



HAL
open science

Politiques de réduction des coûts du camionnage en Afrique sub-saharienne. Cas du Cameroun

Didier Plat, Christophe Rizet

► **To cite this version:**

Didier Plat, Christophe Rizet. Politiques de réduction des coûts du camionnage en Afrique sub-saharienne. Cas du Cameroun. SITRASS, 65 p., 1989. halshs-00194057

HAL Id: halshs-00194057

<https://shs.hal.science/halshs-00194057>

Submitted on 5 Dec 2007

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.

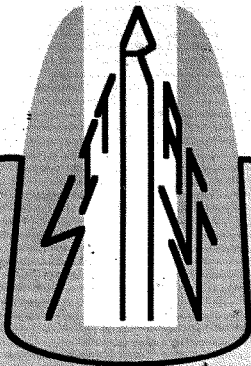
L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

Cet ouvrage vous est proposé avec l'aimable autorisation des auteurs et de l'éditeur, SITRASS (Solidarité Internationale sur les Transports et la Recherche en Afrique Sub-Saharienne) maîtres des droits. La présente version en PDF est sous le copyright de SITRASS (<http://www.sitrass.org/>) - 1989. Ce document est protégé en vertu de la loi du droit d'auteur.

With the Authors and the publisher of the copyright agreement. The present version in PDF is under the copyright of SITRASS (<http://www.sitrass.org/>).

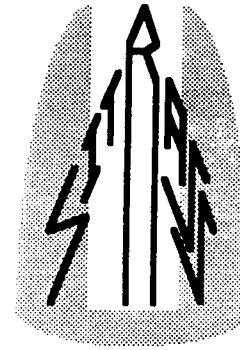
Ce document devrait être référencé de la manière suivante :

Plat D., Rizet C. Politiques de réduction des coûts du camionnage en Afrique sub-saharienne. Cas du Cameroun. Lyon : SITRASS, 1989, 65 p. ISBN 2-908558-04-1



**POLITIQUE DE RÉDUCTION
DES COÛTS DU CAMIONNAGE
EN AFRIQUE SUB-SAHARIENNE**

CAS DU CAMEROUN
Rapport final - Août 1989



**Séminaire International sur les Transports
en Afrique Sub-Saharienne**

LET

INRETS

**POLITIQUES DE REDUCTION DES COUTS DU CAMIONNAGE
EN AFRIQUE SUB-SAHARIENNE**

Cas du Cameroun

Recherche réalisée par :

D. Plat, LET

Ch. Rizet, INRETS

Avec la collaboration de C. Fokou et H. Gwet
(Ecole Nationale Supérieure Polytechnique de Yaoundé)

Rapport Final

Août 1989

LET
Laboratoire d' Economie des Transports
M.R.A.S.H. - 14, avenue Berthelot
69363 - LYON Cédex 07
ENTPE - rue Maurice Audin
69518 - VAULX en VELIN

INRETS
Institut National de Recherche
sur les Transports et leur Sécurité
B.P. 34 - 94114 - ARCUEIL Cédex

Copyright : Reproduction autorisée sous réserve d'en mentionner l'origine.

Prix : 90,00 Francs TTC (TVA 5 %) + frais de port. Les commandes doivent être adressées à
SCAURE, 152 boulevard Yves Farge, 69007 LYON (France).

SOMMAIRE

INTRODUCTION	1
CHAPITRE I : LE CONTEXTE DU CAMIONNAGE AU CAMEROUN	3
I - LA SITUATION ECONOMIQUE	3
II - LES TRANSPORTS TERRESTRES DE MARCHANDISES	4
CHAPITRE II : LES MARCHES DU TRANSPORT	13
I - LA DEMANDE: LES DIFFERENTS SEGMENTS DE MARCHE	13
II - QUELQUES CARACTERISTIQUES DES ENTREPRISES DE TRANSPORT	19
CHAPITRE III : LES PRIX DU TRANSPORT ROUTIER DE MARCHANDISES	25
I - HIERARCHISATION ET SEGMENTATION DU SECTEUR	25
II - LES PRIX DU TRANSPORT ROUTIER DE MARCHANDISES	34
CHAPITRE IV : LES COUTS DE TRANSPORT	45
I LA METHODE	45
II LES POSTES DE COUT	46
III - LES STRUCTURES DE COUT	49
ELEMENTS DE CONCLUSION	53
I - COMPARAISON ENTRE PRIX ET COUTS	53
II - "SURCOUTS" DU CAMIONNAGE AU CAMEROUN	54
III - REDUIRE LES COUTS DU CAMIONNAGE	56

REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES

ANNEXE

INTRODUCTION

Le camionnage (transport routier de marchandises) est réputé coûteux en Afrique subsaharienne. Cette réputation devait être vérifiée par une observation rigoureuse des prix du transport, combinée à une analyse des coûts supportés par les transporteurs dans l'exploitation de leurs véhicules. C'est la connaissance de ces facteurs, prix et coûts, qui doit permettre d'éclairer les décisions à prendre pour réduire les coûts de camionnage.

Ce rapport consacré au Cameroun s'inscrit dans une étude plus vaste sur les "politiques de réduction des coûts de camionnage en Afrique subsaharienne" qui s'appuie sur trois études de cas : Cameroun, Côte d'Ivoire et Mali. La problématique générale et les principaux éléments méthodologiques sont repris dans un document autonome, le Rapport méthodologique.

Le premier chapitre brosse à traits rapides le contexte général dans lequel s'inscrit l'activité de camionnage au Cameroun. Nous montrons ensuite (Chapitre II) qu'il n'y a pas un marché unique du transport routier de marchandises, mais bien coexistence de différents segments de marché au moins partiellement autonomes. Le chapitre III est consacré à l'analyse des causes de la diversité des prix de transport. Le dernier chapitre permet de reconstituer la structure des coûts supportés par les transporteurs pour différents types de service. En conclusion, nous réalisons une confrontation prix-coût et envisageons des mesures susceptibles de réduire les coûts.

CHAPITRE I

LE CONTEXTE DU CAMIONNAGE AU CAMEROUN

D'une superficie légèrement inférieure à celle de la France, le Cameroun a l'aspect d'un triangle très étiré le long d'un axe Nord-Sud. Il dispose d'environ 300 kilomètres de côtes sur l'océan Atlantique. La ville la plus importante, tant par le nombre d'habitants que par l'influence économique, est Douala, dont le port approvisionne également la République Centrafricaine et le Tchad. La capitale administrative et politique, Yaoundé, est située à 250 kilomètres à l'est de Douala.

Bon an mal an, le Cameroun arrive à assurer globalement son autosuffisance alimentaire bien que des déficits apparaissent pour certains types de produits. L'ouest, et notamment le pays Bamiléké, est le grenier du pays alors que l'élevage est concentré dans le nord. Les cultures de rente sont de même très inégalement réparties sur le territoire : le coton est la principale ressource du nord (provinces de l'Extrême-Nord, du Nord et de l'Adamaoua) alors que le café et le cacao sont cultivés dans les autres provinces. Les industries sont essentiellement localisées dans la province du Littoral (c'est-à-dire en fait à Douala).

Dans un premier temps, nous résumons les grands traits de la situation économique actuelle, puis nous examinons les caractéristiques principales du secteur des transports de marchandises camerounais.

I - LA SITUATION ECONOMIQUE

Le début des années 80 est marqué, pour le Cameroun, par l'exploitation progressive des gisements pétroliers qui amène des taux de croissance de l'économie de l'ordre de 10 %. Les cultures de rente (café, cacao, coton mais aussi dans une moindre mesure thé et banane) vont pâtir quelque peu de l'abondance de l'argent du pétrole. Or, si celui-ci permet, dans la première moitié des années 80, la réalisation d'un certain volume d'investissements industriels et la constitution de réserves financières, il entraîne aussi simultanément une forte augmentation de la consommation des ménages, essentiellement orientée vers des produits d'importation.

La prospérité camerounaise dure jusqu'en 1986. A cette date, les cours des principales matières premières exportées chutent simultanément. Toutefois pendant un an et demi, le pays va pouvoir continuer avec le même train de vie en puisant dans les réserves constituées les années précédentes. Il faut attendre le début de l'année 1987 pour que la baisse de l'activité économique soit bien réelle. Ainsi, pour le port de Douala, le tonnage manipulé diminue de 11 % entre le premier semestre 86 et le premier semestre 87. La vente des poids lourds neufs se maintient pratiquement sur les six premiers mois de 1987 (- 4 %), mais mesurée sur les dix premiers mois elle s'effondre : - 37 %. La baisse estimée pour l'ensemble de l'année est d'une quarantaine de pour cent pour les ventes de véhicules neufs de transport routier de marchandises et de 11 % pour leurs immatriculations. Le secteur du BTP est pratiquement arrêté, l'activité de 1987 n'atteignant même pas le cinquième de celle de 1986. Ces quelques exemples illustrent deux faits importants. D'une part, 1986 est une année "calme" et la récession ne se manifeste vigoureusement qu'à partir du deuxième semestre 1987, d'autre part, la baisse d'activité en un an (1987 sur 1986) de l'ensemble de l'économie est de l'ordre de 40 à 50 %. Officiellement, il n'est alors pas question de problèmes économiques avant avril 1987, date à laquelle le président P. Byia reconnaît dans un discours officiel que la crise est là. Le budget 1987-1988 est donc revu à la baisse et, arrêté à 650 milliards de FCFA, il s'avère même inférieur à celui de l'exercice précédent. La dette extérieure représente près de 40 % de la Production Nationale Brute et l'arbitrage opéré par le Gouvernement en faveur de son remboursement s'est traduit par l'apparition de très importants impayés internes qui jouent à la baisse sur le niveau général d'activité économique.

En dépit des rumeurs qui courent durant l'année 1987, il faut attendre 1988 pour qu'un plan de lutte contre la crise soit engagé. Ce programme d'ajustement s'organise autour de trois grands axes : le retour aux grands équilibres, la restructuration du secteur bancaire et de l'important secteur parapublic, une reprogrammation des grands investissements publics. Le budget prévu pour l'exercice 1988-1989 s'inscrit dans cette logique et montre une nouvelle baisse sensible, puisqu'il ne dépasse pas les 600 milliards de FCFA.

Ces difficultés économiques pèsent évidemment sur l'activité du secteur transport.

II - LES TRANSPORTS TERRESTRES DE MARCHANDISES

Après avoir présenté les infrastructures des modes terrestres de transport de marchandises puis les taxes pesant sur les véhicules et les pièces détachées importées, nous envisageons le cadre institutionnel et réglementaire organisant le secteur avant de terminer par quelques éléments sur la concurrence rail-route.

1 - LES INFRASTRUCTURES DE TRANSPORT TERRESTRE

Une part importante des échanges internationaux du Tchad et de la RCA transite par le port de Douala. Le Cameroun voit donc passer sur son territoire des flux internationaux importants, pour lesquels des

règles de répartition (entre transporteurs mais aussi entre modes) ont été élaborées (cf infra). En transport intérieur, deux modes principaux coexistent : le rail et la route. L'aérien concerne en effet presque uniquement les déplacements de personnes, alors que la voie fluviale dont le réseau est très limité n'est utilisé que pour quelques produits spécifiques (évacuation des grumes du sud-est essentiellement). Nous n'étudions donc que les réseaux ferré et routier.

1.1 - Les infrastructures ferroviaires

Le réseau ferré camerounais date pour ses sections les plus anciennes du début du siècle. Néanmoins, il a plus que doublé depuis l'indépendance. Il comptait en 1985 plus de 1100 km de lignes à voie unique, d'écartement métrique, organisées en deux secteurs : le Transcamerounais et la ligne de l'Ouest.

Le Transcamerounais relie Douala à Ngaoundéré, via Yaoundé, et comporte un court embranchement vers Mbalmayo. La ligne, d'une longueur d'environ 900 kilomètres, a fait l'objet ces dernières années d'un réaligement qui a quelque peu réduit les distances et surtout grandement amélioré la qualité de service jusqu'alors très mauvaise (lenteur du service, déraillements fréquents).

La ligne de l'Ouest entre Douala et Nkongsamba compte à peu près 200 kilomètres, en incluant l'embranchement vers Kumba. Datant de 1909, elle est dans un état déplorable et certaines portions de voies ont encore des rails de très faible résistance. Alors que le trafic est en diminution constante, la plus puissante incitation au maintien d'un service est probablement son rôle symbolique d'interconnexion entre les zones francophone et anglophone du pays.

