards. C'est joli ! Si vous faites ça et que le Kpayo demeure, ces nouvelles stations vont devenir comme des joujoux. Le Kpayo est une gangrène, il faut

prendre des décisions draconiennes pour contraindre les gens à abandonner comme on l'a fait par exemple au Cameroun. La frontière que le Cameroun partage avec le Nigéria dépassent largement celles que le Bénin partage avec ce pays.

A.D. : Comment ils ont pu réussir ?

L.A. : Comment ils ont pu réussir ? La décision a été prise de finir avec ça. On a sensibilisé les gens sur tous les médias. Si tant fait ça, on va tirer. Des dépôts fictifs ont été bombardés à partir des hélicoptères.

A.D. : C'est ça !

L.A. : On a tué des gens. Au Togo, lorsqu'on vous arrête avec un bidon, on vous emprisonne en même temps. Ces décisions, je les appelle de décisions draconiennes et hardies. Mais si nous caressons les gens dans le sens du poil, en leur disant par exemple qu'on leur accorde des délais supplémentaires pour abandonner cette activité, on se trompe. La fois dernière le gouvernement à annoncer trois mois de sursis aux contrebandiers, la fois précédente, s'était cinq mois qui leur a été accordés pour abandonner la Kpayo. J'estime qu'on les caresse dans le sens des poils. Vous avez été à l'école, vous avez appris quelque chose, les jeunes qui disent qu'ils ont appris un métier et qui sont désœuvrés, on peut les reconvertir. Ceux qui avancent qu'ils ont appris un tel métier qu'ils ne trouvent pas faire. Les gens qui disent : « J'ai appris la menuiserie, je ne trouve pas à faire, j'ai la licence ou la maîtrise je ne trouve pas à faire » avancent de faux alibis.

A.D. : J'ai été vivement interpellé à Ganvié lorsque je prenais des photos sur l'animation du marché parallèle des produits pétroliers. Un des contrebandiers m'a laissé entendre sur un ton très agressif que l'Etat ne fait rien pour les aider, que le kpayo est aujourd'hui la seule activité qui leur permet de nourrir et d'élever leurs enfants. La plupart des trafiquants avancent ces mêmes arguments pour justifier leurs activités.

L.A. : Si l'Etat doit tout faire à toute la population béninoise, personne ne fera rien. Voyez-vous, même si l'Etat dit que je vais vous reconvertir, les cinquante milliards dont parlent les autorités, c'est orienté vers d'autres choses : la première chose, c'est la vallée de l'Ouémé qui est la deuxième vallée au monde après le Nil. Mais combien vont s'adonner à

l'agriculture ? Des cinquante milliards, trente-neuf milliards seront consacrés à l'agriculture, les onze milliards restants seront affectés à la création des stations-services. *La bouche qui a goûté au lait n'oublie pas la saveur du lait.* Tant que l'Etat ne sévira pas avec la dernière rigueur, il aura beau créé tous ces projets, les trafiquants repartiront de plus bel au Kpayo.

Interviewer : Vous avez parlé tantôt des sans-emplois qui s'orientent vers le kpayo

Interviewé : ce sont eux qui trouve que le kpayo est la seule alternative pour sortir du chômage. Le kpayo est une activité très rentable c'est pourquoi ils s'y adonnent. Ils n'ont pas besoin d'investir beaucoup avant de démarrer cette activité : un petit étale, quelques bidons et bouteilles et cela suffit. Quelqu'un qui a même vingt-cinq mille francs peut démarrer. Mais pour un menuisier, il peut fabriquer un lit qui restera deux mois sans trouver preneur. Les gens, même s'ils ont la portion congrue cherchent toujours le surplus. Le kpayo, que vous ayez mangé ou non, vous n'allez pas vous couché dans un lit, ou cherché à vous asseoir à une table.

Interviewer : la demande de l'essence de l'essence est très forte.

Interviewé : La demande très forte ! Tant que nous n'allons pas prendre les toros par les cornes. Quand on arrête les contrebandiers, ils supplient. Il y a un gros trafiquant qui est arrivé à la concertation qui a réunit les président de la République et les ténors du trafic.

Interviewer : Le grand Ologné.

Interviewé : Le président de la République s'adressant à Ologné au cours de la séance de concertation : « Ologné, je vous en prie ». ce dernier réagit en disant : « *Kpayo manyon, Kpayo manyon* » (la traduction littérale donne : le kpayo n'est pas bon » quand il a fini de dire ça, il a ricané. Quelle dichotomie ! ça veut dire ce que ça veut dire. Il a posé une condition au président de la République, « Vous avez saisi une dizaine de mes camions, je vous demande de mes les retourner. Ces camions, je compte les mettre à la disposition de la SONACOP ». S'il met ses camions à la disposition de la SONACOP, ce qu'il gagne pas jour et par heure sur le commerce du kpayo, il n'en trouvera pas avec son partenariat avec la SONACOP. Quelqu'un qui fait du commerce de la drogue par exemple, on ne l'arrête pas, mais on lui dit cesser. On lui promet la reconversion. Mais le vendeur de kpayo s'est

qu'il peut compter sur des soutiens politique et tout. Ils ont densifié le réseau, ils alimentent financièrement des partis politique, ils ont des gens derrière, ils menacent même de mettre le pays à feu et à sang si la répression perdure.

Interviewer : Un des collectifs de trafiquants brandissait la menace d'un retour imminent du banditisme sur un plateau de télévision, si l'Etat continue à les pourchasser.

Interviewé : Donc, c'est terrible. Le président a dit qu'il ne veut pas bâtir une nation sur le kpayo.

Interviewer : c'est ça.

Interviewé : L'Etat perd chaque année de recettes fiscales

Interviewer : C'est énorme.

Interviewé : Quel est notre budget annuel ? Nous avons un budget de mille milliards de francs CFA. La perte de recettes fiscales induite par le commerce du kpayo, fait le dixième du budget national. Et cela se trouve dans les mains d'une dizaine ou une vingtaine de gros trafiquants. Le réseau est dense, mais la plupart de ceux qui s'adonnent à cette activité ne gagne que la pitance (brève interruption par suite de la sonnerie du téléphone de mon interlocuteur). Vous savez lorsque vous allez à la guerre, c'est les généraux qui restent derrière. Ce sont les petits soldats qui prennent le plus le risque de se faire tuer. C'est pareil avec le kpayo. Les détaillants ne gagnent que leur pitance, mais ils sont les exposés. Ce sont eux qui servent de boucliers humains aux vrais barons qui restent tapis dans l'ombre. Lorsque des grèves sont organisées, ce sont les petits détaillants qui se retrouvent en première ligne des cortèges. On ne voit pas les vrais patrons.

Interviewer : Ils sont dans l'ombre.

Interviewé : Tant qu'il n'y aura pas une vraie rigueur contre les contrebandiers, le kpayo aura encore de beaux jours devant lui. Vous suppliez un trafiquant de drogue d'abandonner son activité en lui promettant un traitement de faveur s'il obtempère. On parle de reconversion, de construction de stations, si les autorités ne savent pas faire, ce sont les mêmes trafiquants qui réclament les mesures de reconversion qui vont se mettre en association pour pisser dans ces stations. Ils vont y mettre le kpayo. Maintenant ce qui va

se passer, ils vont payer quelque chose comme taxes et impôts, ça de la poudre aux yeux. C'est saupoudrer les choses ça. Ils ne tiendront pas à jour les documents de gestion. Ils diront que lorsqu'ils faisaient le kpayo, ils ne tenaient pas ce genre de document. Pas manque de volonté de leur par, on leur fera des formations, mais cela ne suivra pas. Je ne sais pas comment métaphorisé ça. C'est comme, un animal que pensez tuer, vous mettez la machette sur sa tête et il se démultiplie. Tout le monde veut faire kpayo. Si quelqu'un installe un étalage de tomate et que ça ne marche pas il se tourne vers le kpayo. Lorsqu'on a déclenché la répression, les étages ont disparu du tronçon, Cotonou-Calavi.

Interviewer : J'étais passé sur ce tronçon le samedi dernier, c'était quasiment désert. Mais en 2012, le marché parallèle était bien animé sur ce même tronçon. Aujourd'hui, pour camoufler la vente du kpayo, un simple bidon marqué du prix du litre de l'essence et abandonné au beau milieu de la chaussée sert de repère aux consommateurs.

Interviewé : Mais le gros du stock est caché quelque part derrière. Dans le pays, vous voyez des gens se faire brûler par l'essence, mais malgré ces dégâts, ils continuent.

Interviewer : c'est parce que les intérêts sont énormes.

Interviewé : C'est comme la drogue. C'est ce que tu fais qui sera la cause de ton décès (un adage fon). Ils s'obstinent dans le kpayo, convaincus qu'on finit toujours par mourir de quelque chose. Le kpayo est une gangrène ?

Interviewer : Comment expliquez-vous le fait que certains départements soient épargnés par la répression ?

Interviewé : Les gens disent qu'il y a une sorte de ségrégation. Que certaines localités sont ciblées par la répression. C'est parce que les moyens ne sont pas suffisants. La répression est une affaire de gros moyens. Au niveau de notre structure de prix, nous avons une rubrique qui est affectée à la répression, mais c'est le contribuable qui paie toujours. D'ici là on mettra d'autre véhicule à la disposition des forces de l'ordre. Si on devrait uniformiser la lutte sur toute l'étendue du territoire national, ça va être difficile. Si la répression s'étend à toutes les localités et que par ailleurs, la SONACOP était à coup de stock, comment la situation va être gérée ? Les trafiquants auraient raison de la politique répressive menée par l'Etat. Le phénomène Kpayo est devenu grand et gros qu'on se dit si

on doit le supprimer d'un seul coup, on risque de se heurter à d'autres problèmes. Si même les gens viennent se ravitailler à la station comme on a préconisé, le trafic serait limité. Quand le Nigéria à un problème, nos ventes d'un seul mois arrivent à dépasser notre chiffre d'affaires annuel. Effectivement, les vendeurs du kpayo ont les 85% de part de marché. Il faut que la répression soit limité à certains départements pour qu'on puisse voir ce que ça va donner. Le centre de Cotonou est un centre par excellence, qui a plus de station. Nous avons sur le territoire près de 140 stations. La ville de Cotonou a combien je ne sais déjà. Et c'est dans la ville de Cotonou, qu'il y a plus de véhicules. On a préféré concentré tout l'effort sur Cotonou d'abord. Avant d'aller vers les autres départements. On a fermé les yeux sur Porto-Novo, parce que à un moment donné, on a estimé qu'il n'y avait pas beaucoup de station dans cette ville. Les quelques stations qu'il y a, parce que les gérants ont démissionné, ces stations sont restées sans être approvisionnées. Même si des gens prennent ça maintenant, il va falloir que nous puissions rpprouvé les cuves pour voir. Je dis ceci, aujourd'hui, avec ce que le ministère et la présidence veulent faire, nous même nous avons des stations, des stations marginales pour lesquelles nous avons des prétendants, mais aujourd'hui où la SONACOP est dirigée depuis le ministère, l'actuel directeur ne peut pas prendre à lui seul l'initiative de louer les stations. Ils veulent que nous ayons un comité d'entreprise, syndicat et directeur pour décider de concert de l'attribution des stations, et ce pour éviter les polémiques. Pour ces stations qui existent déjà et qui demande une remise en état, ne demande pas autant d'argent que les investissements que projette le gouvernement. Ça, c'est un problème interne à la SONACOP. Même si on construisait aujourd'hui quatre cent stations, si le problème du Kpayo n'est pas réglé, le gérant sera obligé de démissionné parce qu'ils n'ont que deux francs par litre comme marge. Voyez-vous, ils ont du personnel, ils ont des charges. C'est avec la petite marge que vous payez le personnel et payer les autres charges. C'est nous même (entendez la SONACOP) qui entretenons les pompes. Tout ce qui charge annexe et connexes incombe au gérant. C'est la politique du P*Q, non du Q*P, quantité fois prix. Avant les gens sortaient cinq mille litres, dix mille litres par jour. Si quelqu'un sort 10000 litre ça veut dire qu'il fait un bénéfice de 120000 francs....Aujourd'hui, l'activité ne nourrit plus son homme. Les quelques uns qui tiennent encore le font pour sauver l'honneur de la famille. Peut être en mourant leur parent leur on légué la station comme héritage. Il y a quelques stations qui arrivent à sortir leur marron du feu. Moi, je dis que le gouvernement doit être