L'exploitation du réseau ferroviaire est confié à une société nationale unique, la REGIFERCAM. Celle-ci employait en 1985 6700 personnes pour un parc d'une centaine de locomotives et de près de 2000 wagons de transport de marchandises (y compris environ 200 wagons de particuliers).

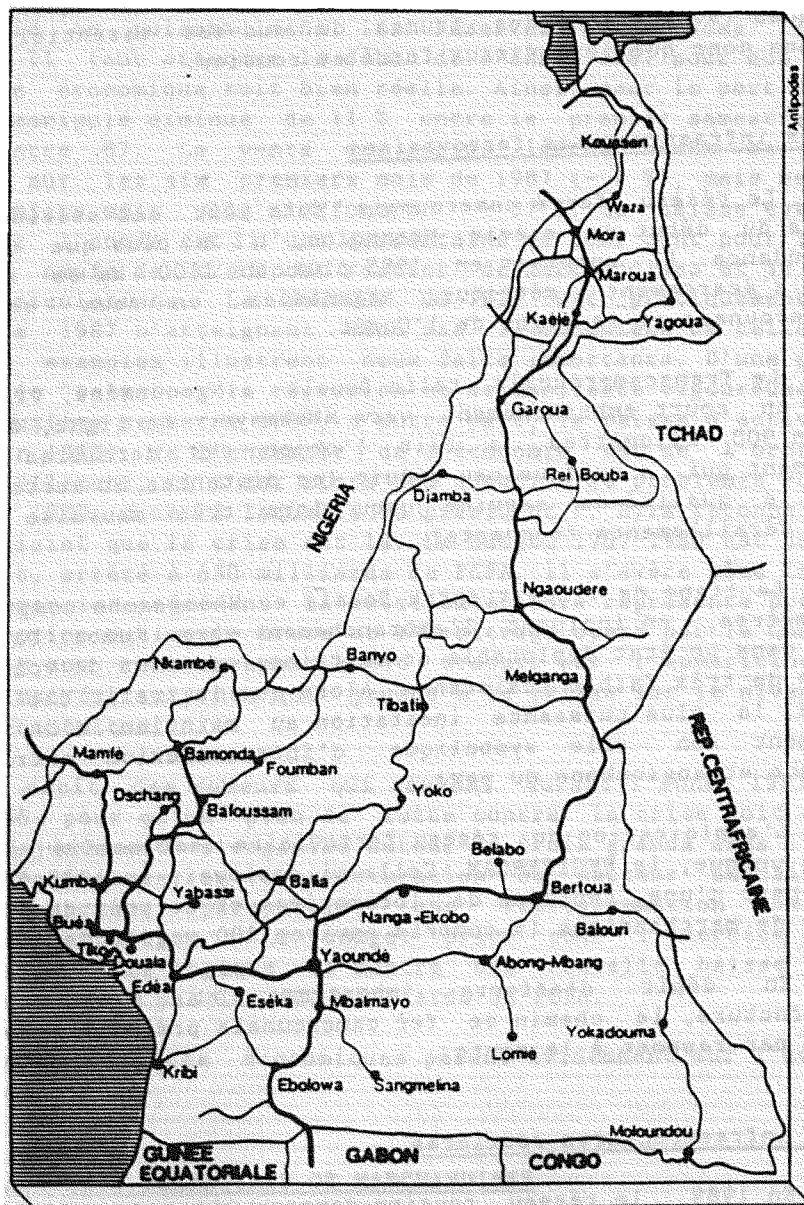
En dépit d'efforts importants et suivis en matière d'infrastructure, le chemin de fer camerounais présente encore de graves handicaps par rapport à la route.

1.2 - Les infrastructures routières

En 1989, le réseau routier camerounais compte 53000 kilomètres de voies (carte I.1). En dépit d'efforts importants depuis une quinzaine d'années, le réseau reste encore insuffisant, notamment en ce qui concerne les axes bitumés.

La volonté de maintenir l'hégémonie du chemin de fer sur l'axe Douala-Yaoundé-Ngaoundéré a conduit les gouvernements nés de l'indépendance à différer au maximum la réalisation d'un réseau routier moderne reliant les principales zones du pays. En 1972, le Cameroun ne disposait encore que de 1300 kilomètres de voies revêtues et les principales villes n'étaient reliées que par des routes en terre : la capitale économique, Douala, et la capitale politique, Yaoundé, pourtant

distantes de moins de 250 km, n'étaient ainsi pas reliées par une route bitumée. Les voies revêtues étaient alors principalement situées dans le nord, à l'exception toutefois de la liaison Douala-Bamenda.



Carte I.1 : Le réseau routier du Cameroun
(Source : Les pistes du développement)

En dépit des réalisations récentes, il n'y a toujours pas un réseau bitumé au Cameroun, mais coexistence de deux réseaux, l'un dans le nord, d'ailleurs essentiellement limité à l'axe Ngaoundéré-Kousséri, l'autre dans le sud, organisé autour du triangle Douala-Yaoundé-Bafoussam. C'est ainsi que la vaste zone comprise entre Ngaoundéré au nord, Foumban à l'ouest et Yaoundé au sud-est ne comporte que deux tronçons bitumés, l'un de 80 km entre Bertoua et Bélabo, l'autre orienté est-ouest de Mékanga à Tibati (260 km). Or il s'agit d'un territoire d'accès difficile pour les

véhicules les plus lourds, car il inclut le franchissement du massif de l'Adamaoua.

Quantitativement, le réseau bitumé s'avère insuffisant. Le Plan National de Transport estime le réseau principal (c'est-à-dire les voies reliant entre eux les centres provinciaux et départementaux) à 7000 km dont 40 % seulement sont revêtus. Qualitativement, ce réseau est également déficient. Ce qui est vrai des voies à vocation nationale l'est d'ailleurs encore plus des routes rurales ou des pistes. Le mauvais état de l'infrastructure s'explique par une politique d'entretien insuffisante depuis 15 ou 20 ans.

Or, les crédits affectés au réseau routier sont en baisse. Les crédits d'investissement, gérés au niveau national, se montent pour 1988 à environ 12 milliards par an, alors que quatre ans auparavant ils atteignaient 75 milliards. Les sommes consacrées à l'entretien sont inférieures à 8 milliards, en diminution d'un exercice à l'autre. Réparti par province, ce budget couvre à peine le tiers des besoins.

Si l'encadrement et l'organisation de l'activité se manifestent à travers les arbitrages entre infrastructures du fer et de la route, ils prennent également bien d'autres formes. Avant de les envisager, nous présentons rapidement les modalités de taxation des importations.

2 - LA TAXATION DES VEHICULES ET PIECES DETACHEES IMPORTEES

Le Cameroun ne dispose pas d'une industrie automobile propre. L'ensemble des véhicules utilisés en transport de marchandises doivent donc être importés. Deux voies coexistent actuellement. La voie nigériane est celle de la fraude. Les véhicules entrent clandestinement au Cameroun et y sont vendus hors taxe. La solution est certes avantageuse pour le client, mais l'Etat, lui, n'y trouve pas son compte. En effet, la seconde voie est celle des importations légales et les véhicules, comme d'ailleurs les pièces détachées, sont alors fortement taxés.

Il est d'évidence difficile de chiffrer la part relative de ces deux circuits. On peut néanmoins penser que la voie nigériane est beaucoup plus développée pour les automobiles que pour les camions. En ce qui concerne les pièces détachées, 20 à 30 % entreraient en fraude dans le pays.

Tant pour les véhicules que pour les pièces détachées suivant la voie légale, le prix CAF doit être multiplié par trois facteurs (droits de douane, d'entrée et taxe complémentaire), le résultat subissant encore la taxe sur le chiffre d'affaires. La combinaison de l'ensemble de ces facteurs conduit à accroître le prix CAF de plus de 50 %, le taux précis étant fonction inverse de la puissance du véhicule. Les pièces détachées supportent des taux du même ordre de grandeur, légèrement variables selon leur nature.

La perméabilité de la frontière avec le Nigéria limite ainsi la portée de la politique de forte taxation choisie par les pouvoirs publics camerounais.

3 - ORGANISATION ET REGLEMENTATION DU TRANSPORT DE MARCHANDISES

L'activité de transport de marchandises au Cameroun est régie par un ensemble de textes qui portent sur l'entrée dans la branche, les conditions de prestation du service, ... Parallèlement, la profession, ou une partie de la profession, a mis en place des structures propres (syndicat, SOGETRANS, ...).

3.1 - L'intervention de la puissance publique

Il est difficile de parler d'un cadre juridique général régissant l'ensemble des activités de transport de marchandises au Cameroun. Il existe néanmoins un ensemble de textes ou de décrets plus ou moins récents qui structurent ou ambitionnent de structurer l'ensemble de l'activité. Le tout premier texte portant sur la réglementation de la circulation voit le jour en 1959. Il s'agit du décret n° 59/227 du 3 décembre 1959 qui définit principalement le code de la route et les quatre catégories de transport (de licence) : 3 pour le transport de personnes et 1 pour le transport de marchandises.

Jusqu'en 1973, c'est-à-dire durant quatorze ans, le secteur des transports routiers va fonctionner avec comme cadre juridique ce seul décret. Le camionnage se développant, le 19 mai 1973 apparaît l'ordonnance n° 73/15, essentiellement consacrée à la réglementation de la profession de transporteur routier. On aurait pu s'attendre à ce que cette ordonnance prenne mieux en compte la réalité des transports routiers de marchandises, qui depuis 1967 disposaient d'une organisation professionnelle propre. Mais cela ne fut pas le cas. En effet, très fortement orientée vers le transport routier de personnes, le texte ne traite pas suffisamment des transports routiers de marchandises. La loi n° 77/24 du 6 décembre 1977 portant organisation des transports routiers vient abolir tous les textes antérieurs, notamment l'ordonnance n° 73/15. Mais, plus de dix ans après, aucun texte d'application de cette loi n'a été signé. Le décret de 1979, qui abroge celui de 1959, ne traite que de circulation routière (code de la route), le projet portant sur l'organisation du transport routier n'ayant toujours pas été publié. Il se pose donc à l'heure actuelle la question de savoir dans quel arsenal juridique situer l'activité de transport en général et celle de transport de marchandises en particulier. De fait, ce sont essentiellement les dispositions issues du décret de 1959 qui règlent actuellement les comportements.

Les principaux aspects renvoient aux conditions d'entrée et d'exercice de la profession, définissent les poids et dimensions des véhicules et la tarification du service. S'y ajoute également l'organisation de l'examen du permis de conduire pour les chauffeurs. Enfin, le trafic de transit en provenance ou à destination des pays enclavés limitrophes est organisé par différents textes internationaux. Considérons successivement ces divers points.

L'activité de transport public au Cameroun exige la possession d'une licence de transport. Quatre licences existent actuellement, deux pour les transports urbains et suburbains de personnes (taxis et taxis-brousse), une pour le transport interurbain de personnes et une dernière pour le transport de marchandises. La licence de transport est réservée aux personnes physiques de nationalité camerounaise et aux sociétés dans

lesquelles les capitaux nationaux sont majoritaires. Elle s'obtient théoriquement en deux mois sur présentation d'une demande auprès du Ministère des Travaux Publics et des Transports et permet, en ce qui concerne la licence de transport de marchandises, d'exercer l'activité sur l'ensemble du territoire. La licence ouvre droit à l'obtention pour chaque véhicule d'une carte de transport, appelée carte bleue et renouvelée tous les ans. Licences et cartes bleues ne sont pas contingentées. Le transport pour compte propre est par contre totalement libre.

On peut néanmoins s'interroger sur la portée du système de licence. Dans la mesure où la lettre de voiture n'est pas obligatoire lors du transport, il n'y a ainsi, lors des contrôles routiers, guère de moyens de connaître l'identité du possesseur de la marchandise et donc de séparer transport public et transport privé. La licence ne permet pas non plus d'estimer le niveau de l'offre de transport ou de suivre ses évolutions, car les transporteurs abandonnant la profession ne sont pas tenus de les rendre.