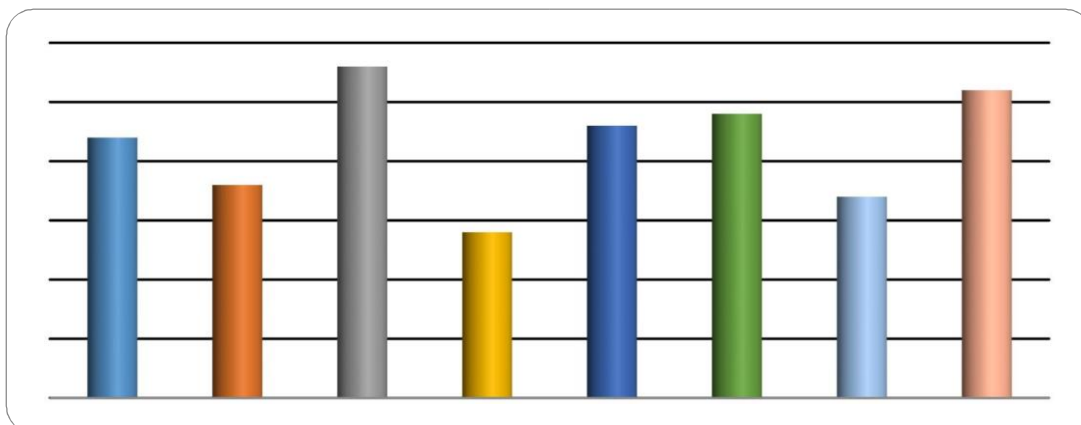
plus rigoureux. Si non quel que soit ce qu'on va miroiter, ça ne fera pas long feu. Ce serait un feu de paille. Voyez-vous, ce serait un feu de paille. Caresser les gens dans le sens des poils ne va pas régler un problème. Le président n'a plus d'enjeux. Si tant est que lui-même a dit, « c'est mon dernier mandat », il n'a qu'à prendre ses responsabilités. On peut donner deux cent milliards aux trafiquants, quand il aurait fini de bouffer ils vont renouer avec le trafic. Les mêmes causes produisent les mêmes effets. C'est pourquoi ça là je dis que c'est une gangrène. Ils ont fait des enfants dans cette activité. Ces enfants ne connaissent que ça. Ils vont mourir, d'autres progénitures vont mourir et ça va être de père en fils.

Interviewer :

Interviewé : C'est le commerce le plus prospère. Celui là que vous avez rencontré, quand il est né, il a vu son papa dans l'essence. Parce que son papa avait fait les anciennes sociétés pétrolières... Il a de hauts gradés qui sont arrêté aujourd'hui, parce qu'ils ont été apaté, ils sont rentré dedans. Depuis leur domicile, ils ont donné des instructions à leurs agents. Faites ceci, faites cela, l'ordre militaire est un ordre formel. Et c'est les souffif là qu'on a arrêté. Ce sont ces derniers qui ont dénoncé leur patron. Vous allez faire des thèse, vous allez refaire des thèses encore, le problème de kpayo, ce n'est pas d'aujourd'hui que ça va finir. Ça fait plus de quarante ans que le kpayo existe.

Interviewer : c'est le même langage que tiennent les trafiquants « quel que soit ce que fait le gouvernement, ils continuerons leur activité. C'est le kpayo ou rien. Ils sont très opiniâtres.

Annexe 2 : Evolution des décès liés aux incendies



Source: d'après les données du groupement national des sapeurs-pompiers, LARES (2011)

Annexe 3 Décret N°95- 139 du 03 mai 1995

PRESIDENCE DE LA REPUBLIQUE

DECRET N°95 – 139 du 03 mai 1995

Portant modalités d'importation et de distribution des produits pétroliers raffinés et de leurs dérivés en République du Bénin

LE PRESIDENT DE LA REPUBLIQUE,

CHEF DE L'ETAT,

CHEF DU GOUVERNEMENT,

VU la Loi n° 90-32 du 11 décembre 1990 portant Constitution de la République du Bénin ;

VU la Loi n° 90-005 du 15 mai 1990 fixant les conditions d'exercice des activités de commerce en République du Bénin ;

VU la Loi n° 92-023 du 06 août 1992 portant détermination des principes fondamentaux de dénationalisation et des transferts de propriété d'entreprise du secteur public au secteur privé ;

VU l'Ordonnance n° 74-70 du 04 décembre 1974 instituant au profit de l'Etat, le monopole de l'approvisionnement, du stockage, du transport et de la vente des produits pétroliers et de leurs dérivés ;

VU la Décision n° 91-042/HCR/PT du 30 mars 1991 portant proclamation des résultats définitifs du deuxième tour des élections présidentielles du 24 mars 1991 ;

VU le Décret n°94-134 du 06 mai 1994 portant composition du Gouvernement;

VU le Décret n° 92-46 du 03 mars 1992 portant attributions, organisation et fonctionnement du Ministère de l'Energie, des Mines et de l'Hydraulique ;

VU le Décret n° 89-64 du 17 février 1989 portant approbation des statuts de la Société Nationale de Commercialisation des Produits Pétroliers (SONACOP) ;

VU le Décret n° 92-61 du 10 mars 1992 portant attributions, organisation et fonctionnement du Ministère du Commerce et du Tourisme ; Sur rapport du Ministre du Commerce et du Tourisme ; Le Conseil des Ministres entendu en sa séance du 3 mai 1995

DECRETE

Article 1^{er} : Conformément aux dispositions de l'article 1^{er} de l'ordonnance n°74-70 du 04 décembre 1974, l'approvisionnement, le stockage, le transport et la vente des produits pétroliers raffinés et de leurs dérivés relèvent du monopole de l'Etat.

Article 2 : Le monopole de l'Etat en matière d'approvisionnement, de stockage, de transport et de vente des produits pétroliers raffinés et de leurs dérivés peut être exercé sous la forme directe et sous la forme indirecte.

Article 3 : Au terme du présent décret, on entend par :

- monopole direct, l'exercice du monopole de l'Etat en matière d'approvisionnement, de stockage, de transport et de vente des produits pétroliers raffinés et de leurs dérivés par une société d'Etat ou d'Economie Mixte ;
- monopole indirect, l'exercice du monopole de l'Etat en matière d'approvisionnement, de stockage, de transport et de vente des produits pétroliers raffinés et de leurs dérivés par des sociétés privées nationales ou étrangères.

Article 4 : Les sociétés privées nationales ou étrangères intéressées par l'importation et la commercialisation des produits pétroliers raffinés doivent obtenir un agrément spécial délivré par décret pris en Conseil des Ministres sur proposition conjointe du Ministre chargé du Commerce et du Ministre chargé des Hydrocarbures.

Article 5 : L'agrément spécial est donné après avis d'une Commission Technique d'Agrément présidée par le représentant du Ministre chargé du Commerce et composée :

- du représentant du Ministre chargé de l'Intérieur,
- du Directeur chargé des Hydrocarbures,
- du Directeur chargé du Commerce Intérieur,
- du Directeur de l'organisme chargé du contrôle et de l'inspection des établissements classés dangereux, insalubres ou incommodes,
- du Directeur Général des Douanes et Droits Indirects et - du Directeur Général des Impôts et des Domaines.

Article 6 : La durée de l'agrément spécial est de dix (10) ans ; elle peut être renouvelée ou prorogée. Le renouvellement ou la prorogation de l'autorisation spéciale sera prononcée dans les mêmes formes et conditions que son accord, six mois avant l'expiration de l'autorisation en cours.

Article 7 : Le transfert de l'agrément spécial ne peut avoir lieu que sur approbation donnée par décret pris en Conseil des Ministres sur proposition conjointe du Ministre chargé du Commerce et du Ministre chargé des Hydrocarbures après avis de la Commission mentionnée à l'article 5.

Article 8 : L'exercice du monopole de l'Etat en matière d'approvisionnement, de stockage, de transport et de vente des produits pétroliers raffinés et de leurs dérivés, qu'il soit direct ou indirect doit s'effectuer conformément :

- aux dispositions des lois et règlements relatifs à l'exercice des activités commerciales en République du Bénin ;
- aux dispositions des textes portant réglementation des établissements classés dangereux, insalubres ou incommodes.

Article 9 : Aucune entreprise du secteur industriel, de production d'énergie, de garages automobiles et des chantiers routiers ne peut bénéficier d'autorisation spéciale d'importation et de mise à la consommation, même pour son usage exclusif, de produits pétroliers raffinés et de leurs dérivés.

Article 10 : Il est fait obligation à tout importateur et distributeur de produits pétroliers raffinés de constituer et de conserver à tout moment un stock de réserve représentant au moins par catégorie de produits importés l'équivalent des ventes d'un (01) mois.

Article 11: L'Etat peut procéder à tout moment, dans les conditions prévues par arrêté interministériel, à la suspension ou au retrait de l'agrément spécial si le titulaire ne respecte pas les obligations prévues aux articles 8 et 10 du présent décret.

La suspension ou le retrait de l'autorisation spéciale ne donne droit à aucune indemnité de dédommagement.

Article 12: Les critères et conditions d'agrément des sociétés privées seront précisés par arrêté conjoint des Ministres:

- du Commerce et du Tourisme,
- de l'Energie, des Mines et de l'Hydraulique,
- des Finances,
- des travaux publics et des Transports.

Article 13 : Le Ministre du Commerce et du Tourisme, le Ministre de l'Energie, des Mines et de l'Hydraulique, le Ministre des Finances, le Ministre du Plan et de la Restructuration Economique sont chargés, chacun en ce qui le concerne, de l'application du présent décret qui abroge toutes dispositions antérieures contraires notamment le décret n° 93-35 du 24 février 1993. Il prend effet pour compter de sa date de signature et sera publié au Journal Officiel.

FAIT À COTONOU, le 3 Mai 1995

Par le Président de la République,

Chef de l'Etat,

Chef du Gouvernement,

Nicéphore SOGLO

Avis aux clients de l'ONIP
Dans le souci d'améliorer les prestations de ses clients, l'Office National d'Imprimerie et de Presse (ONIP) met désormais à leur disposition des contacts téléphoniques et une adresse électronique pour recevoir leurs plaintes. Ces contacts et adresses sont les suivants :
 96 58 23 32 / 62 57 40 62 E-mail : dg@onip@lanaonbenin.info
 La Direction Générale

L'ONIP est certifié
ISO 9001 : 2008

Rencontre régionale des partis progressistes de la CEDEAO
Des réflexions pour la création d'un cadre de concertation



QUOTIDIEN NATIONAL D'INFORMATION



REPUBLICQUE DU BENIN

ISSN La Nation 1564-0159 29^e année www.lanaonbenin.info N° 6296 Lundi 02 Novembre 2015 Prix : 300 F CFA

Incendie au marché Dantokpa

• D'énormes dégâts matériels enregistrés



Après avoir visité samedi dernier le marché Dantokpa, le président de la République a rencontré hier dimanche 1^{er} novembre au palais de la Marina, les victimes de l'incendie qui a ravagé une partie du marché ce week-end.

Célébration de la fête de la Toussaint

Une communion entre les fidèles et les saints

Page 19

• Trois mois pour reconstruire la zone sinistrée (Conseil des ministres) Page 18

C'est fou l'effet que ça fait -20% -25% -30% -40% -50%

PROMO du 26 Octobre au 28 Novembre

www.larochebenin.com - 2133 05 93 - laroche@larochebenin.com



BOA-leasing



La solution pour financer l'équipement de votre entreprise

BANK OF AFRICA
 Groupe BMCE BANK

Festival international de cinéma de Quidah
La 10^e édition de Quintessence s'ouvre demain Page 12
QUOTIDIEN NATIONAL D'INFORMATION
REPUBLICQUE DU BENIN

La Nation

ISSN La Nation 1564-0159 20^e année N° 5403 Vendredi 26 Janvier 2012 Prix : 300 F CFA

FINANCES - FISCALITE - FORMATION - CONSEILS
FIDUCIAIRE D'AUDIT ET DE CONSEILS
COMMUNIQUE
Le Cabinet FAUCON organise du 11 au 13 janvier 2012, une formation sur le thème : « Mise en application de la loi des finances 2011 : comment déterminer le résultat fiscal et établir la liasse fiscale ? » et « les innovations de la loi des finances 2012 »
Renseignements et inscriptions au 21 32 82 87 - 96 80 53 53 - 96 80 73 73 - 96 80 93 93 - 95 86 06 06.

Hausse du prix du carburant dans l'informel
La situation relativement sous contrôle dans les stations-service
Page 6

La SONACOP se mobilise pour assurer le service
Page 7

Lutte contre la corruption
La loi N°2011-20 du 12 octobre 2011 en plaquette
La loi portant lutte contre la corruption et autres infractions connexes en République du Bénin est désormais sous forme de plaquette. Editée par l'Office national d'imprimerie et de presse (ONIP), cette plaquette de 91 pages est disponible et en vente à l'Office à un prix très abordable de 1000 FCFA.

Quinzaine de la solidarité nationale
Moov-Bénin donne 30 millions CFA à l'ATRPT Page 11
Vulgarisation de la loi contre la corruption
Des ministres sur le terrain pour sensibiliser les populations Pages 3 & 12

Développement industriel au Bénin
Regain d'intérêt pour la ZFI de Sèmè-Podji
QUOTIDIEN NATIONAL D'INFORMATION

REPUBLIQUE DU BENIN

La Nation

ISSN La Nation 1564-0159 20^e année N° 6626 Mardi 27 Novembre 2012 Prix : 300 F CFA

Reconnaissance de mérite
Le cabinet BIM consultance SA désolé mais certifié ISO 9001 version 2000
CERTIFICATION Française
Le 26 Novembre au CNC

Opération coup de poing des Forces navales
Plus de 1080 bidons de 25 litres d'essence frelatée arraisonnés

L'appel du chef de l'Etat, vendredi 23 novembre dernier, invitant le Haut commandement militaire et paramilitaire à mener une lutte implacable contre le trafic illicite de l'essence n'est pas tombé dans l'oreille d'un sourd. Quelques heures seulement après cette instruction, les Forces navales viennent de donner le déclic avec l'arraisonnement sur la lagune de Cotonou d'une importante quantité d'essence frelatée communément appelée « kpayo ». **Page 3**



Cours de formation spécialisée sur les réponses opérationnelles Pour une réaction commune de la CEDEAO contre le terrorisme **Page 3**

Partenariat secteur public-secteur privé
Boni Yayi préoccupé par la suite de la Table-ronde **Page 3**

Campagne contre la méningite A avec MenAfriVac
241.167 vaccinés à Parakou-N'Dali **Page 7**

Annexe 7: Decret n° 2000-43 du 07 février 2000

REPUBLIQUE DU BENIN

PRESIDENCE DE LA REPUBLIQUE

DECRET N° 2000-43 du 07 FEVRIER 2000

Institution du nouveau mécanisme de fixation des prix des produits pétroliers.