La charge à l'essieu des véhicules est limitée à 10 tonnes depuis 1979. Elle était antérieurement de 13 tonnes, mais a été abaissée afin de préserver les infrastructures routières. Il convient toutefois de noter que les représentants de l'Etat n'ont pas les moyens de vérifier le respect de ces textes. En effet, d'une part il n'y a jamais eu au Cameroun de pesées régulières des véhicules et d'autre part les véhicules circulent sans lettre de voiture. Qui plus est, il est de notoriété publique que certains gros chargeurs ou transitaires n'hésitent pas à proposer des frets de 30, 35 ou même 40 tonnes.

Les tarifs de transport sont fixés par l'administration. Leur révision est effectuée par le Ministère du Commerce et de l'Industrie, à la demande du Syndicat National des Transporteurs Routiers de Marchandises (cf infra) et après avis favorable du Ministère des Transports. Le premier tarif date de 1974, le second de 1982, un troisième a été élaboré en 1986 et révisé en juillet 1988. Les produits sont répartis en 7 classes :

- engrais, sel, coton et sous-produits (31,54 F/tkm)
- farine, ciment, sucre, céréale, huiles de table (35,05 F/tkm)
- containers (à partir de 35,05 F/tkm, selon le volume)
- tôles, fers à béton de plus de 7 m. (44,40 F/tkm)
- matériel nécessitant un transport spécial (975,53 F/tkm)
- hydrocarbures (42 F/tkm)
- divers (42,65 F/tkm).

En fait, il s'agit au mieux d'une tarification de référence, le Ministère ne pouvant en vérifier le respect. L'aurait-il voulu que l'absence de lettre de voiture ne l'aurait de toute manière pas autorisé.

Les échanges de marchandises entre le Tchad et la RCA, pays enclavés, et le Cameroun, pays de transit, sont définis d'une part, par la convention de New-York du 18 juillet 1965 relative au commerce de transit des pays sans littoral et d'autre part, par les conventions sous-régionales entre le Cameroun et ses partenaires de l'UDEAC (Union Douanière et Economique de l'Afrique Centrale). En ce qui concerne plus particulièrement le cadre juridique spécifique à la sous-région, il importe de retenir principalement deux textes, l'un liant le Cameroun et le Tchad (convention de Ngaoundéré du 12 avril 1975) et l'autre régissant les rapports entre le Cameroun et la RCA (convention de Berberati du 24 juillet 1969). Synthétiquement, le partage du fret de transit s'effectue

selon une règle deux tiers/ un tiers, à l'avantage du pays enclavé.

Les transporteurs camerounais s'estiment très défavorisés par rapport à leurs concurrents étrangers:

- il leur est presque impossible de trouver du fret de retour, sauf si le chargeur a lui-même prévu ce fret dès le départ; de fait, les véhicules qui partent au Tchad reviennent très souvent à vide sauf pendant la saison du coton;
- les transporteurs tchadiens ont su faire respecter la tarification officielle grâce à l'action de la Coopérative des Transporteurs Tchadiens qui contrôle l'affrètement de ses ressortissants, alors que les transporteurs camerounais sont payés en dessous de ce tarif;
- les véhicules immatriculés au Cameroun sont soumis à des prélèvements monétaires très importants de la part des autorités de contrôle dès qu'ils franchissent leur frontière. Les zones les plus touchées par ces prélèvements sont le Sud Tchad où les "péages" sont de l'ordre de 200 000 FCFA pour un voyage, et la RCA où les transporteurs camerounais doivent payer des droits de traversée (de l'ordre de 400 000 FCFA pour un semi-remorque) alors que les centrafricains ne sont pas taxés quand ils viennent au Cameroun.

Dernier aspect de l'intervention publique, plus mineur, les chauffeurs de poids lourds ne sont pas tenus de disposer d'une attestation de capacité (contrairement aux chauffeurs de taxis, par exemple), le permis de conduire étant suffisant. Ce permis doit actuellement être renouvelé tout les cinq ans, sur présentation d'un certificat médical.

L'intervention publique apparaît donc ambitieuse dans ses intentions mais limitée dans ses réalisations. L'auto-organisation de la profession ne semble guère plus efficace pour l'encadrement de l'activité.

3.2 - Les structures mises en place par la profession

Deux organismes principaux sont issus du milieu des transporteurs routiers de marchandises : le Syndicat et SOGETRANS.

Le Syndicat National des Transporteurs Routiers du Cameroun (SNTRC, anciennement SNTR) a été fondé en 1967. L'adhésion au Syndicat, qui a pour ambition de défendre les intérêts communs des transporteurs et de promouvoir leur développement social, n'est pas obligatoire et, effectivement, de nombreux transporteurs n'y émargent pas. En particulier, alors qu'il regroupait originellement des transporteurs de toute nature, il se limite maintenant à des transporteurs à longue distance et n'est pas implanté sur l'ensemble du territoire. Cette situation est en fait le produit de l'histoire récente.

Jusqu'au début des années 80, le syndicat a joué un rôle de bureau de fret répartissant, dans les trois provinces du nord, les demandes de transport selon le principe du tour de rôle, délivrant les bons d'embarquement et intervenant même pour autoriser les achats de véhicules. Une telle force était assise sur le monopole de la répartition du fret que lui avaient concédé les transitaires présents à Ngaoundéré et qui s'appuyait sur l'existence de la SOGETRANS (cf infra). Or, les instances dirigeantes ont peu à peu confisqué le fonctionnement du syndicat et limité l'accès au fret des autres transporteurs. Son pouvoir

s'est aujourd'hui considérablement affaibli. En effet, à partir du moment où les transitaires ont choisi d'abandonner SOGETRANS et de ne plus confier de fret au syndicat, celui-ci n'avait plus rien à offrir à ses adhérents qui se sont alors dispersés. Courant 1988, une nouvelle équipe dirigeante a pris en charge le fonctionnement du SNTRC. Elle a pour ambition de représenter les intérêts des transporteurs vis-à-vis des chargeurs et des pouvoirs publics et de contrôler la répartition du fret en réinstaurant la pratique du tour de rôle. Son gros problème est bien sûr l'accès au fret, les chargeurs n'étant pas tenu légalement de le lui confier.

La Société de Gestion des Transports (SOGETRANS) était une société anonyme créée en 1972 et regroupant quatre partenaires, le SNTRC et trois transitaires (Mory, SOCOPAO et SOAEM). L'imbrication entre la SOGETRANS et le SNTRC était importante, puisque la première s'occupait de la tenue des comptes du syndicat. On comprend alors mieux pourquoi les transitaires de Ngaoundéré avaient pu confier au Syndicat le monopole de la répartition du fret.

La SOGETRANS réalisait à Ngaoundéré l'éclatement ou au contraire la concentration des frets transitant par la REGIFERCAM et destinés ou en provenance du nord du pays, du Tchad et de la RCA. Ce rôle central dans le transport combiné a été rendu possible par la signature de conventions entre la SOGETRANS et le SNTRC, la REGIFERCAM, la Coopération des Transporteurs Tchadiens (CTT) et le Bureau d'Affrètement de la RCA (BARC). Cette situation privilégiée n'était pas sans susciter de nombreux problèmes du fait des avantages concédés par la REGIFERCAM mais surtout par la possible confusion entre la structure de droit privé de la société et l'apparence de "service public" qu'elle pouvait donner pour certaines formalités (les transporteurs partant pour le Tchad ou la RCA venaient faire viser leurs documents par la CTT ou le BARC dans les locaux de SOGETRANS, l'absence de visa se traduisant par des amendes élevées et en cas de récidive des possibilités de saisie des marchandises). En 1984, la SOGETRANS employait en permanence 150 personnes à Ngaoundéré, 100 autres pouvant être mobilisées en cas de pointe de trafic, et disposait d'une représentation à Yaoundé. La société a fermé ses portes fin 1987 début 1988, suite, semble-t-il, à des problèmes avec le syndicat.

Le transport routier de marchandises ne subit donc actuellement que peu de contraintes organisationnelles, qu'elles soient d'origine publique ou qu'elles découlent d'une auto-organisation de la profession.

4 - ELEMENTS SUR LE PARTAGE MODAL

La route (compte propre et compte d'autrui confondus) assure actuellement les trois quarts du trafic marchandises, mais sa part de marché dépend néanmoins sensiblement du type d'expédition (données Plan National de Transport, citées dans les actes du Symposium international du CNCC).

Pour des distances supérieures à 800 km, route et rail se partageaient à peu près également le marché en 1984 (500 000 tonnes contre 400 000). Il semblerait toutefois qu'actuellement la route augmente sa part de trafic, l'écart relatif de prix entre les deux modes sur Douala - nord du pays évoluant très nettement au détriment de la voie

ferrée. La route serait même devenue en 1988 moins chère que le rail sur ce type de liaison.

La part du fer dépend également du type de produit. Le chemin de fer produit 40 % des tonnes kilomètres pour le bois ou les engrais mais seulement 15 % pour les produits alimentaires et les matériaux de construction (trafic de proximité).

Enfin, le rail n'est véritablement concurrentiel vis-à-vis de la route que sur un seul axe, le Transcamerounais. La ligne de l'ouest n'apporte en effet que 2 % des tonnes kilomètres réalisées par la REGIFERCAM !

La route est donc le premier mode de transport de marchandises au Cameroun, très loin devant le rail. Mais le marché du transport routier de marchandises ne se présente pas comme un tout homogène, il est en fait éclaté en une douzaine de segments aux caractéristiques spécifiques. Nous allons maintenant en préciser les contours.

CHAPITRE II

LES MARCHES DU TRANSPORT

L'un des points sur lesquels s'accordent l'ensemble des opérateurs, chargeurs et transporteurs, est le manque de fret à transporter que l'on relie généralement à la crise économique (cf chapitre I). Même si cette pénurie de fret ne touche pas également les différents types de transport, il est clair que les chargeurs sont aujourd'hui dans une position de force sur le marché, face aux transporteurs. Il importe donc de bien préciser les différentes composantes de cette demande, les différents segments de marché, qui se distinguent à la fois :

- par les produits et les quantités à transporter,
- par la géographie des relations,
- par la sensibilité à la conjoncture économique et aux variations saisonnières
- mais surtout par le type de clients qui va, dans une large mesure, déterminer le type de contrat et le niveau des prix.

Ce chapitre s'appuie sur les entretiens réalisés auprès d'une cinquantaine d'opérateurs: transporteurs, chargeurs et autres professionnels du transport.

I - LA DEMANDE: LES DIFFERENTS SEGMENTS DE MARCHÉ

Les critères indiqués ci-dessus permettent d'éclater le secteur des transports routiers de marchandises en dix segments. S'y ajoute l'activité de compte propre.

1 - LE TRANSPORT POUR COMPTE PROPRE

Bien que située hors marché à court terme, cette activité mérite toute notre attention : en un instant donné elle délimite la frontière du camionnage pour compte d'autrui et peut, par là, peser sur la productivité globale du secteur des transports ; à long terme, le transport pour compte propre est bien en concurrence avec le compte d'autrui car le chargeur peut décider d'acheter des véhicules pour transporter les produits qu'il confiait avant à des transporteurs ou, inversement, d'affréter des véhicules pour des transports qu'il réalisait lui-même auparavant. Enfin,

pour un transporteur commerçant, compte propre et compte d'autrui sont souvent confondus, parfois dans le même voyage.

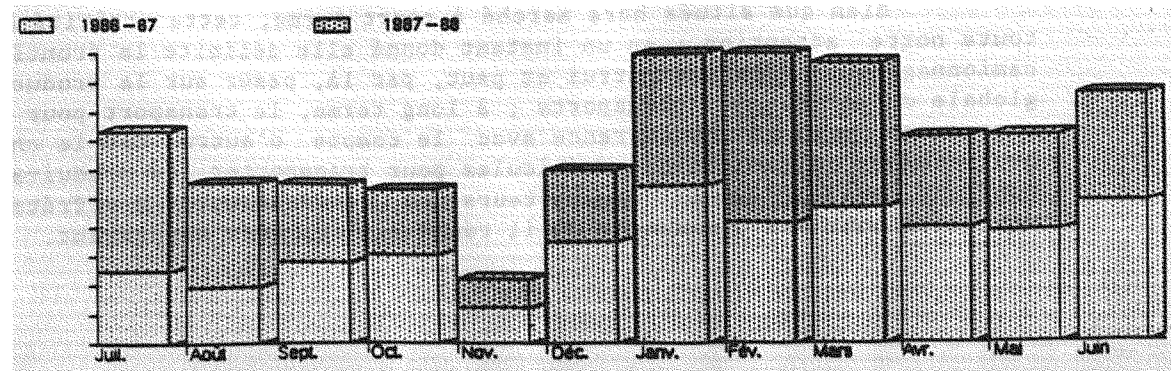
Nous pouvons distinguer deux catégories d'entreprises qui transportent leurs propres produits : celles qui se présentent sur le marché des transports pour compte d'autrui comme transporteurs et celles qui s'y présentent comme chargeurs.