LE PRESIDENT DE LA REPUBLIQUE,

CHEF DE L'ETAT,

CHEF DU GOUVERNEMENT,

Vu la Loi n° 90-32 du 11 décembre 1990 portant Constitution de la République du Bénin ;

Vu la Loi n° 90-005 du 15 mai 1990 fixant les conditions d'exercice des activités du commerce en République du Bénin ;

Vu la Loi n° 92-023 du 06 août 1992 portant détermination des principes fondamentaux de dénationalisation et des transferts de propriété d'entreprise du secteur public au secteur privé ;

Vu la Proclamation le 1^{er} avril 1996 par la Cour constitutionnelle des résultats définitifs de l'élection présidentielle du 18 mars 1996;

Vu le Décret n°99-309 du 22 juin 1999 portant composition du Gouvernement;

Vu le Décret n° 96-402 du 18 septembre 1996 fixant les structures de la Présidence de la République et des Ministères ;

Vu le Décret n° 98-427 du 27 septembre 1998 portant attributions, organisation et fonctionnement du Ministère du Commerce, de l'Artisanat et du Tourisme;

Vu le Décret n° 96-615 du 31 septembre 1996 portant attributions, organisation et fonctionnement du Ministère des Mines, de l'Energie, et de l'Hydraulique ;

Vu le Décret n° 99-514 du 02 novembre 1999 portant attributions, organisation et fonctionnement du Ministère des Finances et de l'Economie ;

Vu le Décret n° 95-139 du 03 mai 1995 portant modalités d'importation et de distribution des produits pétroliers raffinés et de leurs dérivés en République du Bénin;

Sur proposition du Ministre du Commerce, de l'Artisanat et du Tourisme;

Le Conseil des Ministres entendu en sa séance du 15 décembre 1999;

DECRETE

TITRE I : DES DISPOSITIONS GENERALES

Article 1^{er}: Il est institué un nouveau mécanisme de fixation des prix des produits pétroliers en République du Bénin.

Article 2: Ce mécanisme est basé sur la fixation de prix plafonds reflétant l'évolution des cours internationaux du pétrole et du dollar.

TITRE II : DE LA FIXATION DE PRIX PLAFONDS

Article 3: Il est institué des prix de référence par nature de produits basés sur le PLATT'S FOB MED.

Article 4: Le prix plafond par produit est obtenu par la moyenne du PLATT'S FOB MED du trimestre précédent la période considérée, augmenté des prélèvements fiscaux, des frais d'approche moyens et de la marge brute bénéficiaire des opérateurs du secteur.

Article 5: Le prix plafond est évalué tous les trois mois en fonction des réalités du marché international : les cours des produits pétroliers et du dollar.

Article 6: Un nouveau prix plafond est fixé si la fluctuation conjuguée du cours du pétrole et du taux de change du dollar induit une variation du prix de référence, c'est-à-dire le PLATT'S FOB MED, de plus ou moins un certain pourcentage.

Article 7: Ce pourcentage sera déterminé par un Arrêté conjoint du Ministre du Commerce, de l'Artisanat et du Tourisme et du Ministre des Finances et de l'Economie, après avis du Groupement Professionnel des Pétroliers du Bénin.

TITRE III : DE LA CAISSE DE PEREQUATION TRANSPORT

Article 8: Il est autorisé la création par les opérateurs privés du secteur, d'une caisse de péréquation transport dont le règlement intérieur, la gestion et les modalités de fonctionnement relèvent exclusivement de ces opérateurs.

Article 15: Le présent Décret qui annule toutes dispositions antérieures, prend effet pour compter de la date de sa signature et sera publié au Journal Officiel.

Fait à Cotonou, le 7 Février 2000

Par le Président de la République,

Chef de l'Etat, Chef du Gouvernement,

Mathieu KEREKOU

Annexe 8: Decret n° 2004-432 du 04 août 2004

REPUBLIQUE DU BENIN

PRESIDENCE DE LA REPUBLIQUE

DECRET N° 2004-432 du 04 AOUT 2004

Portant mécanisme d'ajustement mensuel des prix des produits pétroliers et création de la commission chargée de l'ajustement des prix desdits produits en République du Bénin.

LE PRESIDENT DE LA REPUBLIQUE,

CHEF DE L'ETAT,

CHEF DU GOUVERNEMENT,

Vu la loi n° 90-32 du 11 décembre 1990 portant Constitution de la République du Bénin ;

Vu la loi n° 90-005 du 15 mai 1990 fixant les conditions d'exercice des activités de commerce en République du Bénin ;

Vu la proclamation le 03 avril 2001 par la Cour Constitutionnelle des résultats définitifs de l'élection présidentielle du 22 mars 2001 ;

Vu le décret n°2003-209 du 12 juin 2003 portant composition du Gouvernement;

Vu le décret n° 2004-252 du 04 mai 2004 fixant la structure-type des Ministères;

Vu le décret n° 2001-350 du 06 septembre 2001 portant attributions, organisation et fonctionnement du Ministère de l'Industrie, du Commerce, et de la Promotion de l'Emploi;

Vu le décret n° 99-514 du 02 novembre 1999 portant attributions, organisation et fonctionnement du Ministère des Finances et de l'Economie ;

Vu le décret n° 2004-151 du 29 mars 2004 portant attributions, organisation et fonctionnement du Ministère des Mines, de l'Energie, et de l'Hydraulique ;

Vu le décret n° 95-139 du 03 mai 1995 portant modalités d'importation et de distribution des produits pétroliers raffinés et de leurs dérivés en République du Bénin;

Sur proposition du Ministre de l'Industrie, du Commerce, et de la Promotion de l'Emploi;

Le Conseil des Ministres entendu en sa séance du 23 juin 2004;

DECRETE

TITRE I : DES DISPOSITIONS GENERALES

Article 1^{er} : Il est institué en République du Bénin, un mécanisme d'ajustement mensuel des prix des produits pétroliers raffinés et de leurs dérivés gérés par la commission visée au titre III ci-dessous.