Un grand nombre de transporteurs commerçants, qui possèdent généralement peu de véhicules, transportent aussi bien leurs propres marchandises que celles qu'on leur confie; ils ne confient en revanche presque jamais leurs propres marchandises à un autre transporteur. Ce sont des transporteurs "mixtes" mais non des chargeurs.

Quelques grandes entreprises qui ont à gérer des flux très importants de marchandises possèdent également leur propre parc, en particulier pour les transports ruraux ou de distribution. Quand leur fret est excédentaire par rapport à la capacité de leur parc, elles en remettent une partie sur le marché, en particulier à grande distance. Ainsi les brasseries possèdent souvent leur propre parc pour les livraisons urbaines et affrètent des camions pour les transports à grandes distances. Ces entreprises se présentent sur le marché des transports comme des chargeurs et non comme des transporteurs. Leur activité de transport pour compte propre obéit à plusieurs objectifs:

- s'assurer d'une fiabilité et d'une qualité de service qu'ils auraient du mal à obtenir en faisant appel aux transporteurs publics, notamment en période de pointe de la demande ou pour des transports ruraux;
- limiter leur parc propre afin de ne pas accroître démesurément leur taille et leurs effectifs et garder plus de souplesse,
- se réserver les flux pour lesquels les prix de revient du compte propre sont inférieurs aux prix de transport du marché; cette stratégie conduit en particulier certaines entreprises à réaliser elles-mêmes les transports pour lesquels elles disposent d'un fret de retour et à confier aux transporteurs les flux pour lesquels leurs propres véhicules reviendraient à vide. C'est la pratique de "l'écrémage du marché" : limiter le transport pour compte propre aux flux permettant la meilleure utilisation des véhicules et affrêter des transporteurs pour les pointes saisonnières, les relations géographiques exceptionnelles ou déséquilibrées, les chargements qui ne permettent pas de remplir complètement le camion. Ainsi les organismes de commercialisation des produits agricoles qui ont à gérer des flux très saisonniers, comme le montre la figure 2.1, ne font appel aux transporteurs qu'en période de pointe.

Figure 2.1 : Variation saisonnière du tonnage transporté par le parc de semi-remorques de la SODECOTON



2 - LE TRANSPORT INTERNE A UN GROUPE : LES "FILIALES TRANSPORT"

Quelques sociétés ou hommes d'affaires importants ont créé, pour prendre en charge leurs transports, une entreprise distincte de celles qui s'occupent de la production ou du commerce. Les autres entreprises du groupe se chargent alors d'assurer à "leur" transporteur une activité suffisante. Il s'agit bien là d'un marché car le service transport donne lieu à un prix mais situé dans une large mesure "hors concurrence"; ce segment de marché qui semble peu important au Cameroun présente des caractéristiques communes avec le transport pour compte propre : régularité d'une partie au moins de l'activité et plus généralement, écrémage du fret généré ou contrôlé par le groupe; mais contrairement au transport pour compte propre, le transport par une filiale donne lieu à une comptabilité et à une gestion distincte qui permet d'en contrôler l'efficacité.

3 - LE MARCHE DES GRANDES INDUSTRIES CAMEROUNAISES

Qu'elles possèdent ou non leur propre parc, les grandes industries (brasseries, cimenteries, ...) sont à l'origine d'un fret important et sensiblement régulier. Elles pratiquent généralement des accords avec les transporteurs qu'elles ont agréés. Pour être agréé, un transporteur doit notamment être en règle au plan administratif et souscrire une assurance pour les marchandises transportées, ce que n'exigent généralement pas les "petits" chargeurs. En contrepartie, le transporteur bénéficie d'un tarif non négociable, mais plus rémunérateur que la moyenne des tarifs pratiqués. Dans le cas des brasseries, qui représentent une part importante de ce fret industriel national, les camions qui assurent le transport des casiers de bouteilles sont assurés d'un fret de retour, les casiers de bouteilles vides, dont le transport est payé la moitié de celui de l'aller.

Les tarifs annoncés par les Brasseries du Cameroun à Yaoundé sont fixés en fonction de la distance :

jusqu'à 50 km	: fixé au cas par cas
de 50 à 80 km	: 50 à 55 FCFA la tkm
de 81 à 180 km	: 40 à 45 FCFA la tkm
de 181 à 1000 km	: 33 à 35 FCFA la tkm.

Un grand nombre de transporteurs ont au moins une part de leur activité liée à ce marché. Le plus souvent, le transporteur est simplement agréé par l'entreprise chargeur et l'accord ne prévoit qu'un niveau et un mode de rémunération (généralement en fin de mois) mais ne garantit pas de fret au transporteur. Le transporteur aura alors un ou plusieurs véhicules au service de ce chargeur mais il peut à tout moment trouver un autre fret plus rémunérateur. Compte tenu de l'excédent actuel de la capacité de transport, cela signifie en fait que les véhicules attendent plusieurs jours dans la cour de ces chargeurs avant qu'on ne leur confie un transport. De bons rapports avec le directeur du fret peuvent permettre de diminuer sensiblement ce délai. Mais cette diminution a un prix et l'employé qui peut l'accorder joue de fait un rôle d'intermédiation : on pourrait parler dans son cas d'intermédiaire interne, par opposition à l'intermédiaire traditionnel, externe tant vis-à-vis du chargeur que du transporteur.

4 - LES CONTRATS AVEC GARANTIE D'ACTIVITE

Quelques rares transporteurs bénéficient d'un contrat d'exclusivité ou d'une activité minimum garantie. Ce type d'accord peut être passé quand le chargeur demande des véhicules très spécialisés ou plus simplement quand il souhaite s'assurer de la fidélité et de la qualité de service de son transporteur; il nécessite une bonne relation entre le prestataire de service et son "client". C'est la situation optimum à laquelle aspire la majorité des transporteurs : les véhicules qui bénéficient de ce type de contrat ont une rotation très supérieure à la moyenne, avec un kilométrage annuel d'environ 80000 km et, même si les tarifs pratiqués sont sensiblement les mêmes que dans la catégorie précédente (accord sans garantie d'activité), leur chiffre d'affaire est beaucoup plus important.

Cette garantie sur le chiffre d'affaires permet aux heureux élus non seulement de planifier leur activité et leurs investissements mais, dans bien des cas, elle leur permet aussi d'obtenir des crédits auxquels leurs confrères n'ont pas accès.

5 - LES GRANDS ORGANISMES CHARGES DE LA COMMERCIALISATION DES PRODUITS AGRICOLES

Ces organismes, tels que la SODECOTON (Société de Développement du Coton) dans le nord ou l'UCCAO (Union des Coopératives de Café Arabica de l'Ouest) possèdent généralement leur parc propre. Nous nous intéressons ici au marché que représente le fret qu'ils sous-traitent, c'est-à-dire à leur rôle de chargeur.

Ils ne font appel aux transporteurs que dans les cas où leur capacité de transport est insuffisante, notamment aux périodes de pointe de la demande ou en cas d'urgence. Leur fret est constitué de produits agricoles à la descente (du Nord vers le Sud) et d'engrais à la montée; ces derniers représentent des quantités plus importantes que les produits agricoles (dans un rapport de 2 à 1 pour UCCAO). Les flux sont marqués d'une forte saisonnalité qui diffère suivant le sens : les flux à la montée ne correspondent pas aux mêmes périodes que ceux à la descente.

Les "contrats" passés avec les transporteurs sont à durée indéterminée et ne prévoient pas d'activité minimum garantie; les tarifs sont non négociables et, comme pour les grosses industries, ne sont généralement pas calés sur la tarification officielle. Ces organismes peuvent profiter de la concurrence entre transporteurs pour faire baisser les prix même si cette baisse n'est pas aussi importante que dans d'autres segments de marché.

Plus encore que dans le cas des industries, ce fret ne représente qu'une partie de l'activité des transporteurs agréés en raison de son caractère saisonnier.

6 - LE FRET INTERNATIONAL DES TRANSITAIRES

Le transit est, au Cameroun, une activité très concentrée : quatre grandes entreprises occupent 85 % du marché. Le parc propre des transitaires est limité aux transports de proximité et les flux à grande distance sont sous-traités aux transporteurs. Les transitaires sont donc amenés à affréter un grand nombre de véhicules et contrôlent une part importante du transport pour compte d'autrui à grande distance. Comme dans le cas des autres grands chargeurs nationaux, les tarifs appliqués ne sont pas négociés au cas par cas mais ils sont toujours au dessous de la tarification officielle. Ces flux peuvent se répartir en trois grandes catégories :

- les produits agricoles d'exportation qui ont pour origine le nord du pays (coton), l'ouest (café et thé), et la zone équatoriale (bois, café, cacao);
- les produits d'importation (produits alimentaires, engrais, matériel d'équipement et conteneurs) qui sont distribués dans les principaux centres économiques du Cameroun;
- les produits en transit, à destination ou en provenance du Tchad ou de la République Centrafricaine, pour lesquels existe une répartition contingentée entre les transporteurs camerounais et ceux des pays de destination ou d'origine finale (cf chapitre I).

Il faut noter que, pour les flux en transit vers le Tchad, le corridor camerounais est en concurrence avec l'itinéraire nigérian, ce qui peut conduire à une pression supplémentaire sur les prix. Selon un transitaire camerounais, les prix du transport routier sur le fret de transit ont été baissés de 20 % par rapport à la tarification officielle pour que le corridor camerounais reste compétitif par rapport à celui du Nigéria. En dehors des trafics de contrebande, qui ne passent pas par les transitaires, les échanges avec le Nigéria semblent très limités.

7 - LE TRANSPORT DES GRUMES

Le marché du transport des grumes est surtout important dans la province de l'Est. Le volume d'activité qu'il représente n'a pas souffert de la conjoncture économique mais, en raison de la pénurie de fret sur les autres créneaux, les transporteurs qui s'y intéressent sont de plus en plus nombreux. Du fait qu'elle nécessite des véhicules spécialisés, cette activité de "grumier" ne concerne encore qu'un petit nombre d'entreprises assez importantes (une vingtaine de véhicules par entreprise).

Les contrats passés avec les exploitants forestiers portent sur le transport des troncs abattus depuis un ou plusieurs chantiers jusqu'aux scieries ou aux ports; les retours à vide sont systématiques et la rotation des véhicules est ralentie par les difficultés d'accès, notamment en saison des pluies dans les zones montagneuses ou quand le forestier n'entretient pas correctement les pistes d'accès. Malgré ces difficultés, les grumiers semblent parcourir dans l'ensemble un kilométrage annuel supérieur à celui des autres semi-remorques et les tarifs pratiqués sont rémunérateurs pour le transporteur.

8 - LE TRANSPORT EXPRESS OU MESSAGERIE

Ce marché est encore très peu développé au Cameroun et limité, pour le camionnage, à l'axe lourd entre Douala et Yaoundé. Les produits transportés sont des colis de faible poids, les journaux, ainsi qu'un peu de courrier d'entreprise. Cette activité fonctionne grâce à un petit nombre de clients réguliers et la concurrence porte sur la qualité du service (rapidité et fiabilité des horaires) beaucoup plus que sur les prix. Ces tarifs ne sont pas comparables à ceux du transport par lots qui nous intéressent ici.

9 - LE RAMASSAGE EN BROUSSE

Les paysans et petits commerçants constituent les seuls clients de ce type de transport, très spécifique à bien des égards.

Les distances de transport sont très courtes, de l'ordre d'une trentaine de kilomètres au maximum, et les lots à transporter souvent très petits.