Article 2 : Les produits visés à l'article 1^{er} ci-dessus sont : l'essence super, l'essence ordinaire, le pétrole, le gasoil, le mélange à deux temps et le gaz domestique.

Article 3 : Le mécanisme visé à l'article 1^{er} ci-dessus est basé sur la fixation de prix plafond reflétant l'évolution des cours internationaux, exprimés en dollar par tonne métrique de chaque produit et du cours du dollar, évalué en franc CFA.

TITRE II : DE LA FIXATION DU PRIX PLAFOND PAR PRODUIT

Article 4 : Le prix de référence par nature de produit est basé sur le prix FOB, c'est-à-dire le PLATT'S FOB MED auquel est ajouté la prime.

Article 5 : Le prix plafond par produit est obtenu par la moyenne du FOB MED du mois précédent la période considérée, augmentée des prélèvements fiscaux, des frais d'approche moyens et de la marge brute bénéficiaire des opérateurs du secteur.

Article 6 : Le prix plafond de chaque produit est évalué tous les mois en fonction des réalités du marché international, à savoir les cours des produits pétroliers et du dollar.

Article 7 : Un nouveau prix plafond est fixé pour chaque produit si la fluctuation conjuguée de son cours et du taux de change du dollar induit une variation du prix de référence, c'est-à-dire le FOB MED, de plus de quatre pour cent (4%) au moins, à la hausse ou à la baisse.

TITRE III : DE LA COMMISSION CHARGÉE DE L'AJUSTEMENT DES PRIX DES PRODUITS PÉTROLIERS

Article 8 : Il est créé une Commission chargée de proposer mensuellement au Gouvernement, les prix des produits pétroliers, déterminés sur la base des données du marché international, conformément aux dispositions des articles 4 à 7, objet du TITRE II du présent Décret.

Article 9 : La Commission chargée de l'ajustement des prix des produits pétroliers est composée comme suit :

Président : Le Ministre chargé du Commerce ou son représentant ;

Vice-président : Le Ministre chargé de l'Energie (Directeur Général de l'Energie) ;

Rapporteurs : 1- Le Directeur de la concurrence et du Commerce Intérieur/MICPE

; 2- Un représentant des Sociétés Importatrices de Produits Pétroliers agréés ;

Membres :

- le Directeur Général des Affaires Economiques/MFE ou son représentant ;
- le Directeur Général du Trésor et de la Comptabilité Publique/MFE ou son représentant ;
- le Directeur des Douanes et Droits Indirects/MFE ou son représentant ;
- le Directeur Général des Impôts et Domaines/MFE ou son représentant ;
- le Directeur du Bureau des Opérations Pétrolières/MMEH ou son représentant ;
- un représentant des Sociétés Importatrices des Produits Pétroliers agréés ;

- deux (02) représentants du Groupement National des Revendeurs agréés de produits Pétroliers au Bénin;
- deux (02) représentants des Associations de Consommateurs.

Un arrêté du Ministre chargé du Commerce nommera les membres de cette Commission sur proposition des ministres et responsables des structures concernées.

TITRE IV : DE LA CAISSE DE PEREQUATION TRANSPORT

Article 10 : Il est autorisé la création par les opérateurs privés du secteur, d'une caisse de péréquation transport dont le règlement intérieur, la gestion et les modalités de fonctionnement relèvent exclusivement de ces opérateurs.

TITRE V : DES DISPOSITIONS FINALES

Article 11 : Le Ministre de l'Industrie, du Commerce et de la Promotion de l'Emploi, le Ministre des Finances et de l'Economie, le Ministre des Mines, de l'Energie, et de l'Hydraulique, sont chargés, chacun en ce qui le concerne, de l'application du présent décret qui abroge toutes dispositions antérieures contraires et sera publié au Journal Officiel.

Fait à Cotonou, le 04 Août 2004

Par le Président de la République,

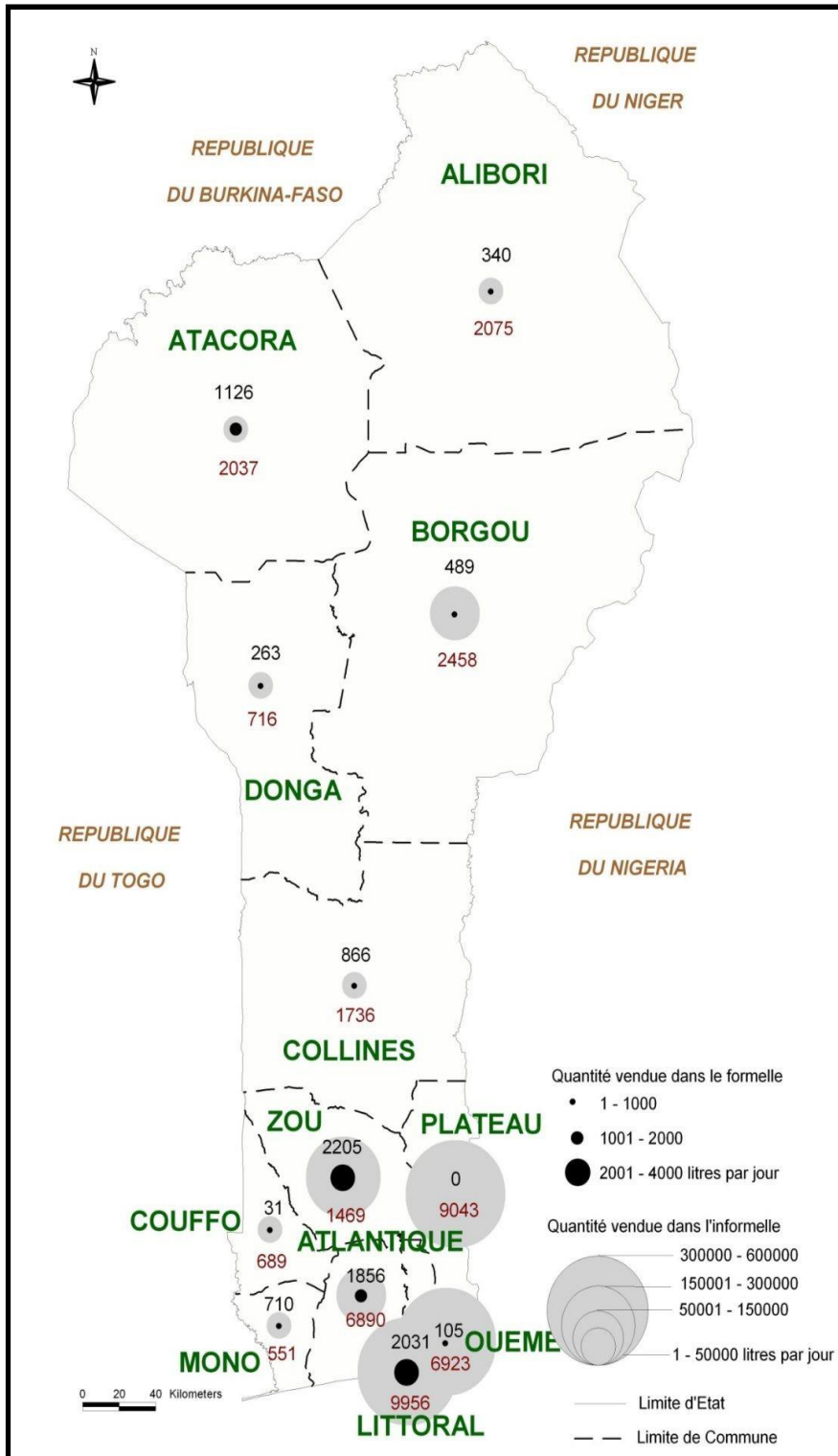
Chef de l'Etat, Chef du Gouvernement,

Mathieu KEREKOU

Annexe 9 : Recensement par catégorie d'acteurs du commerce informel des produits pétroliers au Bénin par le LARES.

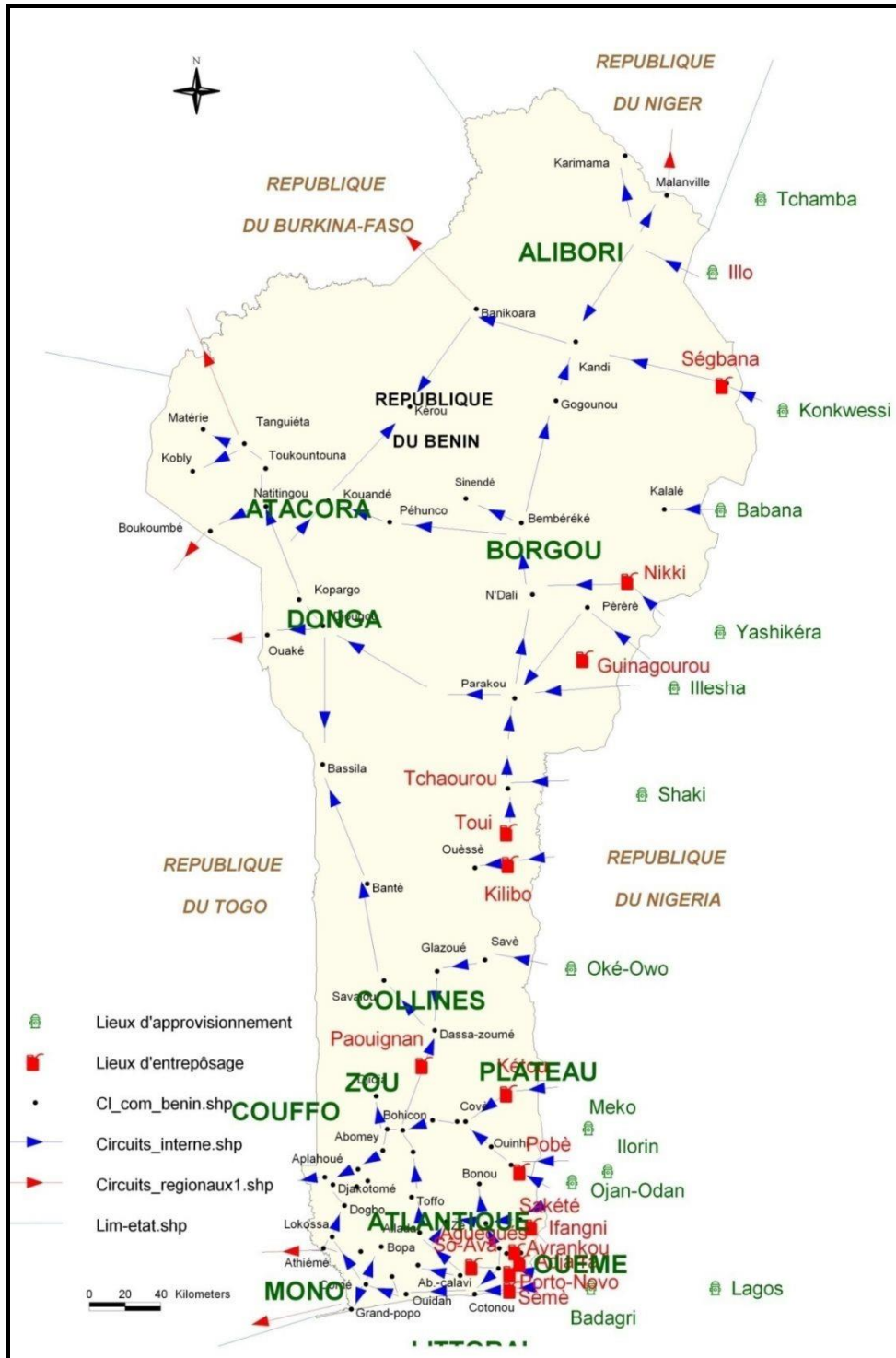
Département	Nombre et catégorie d'acteurs			
	Hommes	Femmes	Enfants	Total
Atacora	2 670	144	697	3 511
Alibori	1 746	86	52	1 884
Atlantique	998	2 021	1 634	4 653
Borgou	1 952	350	405	2 707
Collines	938	86	43	1 067
Couffo	565	144	39	748
Donga	497	10	10	517
Littoral	7 647	1 529	662	9 838
Mono	426	69	8	503
Ouémé	4 763	5 360	556	10 679
Plateau	5 195	2 182	2 486	9 863
Zou	1 063	719	509	2 291
Bénin	28 460	12 700	7 101	48 261
Source: enquête de terrain, mai-juin 2011				

Annexe 11: Quantité d'essence vendue en litre et par jour dans le secteur informel