Il n'y existe pas de pénurie de fret mais plutôt une pénurie d'offre de transport car les transporteurs y sont peu nombreux. Les tarifs pratiqués, rapportés à la tonne-kilomètre, sont très élevés mais le chiffre d'affaire d'un véhicule est très faible.

L'activité est fortement saisonnière et le prix de transport, fixé par négociation entre le chargeur et le transporteur varie suivant les saisons (de 200 à 350 FCFA pour un sac de 100 kg sur 15 km).

Les véhicules transportent simultanément les colis (sacs de maïs, de macabo ou de haricots) et les passagers; ce sont généralement des pick-up, des camionnettes ou de petits camions et ils circulent principalement sur des pistes en terre.

Les transporteurs qui ont de gros camions considèrent que cette activité de ramassage n'est pas celle d'un transporteur.

10 - LE FRET DIVERS LOCAL

Nous ne classons dans ce segment de marché que les transports demandés par de petits chargeurs et non ceux des grands organismes et industries qui ont déjà été examinés. Il s'agit de transports effectués à l'intérieur des aires d'influence des grandes villes, soit entre ces villes et des villages, soit entre villages. Les distances dépassent alors rarement 200 km.

Les produits transportés sont liés au bâtiment, en chute vertigineuse depuis plusieurs années, et au commerce de détail, alimentation et produits ménagers. Les prix sont négociés entre chargeurs et transporteurs le plus souvent originaires de la même ville ou du même département.

C'est le segment de marché le plus "informel", où chacun se connaît et où le règlement administratif a moins d'importance que les règles coutumières : les bonnes relations entretenues avec les différents chargeurs potentiels y sont essentielles, les véhicules ne sont pas toujours assurés ou ne possèdent pas nécessairement tous les documents réglementaires car c'est aussi, avec le ramassage en brousse, l'un des créneaux les moins attractifs pour les transporteurs.

11 - LE FRET DIVERS INTERURBAIN

Sur ce marché, les principaux clients des transporteurs sont les industries et commerçants, petits et moyens, qui n'ont pas un flux très important ni régulier de marchandises. Il se différencie également du précédent en ce qu'il relie essentiellement entre elles les grandes agglomérations du pays (voire quelques villes étrangères). Les distances à parcourir sont alors généralement supérieures à 200 km.

Toutes les catégories de marchandises ou de produits agricoles peuvent être concernées et la taille des lots y est très variable. Il s'agit de transports occasionnels ou peu fréquents, ce qui explique l'intervention fréquente d'intermédiaires officieux (intermédiaires externes, selon la terminologie fixée supra). Nombre de transporteurs se plaignent de la recrudescence de ces intermédiaires depuis la disparition du syndicat des transporteurs; leur fonction est jugée parasitaire puisqu'ils se contentent d'indiquer à un transporteur la disponibilité d'un fret chez tel chargeur, alors que les véhicules disponibles sont stationnés à un endroit connu de tous. Cependant les transporteurs qui sont à la recherche du fret ne sont pas en mesure de refuser leurs offres, même s'ils préféreraient ne pas avoir à payer la commission de l'intermédiaire. Cette commission serait de l'ordre de 1000 FCFA par tonne pour un transport à longue distance.

Ainsi la notion de segment de marché de transport recoupe largement l'hypothèse de hiérarchie des flux posée à l'origine de cette recherche mais sans en être une copie conforme, ne serait-ce que parce qu'elle tient également compte du type de chargeurs qui détermine, dans une large mesure, la nature du contrat de transport et le niveau des prix.

Ces différents segments de marché permettent de cerner les types d'activité des véhicules mais ne permettent pas de caractériser les entreprises dans la mesure où la majorité des transporteurs travaillent simultanément sur plusieurs créneaux de marché.

II - QUELQUES CARACTERISTIQUES DES ENTREPRISES DE TRANSPORT

Les entreprises de transport camerounaises sont très peu connues, que ce soit sur le plan statistique ou sur le plan qualitatif. Le registre des cartes bleues (licence de transport délivrée par véhicule) devrait être une bonne source pour la connaissance de l'offre de transport public mais, mal tenus, ces registres ne fournissent qu'une information très approximative.

Le Ministère du Plan et de l'Aménagement du Territoire estime à environ 4000 le nombre des transporteurs professionnels au Cameroun dans le secteur des marchandises, pour un parc de l'ordre de 6000 véhicules offrant une capacité totale de 72000 tonnes de charge utile. Selon la même source (Plan directeur d'industrialisation du Cameroun, étude sectorielle infrastructures routières, 1987) 350 transporteurs seulement disposeraient de véhicules de grande capacité (au moins 25 t. de charge utile) pour effectuer le transport à grande distance (plus de 200 km). Parmi ceux ci, 50% possèderaient un seul véhicule, 23% en possèderaient deux, 14% trois, 10% quatre et 3% seulement en possèderaient au moins 5. Cette dizaine de "grands transporteurs" détiendraient 7% du parc et 19% de la charge utile globale des gros porteurs estimée à 18 000 t.

Les entretiens que nous avons réalisés auprès d'une quarantaine d'entreprises de transport permettent de préciser un peu l'organisation et le fonctionnement des différents types de transporteurs.

1 - TAILLE DES ENTREPRISES

La petite entreprise de transport camerounaise se distingue de l'artisan tel que nous le connaissons en Europe, car le propriétaire du véhicule n'en est presque jamais le chauffeur: sur 40 transporteurs (propriétaires) rencontrés, un seul conduit son propre camion; le "motor-boy" est son propre fils et son camion, acheté d'occasion en 1983 avec une remorque, n'est pas entièrement payé. Aucun des autres propriétaires rencontrés ne conduit lui-même son véhicule, pas même ceux qui ne possèdent qu'une camionnette ou qu'un petit camion.

Ainsi l'artisan, au sens de l'individu qui maîtrise les différentes facettes de son activité (capital, travail physique, commercial), est pratiquement absent au Cameroun. Cette séparation des "tâches" entre le capital et le travail se retrouve également dans les taxis; si elle peut avoir des effets bénéfiques sur l'emploi, elle a aussi pour conséquence une plus faible maîtrise et une moins bonne connaissance du transporteur sur l'activité de son véhicule.

Nb de véhicules par entreprise	Nombre d'entreprises				Total
	Douala	Yaoundé	Ouest	Nord	
1	1	-	3	4	8
2	2	-	1	2	5
3	0	-	3	1	4
4,5	1	1	4	1	7
6 à 10	2	1	2	1	6
11 à 20	1	-	1	1	3
> 20	2	1	1	1	5
Ensemble	9	3	15	11	38

Tableau 2.1 : Nombre de transporteurs (compte d'autrui), selon la taille du parc et la région (échantillon d'entretiens)

Ces petits transporteurs qui ne possèdent qu'un seul véhicule

(un cinquième de notre échantillon) semblent être ceux qui ont le plus de difficultés à trouver du fret, surtout lorsqu'ils n'ont pas d'autre activité à côté du transport: "il ne reste plus rien pour les transporteurs qui n'ont qu'un seul camion". Ce sont eux qui font l'essentiel du fret divers, aussi bien à courte qu'à longue distance, et ce sont presque les seuls à acheter systématiquement des véhicules d'occasion.

Les entreprises de taille intermédiaire (entre 2 et 19 véhicules) constituent les deux tiers de notre échantillon. Leur parc est peu homogène et comprend souvent, pour un même transporteur, des semi-remorques, des camions et parfois une camionnette. Cette diversité des types de véhicules permet de couvrir différents types de transport ou segments de marché: gros porteurs pour les liaisons à grande distance et petits camions pour les livraisons locales ou régionales. C'est parmi ces entreprises de taille intermédiaire que l'on trouve la plus forte proportion de transporteurs-commerçants. Ces derniers utilisent leurs véhicules aussi bien en compte propre qu'en compte d'autrui; ils sont en nombre important surtout dans l'ouest et parmi les libanais. D'un point de vue comptable, la distinction entre leur activité de transport et celle de commerce est généralement impossible et un déficit de l'une peut être compensé par les recettes de l'autre sans même que le transporteur ne s'en rende compte. Nous reviendrons plus loin sur les spécificités de ce type d'entreprises.

Les "gros transporteurs" (au moins 20 véhicules, ils sont 5 dans notre échantillon) ont une organisation plus structurée, que ce soit pour l'exploitation ou pour le commercial.

Ils possèdent généralement deux établissements, l'un dans la capitale provinciale dont ils sont originaires et l'autre à Douala où se trouve la majorité du fret.

Ils disposent de leur propre atelier de réparation et d'entretien, garage qui constitue souvent une seconde activité commerciale; à côté de ce garage, plusieurs gèrent aussi des stations service ou des magasins de pièces détachées pour automobiles.

Leur parc est constitué principalement de tracteurs et semi-remorques de marque homogène et ce sont eux qui détiennent presque tous les véhicules spécialisés (citernes, grumiers, transport frigorifique et de voitures).

Ils traitent principalement avec un petit nombre de gros chargeurs qui leur confient une part importante de leur fret: ils sont souvent spécialisés sur un ou deux segments de marché (conteneurs, hydrocarbures, grumes...). Selon leurs déclarations, ils semblent moins souffrir du manque de fret et de la baisse des tarifs que leurs collègues moins importants.

La plus importante de ces entreprises, l'Union des Transporteurs Camerounais (UTC), annonce un parc de 85 véhicules, principalement des semi-remorques de marque IVECO (Fiat); elle est implantée à Douala et Ngaoundéré.

L'importance de leur parc permet, dans une certaine mesure

d'expliquer l'organisation des entreprises. Seules les plus grandes entreprises possèdent plusieurs établissements, emploient un personnel sédentaire qualifié pour la gestion et l'administration de leur activité de transport, suivent leurs coûts et disposent de leur propre atelier pour l'entretien et la réparation. A l'opposé les transporteurs qui ne possèdent qu'un ou deux véhicules semblent les plus précaires : ce sont eux qui achètent le plus de camions d'occasion, ou de pneus rechapés, qui sont les plus touchés par les baisses de tarifs et plus généralement par la mauvaise conjoncture.

Dans la catégorie intermédiaire des entreprises qui ont entre 3 et 19 véhicules, qui constituent la majorité de notre échantillon, la taille du parc ne permet guère de préciser le fonctionnement de l'entreprise en termes d'organisation. Beaucoup de ces transporteurs cherchent à réduire leur parc plutôt qu'à l'agrandir ou à le renouveler et certains ont déjà immobilisé une partie de leur flotte mais leur situation semble liée à leur clientèle plus qu'à leur parc.

On rencontre aussi bien parmi les grandes entreprises que parmi les moyennes des transporteurs dont l'activité autre que le transport prend une place importante.

2 - ORIGINE DES ENTREPRISES ET ACTIVITE AUTRE QUE LE TRANSPORT

La majorité des entreprises rencontrées ont moins de 10 ans d'ancienneté dans le transport; c'est à Douala qu'elles sont les plus récentes et dans le nord et l'ouest qu'on rencontre les plus anciennes. En dépit des graves difficultés que connaît le secteur des transports depuis trois ans, des entreprises continuent à être créées, notamment à Douala. Les nouveaux venus dans la profession apparaissent souvent à l'occasion d'un contrat qui peut leur garantir du fret, telle cette entreprise qui s'est engagée dans le transport grâce à un contrat d'exclusivité avec une brasserie et ne souffre ni du manque de fret, ni de la concurrence.

Les origines des entreprises apparaissent différentes suivant les régions.

Dans l'ouest, presque tous les transporteurs ont débuté dans le commerce (quincaillerie et matériaux de construction, alimentation, débits de boisson, ...) et ont ensuite acheté des véhicules pour transporter leur propre fret mais aussi pour élargir leur activité vers le transport (pour compte d'autrui). Deux petits transporteurs ruraux de cette région étaient planteurs à l'origine et ont acheté des camionnettes pour faire la collecte des produits agricoles en brousse. Ainsi le transport apparaît comme une diversification de l'activité antérieure qui reste en général dominante. Par exemple, un transporteur-commerçant de Bamenda estime qu'il utilise ses camions aux trois quarts pour ses propres produits contre seulement un quart en compte d'autrui. Cette association d'activités permet d'amortir les fluctuations saisonnières de la demande de transport. En période de commercialisation des produits agricoles les camions seront utilisés prioritairement pour acheminer ces produits vers Douala et Yaoundé, en compte d'autrui. Lorsque le fret devient plus rare, c'est l'activité de commerce de leur propriétaire, parfois même le commerce ambulancier à bord du camion, qui évitera le chômage des véhicules. Cette forme d'organisation, pour être efficace, implique que l'activité de

transport et donc le parc restent limités par rapport à l'activité globale de l'entreprise.