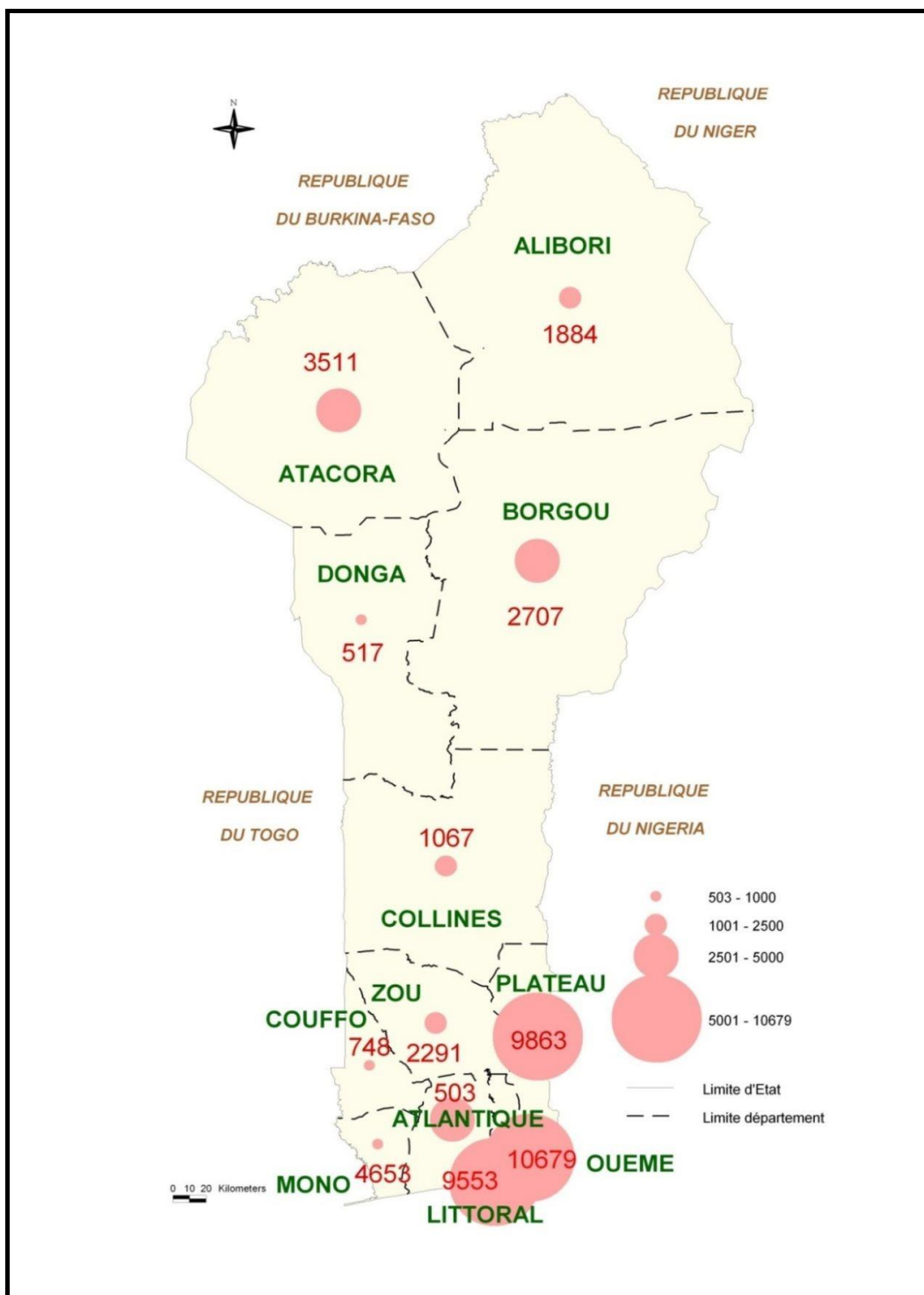
Source : LARES (2011)

Annexe 12 : Circuits d'approvisionnement des hydrocarbures au Bénin (2011)



Source : LARES (2011)

Annexe 13 : Estimation et répartition des vendeurs des produits pétroliers du secteur informel



Source: LARES (2011)

Résumé

D'abord sur une échelle réduite puis sur une large échelle la contrebande du *kpayo*, essence et produits pétroliers occupent aujourd'hui un nombre de plus en plus grand de vendeurs, on estime que 100 000 personnes sont impliquées dans ce trafic du Nigeria au Bénin. Il revêt plusieurs aspects selon qu'il emprunte la route maritime, le fleuve ou la route. Ce transport génère un grand nombre de petits métiers que nous évoquons dans la thèse qu'il s'agisse d'apporter les bidons sur la plage, de transformer les scooters ou les camions. Plus que tout, cette activité suppose aussi un réseau souvent d'origine familiale, mais aussi des accointances avec du personnel des emplois régaliens de la République. Les recherches empiriques réalisées sur des territoires aussi variés et circonscrits que peuvent l'être une station-service, un village lacustre, un marché frontalier, un débarcadère, un entrepôt ont permis d'appréhender les conditions d'approvisionnement des contrebandiers, identifier les modalités d'acheminement des produits pétroliers vers le Bénin, saisir les stratégies de contournement des contrebandiers et les risques encourus tout au long de leur trajet, examiner les interactions entre les transporteurs et les forces de l'ordre à l'occasion du passage des barrières de contrôle, apprécier l'animation des marchés et enfin cerner le rôle des différents acteurs en présence. L'analyse des réseaux marchands, des parcours biographiques, des stratégies d'acteurs, des logiques d'accumulation et des rapports de l'économie informelle à la loi situe cette recherche au croisement de l'anthropologie économique, de la géographie du commerce, de la sociologie de la précarité, et de la sociologie politique.

Mots clés : Bénin, Nigeria, contrebandiers, produits pétrolier, essence, frontière, police, douane, rançonnement, gros bonnets, réseaux, la contrebande par la mer, la contrebande par le fleuve, la contrebande par la route, *kpayo*.

Summary

First of all on a small scale, then further along, on a much larger scale, *the kpayo trade* which means smuggling of gas and other oil products from Nigeria to Bénin, depend on almost 100 000 persons living on this sale activity. This trade might be quite different if gas transported by means of ships on the sea, by the river, or by scooters or trucks on the road. This kind of informal trade gives way to different kinds of odd jobs we mention in the PHD: bringing the jerrycans to the beach, reshaping scooters and trucks in a garage. Most of all this illicit activity needs some kind of a kinship network and political pull among the police and customs officers of the Republic. Empirical research has been done in different fields such as a gas station, a seaside village, a market on the country border, a landing stage, a warehouse, it led to the comprehension of the way smugglers are supplied. I was thus able to understand the process by which gas was transported from Nigeria to the Republic of Bénin, and see all the byways the smugglers are used to take, and the risks taken all along the journey. I examined the interaction process between the racketeers and the police when they passed a checkpoint; see how the markets were busy, and last managed to see how the the different roles of subjects interact. The racketeers networks analysis, life stories, different action strategies, the way they accumulate and the study of informal economy related to law contribute in this PhD to an essay in economic- anthropology with geographic standpoints, and a sociological analysis of precarious lives and Big Shots.

Key Words: Bénin, Nigeria, smugglers, gas, petrol, border, police, customs, racket, Big Shots, networks, smuggling on sea, smuggling by the river, smuggling on the road, *Kpayo*.