Au nord du pays, l'activité de transport est plus rarement reliée à une autre activité, surtout chez les transporteurs petits et moyens, à l'exception des libanais; c'est aussi dans cette région que les transporteurs rencontrés sont les plus sensibles à la pénurie de fret. Quelques transporteurs ont débuté dans la profession comme chauffeur avant de racheter un véhicule (à leur ancien patron qui leur a accordé de larges facilités de paiement). Les transporteurs rencontrés au nord ont le plus souvent des semi-remorques ou des camions avec remorques, de marque Mercedes.

Dans cette région, les quatre grands transitaires installés à la gare ferroviaire de Ngaoundéré sont la principale source de fret pour les gros véhicules (semi-remorques et camions avec remorque) qui convergent vers cette gare dans l'espoir d'y trouver un chargement. Depuis la disparition de la SOGETRANS et du syndicat, ce sont les transitaires eux-mêmes qui répartissent le fret entre les transporteurs camerounais présents. Les véhicules peuvent attendre 15 jours avant qu'un chargement leur soit confié; leur rotation est très faible et conduit à un kilométrage annuel de l'ordre de 16 000 km.

Douala, en raison de son port et de son importance économique dans le pays, attire un grand nombre de transporteurs originaires de toutes les régions. Toutes les grandes entreprises y sont représentées. C'est à Douala et Yaoundé que nous avons rencontré la majorité des entreprises à capitaux étrangers (grecs, libanais, français, italiens); les transporteurs européens ont souvent un parc important et sont spécialisés sur les segments de marché nécessitant une bonne qualité de service alors que les libanais sont plus souvent à classer dans la catégorie des transporteurs-commerçants, de taille intermédiaire. Ils ont souvent une activité annexe qui n'est pas étrangère au transport : concessionnaire d'une marque automobile ou magasin de pièces détachées, garage ou distributeur de carburant, sans parler des transitaires. C'est à Douala que se trouve aussi la seule entreprise à capitaux majoritairement publics : Camtainer, financée à 55% par des fonds publics à travers Camship -Cameroun Shipping lines- , Socamac -Société Camerounaise de Cameroun, les 45 % restants étant d'origine danoise. Outre son financement partiellement public, l'originalité de Camtainer est de posséder un parc important de semi-remorques (55) pour un nombre limité de tracteurs (7) ce qui indique un recours fréquent à l'affrètement. Enfin on peut noter qu'à Douala et Yaoundé se trouvent nombre de transporteurs originaires de l'ouest et du nord.

3 - VERS UNE TYPOLOGIE DES TRANSPORTEURS POUR L'ANALYSE DES COÛTS ?

Il ne semble guère possible de caractériser une entreprise à partir d'un critère simple tel que l'importance de son parc, son ancienneté ou ses activités autres que le transport. Dans la situation actuelle de pénurie de fret l'activité des transporteurs est très dépendante de la clientèle qui accepte leurs services, c'est à dire du segment de marché sur lequel ils sont implantés.

Cependant il est clair qu'un petit transporteur qui ne possède qu'un seul véhicule n'a pas les mêmes possibilités d'investir qu'une grosse entreprise qui présente de sérieuses garanties hypothécaires par son patrimoine ou qu'un transporteur qui circule à proximité du Nigéria n'aura pas la même structure de coûts que celui qui fait un transport comparable dans la région de Douala.

Il paraît donc nécessaire pour analyser la structure des coûts du transport de tenir compte simultanément

- .de la zone géographique de cette activité, qui rend compte de certains coûts élémentaires tel que le prix du carburant;
- du segment de marché et des activités autres que le transport pour compte d'autrui, qui permettent d'estimer la nature et le volume de l'activité d'un camion;
- .de la taille du parc; ce dernier critère permet surtout de distinguer les entreprises petites ou moyennes des "grandes" (plus de 20 véhicules). Ces dernières ont notamment des frais de structure plus importants en raison des personnels sédentaires de gestion, d'administration et d'entretien alors que les petits transporteurs ont tendance à minimiser au maximum chacun de leurs coûts fixes.

Mais avant de reconstituer des structures de coût, nous allons tout d'abord étudier les niveaux de prix du transport et les causes de leur variabilité.

CHAPITRE III

LES PRIX DU TRANSPORT ROUTIER DE MARCHANDISES

Une hypothèse de hiérarchisation des systèmes de transport terrestre sous-tend ce projet depuis sa conception. Elle signifie d'une part qu'à chaque niveau de la hiérarchie une cohérence forte existe entre les multiples éléments qui caractérisent le transport routier de marchandises (véhicules, infrastructures, prestations, ...) et d'autre part que cette cohérence se reflète sur les niveaux de prix et de coût des services de transport.

Une seconde hypothèse est venue s'ajouter dans le précédent chapitre. Nous y avons vu que le secteur des transports routiers de marchandises devait être éclaté en quelques segments de marché pour lesquels différaient notamment l'état des rapports entre offre et demande, la nature des prestations requises mais aussi les caractéristiques physiques les plus élémentaires de l'expédition (volume, distance à parcourir, ...). Il semble alors probable qu'entre ces segments, les niveaux absolus et la variabilité des prix de transport doivent également différer sensiblement.

Nous allons donc être amenés tout d'abord à vérifier ces deux hypothèses (hiérarchisation et segmentation du secteur) avant d'essayer dans une seconde phase de repérer les facteurs contribuant à la diversité des prix.

I - HIERARCHISATION ET SEGMENTATION DU SECTEUR

Nous reprenons tout d'abord les éléments déjà présentés dans le rapport méthodologique sur la hiérarchisation du secteur des transports routiers de marchandises au Cameroun en les précisant et en les approfondissant, puis nous complétons la description des différents segments de marché effectuée dans le chapitre précédent.

1 - LA HIERARCHISATION DU SECTEUR

Rappelons tout d'abord que par hiérarchisation du secteur des transports routiers de marchandises, on entend ici l'existence d'une forte

corrélation entre divers éléments susceptibles de caractériser une expédition ou les conditions dans lesquelles elle s'effectue. Type de véhicule, nature des localités de départ et d'arrivée, infrastructure, accompagnement de la marchandise par son propriétaire, caractéristiques de l'"entreprise" de transport, distance parcourue, mais aussi bien d'autres facteurs tels que la quantité ou la nature du produit, ne sont en effet pas indépendants. L'analyse factorielle des correspondances multiples est alors la technique statistique adaptée, ainsi qu'on l'a vu dans le rapport méthodologique.

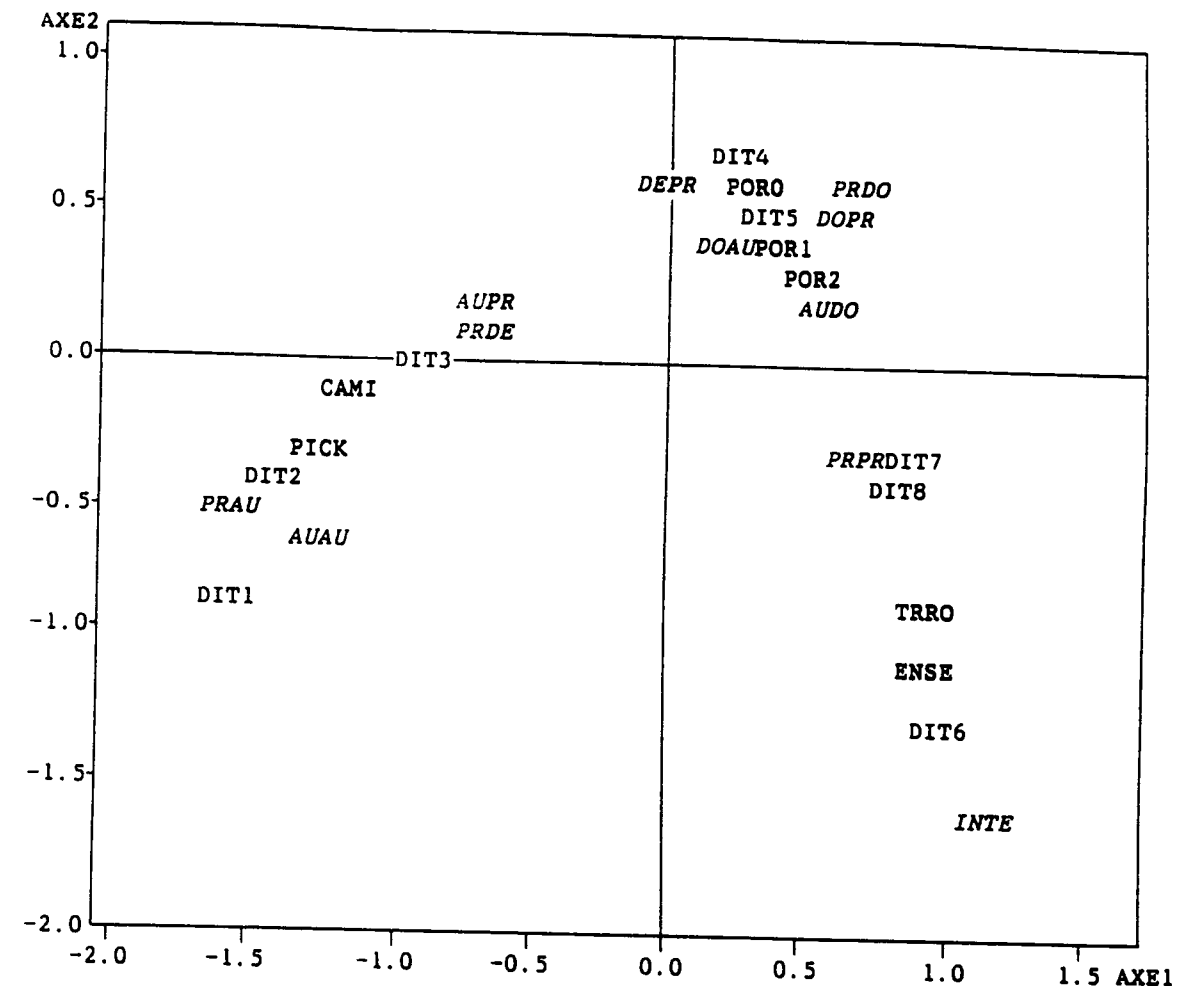
Nous avons réalisé à partir de notre échantillon (736 expéditions) diverses AFC multiples pour essayer de saisir le phénomène de hiérarchisation du secteur. Nous avons finalement retenu trois critères actifs : le type de liaison, indicateur précisant la position dans la hiérarchie urbaine des lieux d'origine et d'arrivée de l'expédition, la distance entre ces lieux et le type de véhicule utilisé, indicateur de la quantité transportée (soit respectivement 11, 8 et 7 modalités). Nous verrons plus loin pourquoi une caractérisation des voies empruntées n'a pas été retenue. Quant aux autres critères susceptibles de définir la hiérarchie (activité du transporteur, accompagnement, ...), ils nous ont paru devoir plutôt n'apparaître qu'en tant qu'éléments supplémentaires. La figure 3.1 montre le premier plan factoriel issu de cette analyse dont la consistance a été testée en réalisant des AFC multiples identiques sur des sous-échantillons de l'échantillon de départ.

Sur ce plan factoriel, le nuage des points figurant les 26 modalités présente une forme caractéristique. Le premier axe classe les différentes modalités de chaque variable ordonnée (distance, type de véhicule) selon leur ordre naturel et révèle un ordre, une hiérarchie pour le type de liaison. Le second axe oppose au contraire les situations moyennes aux deux extrêmes : si l'on revenait au tableau croisant distance et véhicule, on se rendrait par exemple compte que les pick-up ou les camionnettes d'une part, les ensembles articulés ou les trains routiers d'autre part présentent des champs d'utilisation moins étendu que les porteurs.

Une telle organisation du premier plan correspond à un effet Guttman et renvoie au modèle théorique de la représentation d'un phénomène mono-dimensionnel, le premier axe figurant cette dimension, le second axe (et a fortiori les suivants) n'étant qu'une fonction du premier. Le modèle théorique n'est toutefois pas nécessairement parfaitement validé dans les échantillons disponibles et les axes autres que le premier peuvent apporter des informations intéressantes, ce qui est le cas ici, tout au moins en ce qui concerne le second. Cette configuration générale du premier plan, avant même de l'examiner plus en détail, nous amène à deux conclusions :

- il y a bien une hiérarchisation du système de transport, qui se manifeste par un modèle théorique de co-variation "parfaite" d'au moins trois caractéristiques de l'expédition, le véhicule utilisé, la distance parcourue et les lieux mis en relation
- toutefois, si ce modèle théorique est pleinement validé par nos observations, quelques nuances, rendant compte de spécificités nationales, doivent y être apportées.

Pour le Cameroun, le premier plan factoriel met en évidence trois grands types d'expéditions



TYPE DU VEHICULE UTILISE

PICK PICK-UP
 CAMI CAMIONNETTE
 PORO PORTEUR TYPE INCONNU
 POR1 PORTEUR 1 ESSIEU
 POR2 PORTEUR 2 ESSIEUX
 TRRO TRAIN ROUTIER (PORTEUR + REMORQUE)
 ENSE ENSEMBLE ARTICULE (TRACTEUR + SEMI)

DISTANCE TOTALE (PAR CLASSES)

DIT1 DIST de 0.00 inclus à 24.99
 DIT2 DIST de 24.99 inclus à 49.99
 DIT3 DIST de 49.99 inclus à 99.99
 DIT4 DIST de 99.99 inclus à 249.99
 DIT5 DIST de 249.99 inclus à 499.99
 DIT6 DIST de 499.99 inclus à 999.99
 DIT7 DIST de 999.99 inclus à 1499.99
 DIT8 DIST de 1499.99 inclus à 9999.00

CROISEMENT ORIGINE-DESTINATION

DOPR DOUALA - CAPITALE PROVINCIALE
 PRDO CAPITALE PROVINCIALE - DOUALA
 PRPR CAPITALE PROVINCIALE - CAPITALE PROVINCIALE
 DOAU DOUALA - CHEF-LIEU DE DEPARTEMENT ET INFRIEUR
 AUDIO CHEF-LIEU DE DEPARTEMENT ET INFRIEUR - DOUALA
 PRDE CAPITALE PROVINCIALE - CHEF-LIEU DE DEPARTEMENT
 PRAU CAPITALE PROVINCIALE - CHEF-LIEU D'ARROND. ET INF.
 DEPR CHEF-LIEU DE DEPARTEMENT - CAPITALE PROVINCIALE
 AUPR CHEF-LIEU D'ARROND. ET INF. - CAPITALE PROVINCIALE
 AUAU CHEF-LIEU DE DEP. ET INF. - CHEF-LIEU DE DEP. ET INF.
 INTE DEPART OU ARRIVEE A L'ETRANGER

Figure 3.1 : La hiérarchisation du secteur, aperçu global

Du côté négatif des deux axes, on trouve un transport de proximité (moins de 100 km), réalisé par des véhicules de petite capacité (pick-up et camionnettes) et concernant des relations entre lieux du bas de la hiérarchie (entre villages ou entre villages et capitales provinciales). Les liaisons capitale provinciale vers chef-lieu de département appartiennent également à ce groupe, contrairement aux liaisons inverses qui se rattachent au groupe intermédiaire. C'est d'ailleurs une caractéristique générale des expéditions que ce déséquilibre entre flux montants dans la hiérarchie spatiale et flux descendants : les aires d'attraction des villes sont plus étendues et mettent en jeu des tonnages plus importants que leurs zones de distribution.

Un second groupe, intermédiaire par ses caractéristiques, apparaît dans le cadran supérieur droit du plan. Il associe les distances comprises entre 100 et 500 kilomètres, les divers types de camions porteurs, l'ensemble des expéditions en provenance de ou vers Douala et, nous l'avons déjà dit, les transports d'un chef-lieu de département vers une capitale provinciale.

Le troisième groupe est celui des expéditions à grande distance (plus de 500 km) véhiculées par des ensembles articulés ou des trains routiers et concernant soit l'international, soit les échanges entre capitales provinciales.

Si l'on divise le Cameroun en deux régions, le Nord et le Sud, séparées par le massif de l'Adamaoua, nos trois groupes correspondent respectivement à un transport local, un transport intra-régional et un transport inter-régional (incluant l'international).

Les nuances à apporter à ce cadre général sont de deux ordres. Premièrement, le troisième groupe présente une configuration très particulière. La coupure de distance 500-1000 km se trouve sensiblement décalée par rapport à sa position attendue : ce glissement vers l'extrémité inférieure droite du nuage de points et les modalités transport international, tracteur + semi et porteur + remorque s'explique en fait par l'organisation du transport à grande distance à partir de Douala. L'obligation d'utiliser la voie ferrée jusqu'à Ngaoundéré pour bon nombre de frets se traduit pour ces expéditions vers le Tchad ou les grandes villes du Nord-Cameroun par un "raccourcissement" de la distance tandis que les autres caractéristiques (liaison ou véhicule) restent inchangées. Une distance faible (relativement tout au moins !) se trouve ainsi associée de façon privilégiée à des attributs du transport international (distance et quantité élevées). Les résultats obtenus ne sont donc pas incohérents, ils révèlent simplement l'écart, d'ailleurs prévisible, entre distance routière parcourue et distance réelle de transport pour certaines expéditions.

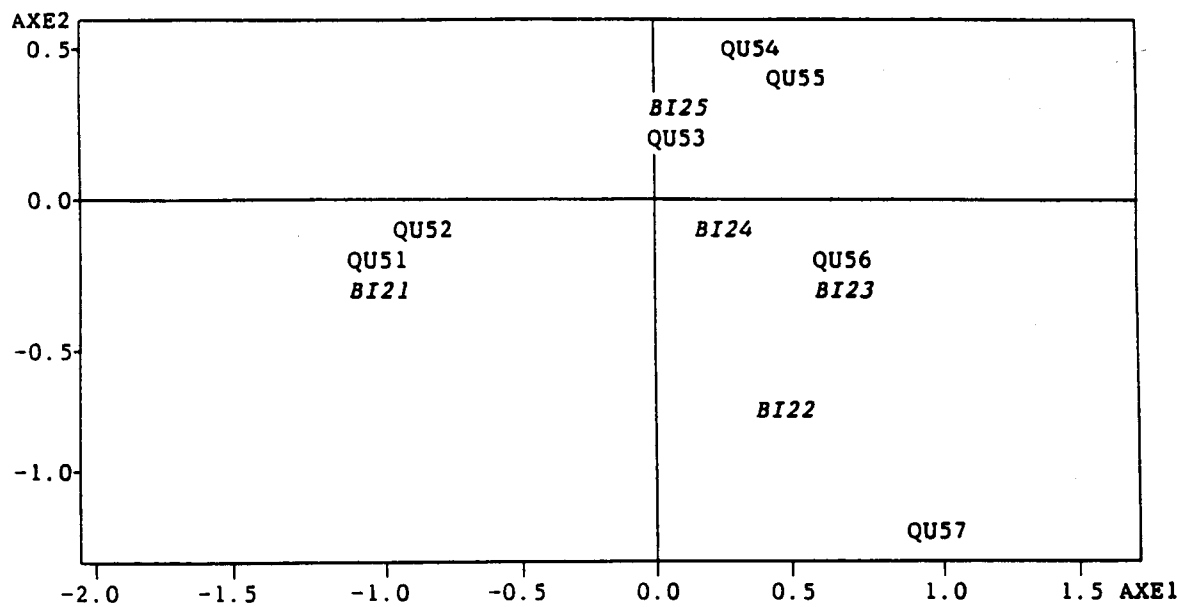
La deuxième nuance concerne l'éclatement du nuage en trois groupes. Si un tel découpage semble licite à l'examen du premier plan, il est sujet à caution lorsque l'on se limite au seul premier axe : le deuxième et le troisième groupe s'y distinguent moins nettement. Or, nous avons vu qu'un effet Guttman traduit un phénomène mono-dimensionnel. Si la coupure des expéditions en deux groupes (local et interurbain, ce dernier incluant l'international) est donc indiscutable et constituera dorénavant notre référence, l'éclatement en trois groupes s'avère moins net. Rien ne

nous interdit toutefois d'y faire, si nécessaire, référence ultérieurement.

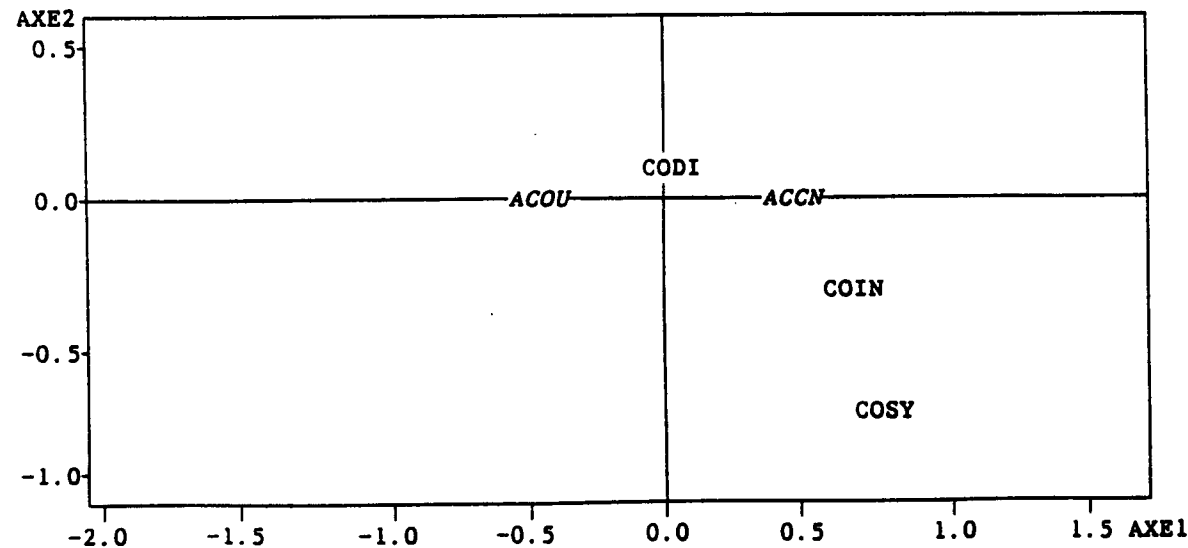
L'examen de quelques critères illustratifs (Figure 3.2) précise les caractéristiques de ces groupes. On ne s'étonnera tout d'abord pas de retrouver les quantités s'ordonner comme les trois critères actifs. Au transport local correspondent essentiellement des tonnages inférieurs à 4 tonnes, le groupe intermédiaire étant associé aux expéditions de 4 à 20 tonnes tandis que le transport à très longue distance concerne principalement des frets de plus de 20 tonnes. Les durées de transport (Figure non présentée) respectent également un tel modèle, les seuils local, le propriétaire du fret, ou un de ses employés, peut accompagner sa marchandise, alors que de telles pratiques sont généralement exclues du transport interurbain. Le contact entre transporteur et chargeur est généralement direct (90 % des cas), mais les quelques expéditions pour lesquels le Syndicat ou un intermédiaire intervient concernent essentiellement le transport à très grande distance. Enfin, le type d'entreprise de transport (Figure non présentée) s'organise également en fonction des trois groupes mis en évidence : les transporteurs qui sont également agriculteurs se focalisent sur le transport local, leurs opérations présentant sans doute une imbrication de compte propre et de compte d'autrui; à l'autre extrême, on rencontre les transporteurs n'exerçant pas d'autre activité, plutôt spécialisés dans la grande distance, alors que les transporteurs commerçants occupent une position intermédiaire, moins d'ailleurs à cause d'une concentration sur le groupe médian que parce que leurs pratiques de transport recouvrent les trois groupes.

La nature de l'infrastructure est caractérisée ici de manière élémentaire par le pourcentage de voie bitumée. Les modalités de ce critère ne se disposent pas sur le plan selon un schéma conforme à ce que notre hypothèse de hiérarchisation implique. Il est certes logique que les expéditions entièrement effectuées sur voie non bitumée se trouvent du côté du transport local alors que les expéditions sur route bitumée sont plutôt du côté du transport interurbain, mais les catégories intermédiaires se rapprochent des très longues distances et de l'international. Là encore, c'est une spécificité du Cameroun qui explique le phénomène. Le Cameroun ne dispose pas d'un mais de deux réseaux bitumés dont l'interconnection n'a pas encore été réalisée. Les liaisons entre le sud et le nord du pays ou le Tchad ne s'effectuent donc pas de bout en bout sur le bitume. Les expéditions à très longue distance présentent alors nécessairement un taux de bitumage sensiblement différent de 1. Ce phénomène risque de compliquer l'étude ultérieure de l'influence du type de voie sur le prix de transport.

On retiendra donc qu'existe au Cameroun une séparation très nette entre un transport local, essentiellement intra-provincial, et un transport interurbain, incluant d'ailleurs les échanges internationaux, et qui, lui-même, peut se scinder en deux groupes, intra-régional et inter-régional. Le transport local, entre villages et petites villes, concerne de petites quantités sur de petites distances, le propriétaire voyageant souvent avec ses marchandises dans des pick-up ou des camionnettes. Le transport intra-régional, d'ailleurs plus vivace au Sud qu'au Nord du pays, est principalement le fait de camions porteurs tandis que l'inter-régional, pour lequel distance et quantité sont très élevées, est réalisé



QUANTITE TRANSPORTÉE (PAR CLASSES)	PART DE LA DISTANCE SUR BITUME (%, PAR CLASSES)
QU51 MOINS DE 1.99 T.	BI21 PART de 0.00
QU52 DE 2 T A 3.99 T.	BI22 PART de 0.00 inclus à 33.34 exclus
QU53 DE 4 T A 9.99 T	BI23 PART de 33.34 inclus à 66.67 exclus
QU54 DE 10 A 13.99 T	BI24 PART de 66.67 inclus à 100.00 exclus
QU55 DE 14 T A 19.99 T	BI25 PART de 100.00 inclus à 100.00 inclus
QU56 DE 20 T A 29.99 T	
QU57 PLUS DE 30 T.	



TYPE DU CONTACT CHARGEUR-TRANSPORTEUR	ACCOMPAGNEMENT DE LA MARCHANDISE
CODI DIRECTEMENT	ACOU OUI
COSY SYNDICAT	ACCB NON
COIN INTERMEDIAIRE	ACNB NON REPONSE

Figure 3.2 : La hiérarchisation du secteur, analyses complémentaires

par de plus gros véhicules, ensembles articulés principalement. L'accompagnement de la marchandise n'est que peu répandu dans ces deux types de transport. Enfin, au fur et à mesure que l'on s'éloigne du niveau local, les transporteurs deviennent de plus en plus spécialisés, même si les transporteurs-commerçants restent toujours très présents. Une large corrélation entre de multiples variables existe donc bien et ses covariations nombreuses génèrent une hiérarchisation du secteur. Qu'en est-il alors de la segmentation du secteur ?

2 - LA SEGMENTATION DU SECTEUR

Le précédent chapitre a distingué différents segments de marché. Si l'on met à part l'activité de compte propre, ce sont ainsi une dizaine de segments qui apparaissent. Mais notre échantillon, de par sa taille mais aussi du fait de son mode de constitution, se révèle incapable de couvrir l'ensemble de ces segments. Seulement six d'entre eux y figurent, avec des fortunes diverses d'ailleurs : 11 transports express, 22 chargements confiés par des organismes commercialisant des produits agricoles, 33 expéditions relevant de l'activité des transitaires, mais 85 venant de grands chargeurs, 194 concernant le fret divers local (dont certains doivent correspondre à du ramassage en brousse de petits colis et de voyageurs) et 391 le fret divers interurbain.

Trois segments seulement sont donc susceptibles a priori de nous permettre de rechercher des déterminants des niveaux de prix, alors que les trois autres ne nous fourniront que des estimations grossières d'une part du niveau absolu des prix, d'autre part de leur variabilité. Mais avant d'en venir à l'examen des prix, nous allons examiner si ces différents segments de marché correspondent à des expéditions aux caractéristiques et aux conditions de réalisation distinctes.

La figure 3.3 situe les six segments de marché pour lesquels nous disposons d'informations sur le premier plan factoriel de l'AFC multiple présentée supra et le tableau 3.1 fournit les principaux indicateurs quantitatifs correspondants.

La position des deux marchés du fret divers sur le plan factoriel n'est guère surprenante, le local se trouvant du côté du transport local en opposition nette avec l'interurbain : les quantités moyennes sont d'ailleurs dans un rapport de 1 à 3, et les distances de 1 à 10.

Les expéditions proposées par des transitaires se situent très loin de l'origine des axes, dans la direction du transport international auquel elles sont fortement liées. Leur distance moyenne est très élevée, comme d'ailleurs les quantités transportées qui sont de plus très peu variables : les lots proposés par les transitaires oscillent entre 30 et 35 tonnes et conduisent donc à des poids totaux roulants bien supérieurs aux limites légales. Les pressions à la surcharge des véhicules ne tiennent donc pas qu'aux seuls transporteurs, certains chargeurs, par la taille des lots qu'ils proposent, poussant dans le même sens.

Le transport express s'inscrit dans le premier cadran du plan, à proximité des liaisons entre Douala et les capitales provinciales sur

lesquelles il est concentré. Il est donc nettement éloigné des expéditions de faible tonnage, situées dans le cadran inférieur gauche, alors même que la quantité moyenne est de l'ordre de la tonne. Mais il s'agit d'expéditions donnant lieu à groupage systématique et qui sont donc véhiculées non pas par des pick-up ou des camionnettes mais essentiellement par des camions porteurs, ce qui est tout à fait cohérent avec leur position sur le plan factoriel.

Les grands chargeurs et les organismes agricoles proposent des frets de masse comparable, mais dont les distances varient du simple au double. La nature des produits traités par ces opérateurs (élaborés pour les premiers, agricoles pour les seconds) explique de telles différences.

Enfin, mais c'est toujours de moyennes qu'il s'agit, la nature de l'infrastructure varie peu selon les segments de marché, à l'exception toutefois du fret divers local qui, concernant souvent de petites localités, transite pour moitié sur des voies non revêtues.

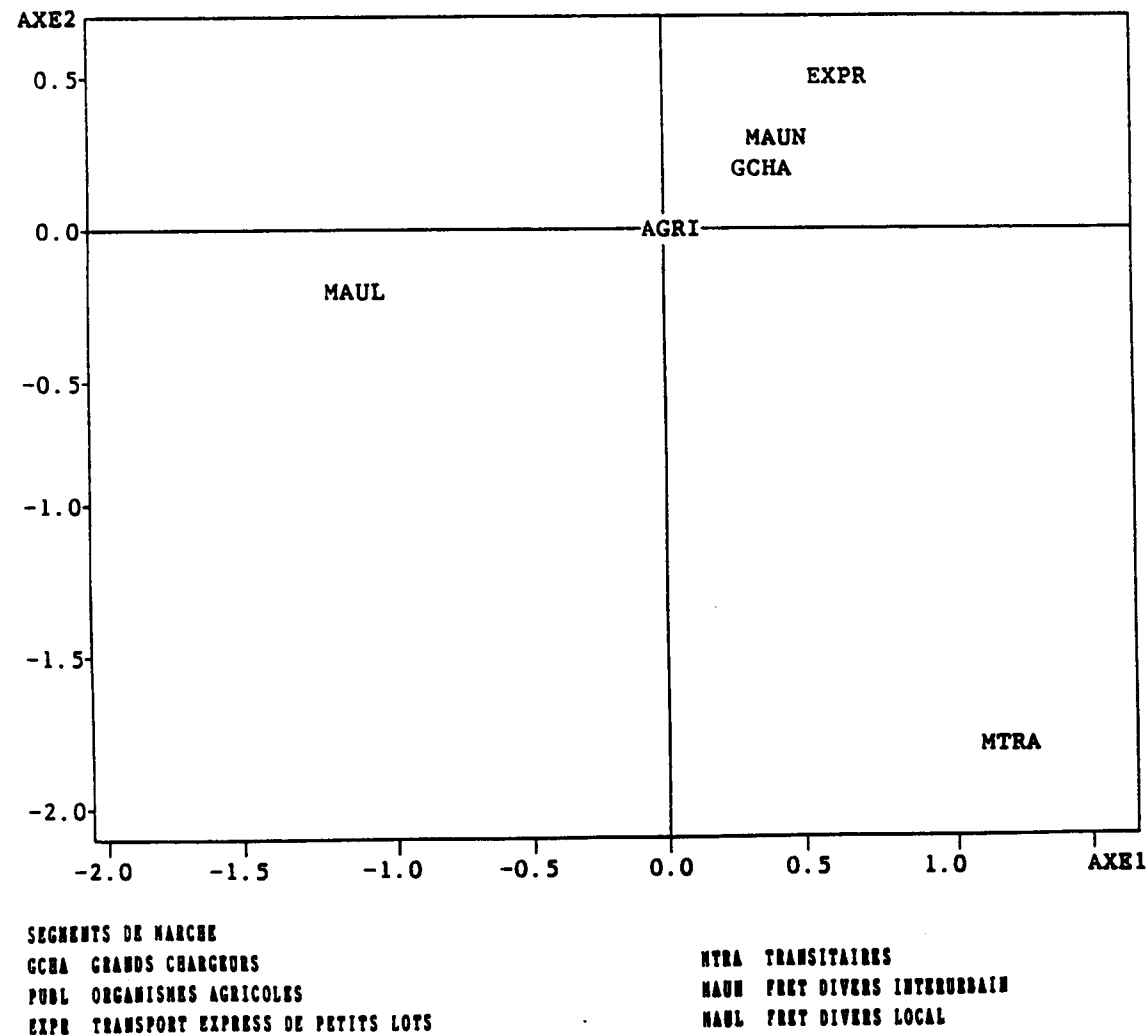


Figure 3.3 : Hiérarchisation et segmentation du secteur

	Quantité (tonnes)	Distance (kilomètres)	Part de bitume (%)
Grands chargeurs	17,2	466	68
Organismes agricoles	16,5	234	71
Transport express	0,8	768	72
Transitaires	32,0	886	65
Divers interurbain	13,4	595	72
Divers local	4,0	58	50

Tableau 3.1 : Les segments de marché, repères quantitatifs

Ainsi que nous l'avons déjà mentionné au chapitre précédent, il n'y a pas de spécialisation de telle ou telle catégorie de transporteurs (qu'elle soit définie par la capacité de transport ou par les éventuelles autres activités de l'entrepreneur) sur tel ou tel segment de marché. Toutefois, il ne faut pas en conclure réciproquement que les frontières entre les différents segments de marché sont parfaitement perméables (Tableau 3.2). L'accès au fret des transitaires implique par exemple de disposer de véhicules de grande capacité, porteurs de haut de gamme ou ensembles tracteur + semi. L'offre d'un service express passe également par la possession de moyens ou de gros porteurs, mais repose essentiellement sur l'aptitude à offrir un haut niveau de qualité de service. A l'inverse, le fret divers local voyage dans des utilitaires légers ou de petits porteurs. Les activités parallèles du transporteur jouant évidemment sur la nature de l'offre qu'il propose et en particulier sur les caractéristiques de sa flotte, il est alors logique que transporteurs "purs", commerçants-transporteurs et transporteurs ayant une autre activité que le commerce figurent en proportion variable selon le segment de marché. On retrouve ainsi l'un des éléments déjà relevés lors de l'étude de la hiérarchisation du secteur, la relative spécialisation des transporteurs "purs" sur la longue distance, très nette ici en ce qui concerne les frets venant des transitaires, alors que les commerçants-transporteurs s'adjugent la moitié du fret divers (local et interurbain).

	Gros véhic.	Parc		Activité		
		Petit véhic.	Gros et petits	Pur	Commer- çant	Autre
Grands chargeurs	17	17	66	39	34	27
Organismes agricoles	0	12	88	0	87	13
Transport express	70	0	30	30	0	70
Transitaires	58	0	42	54	25	21
Divers interurbain	12	48	40	28	53	19
Divers local	0	83	17	11	50	39

Tableau 3.2 : Les segments de marché, parc et activités du transporteur (%)

Le secteur des transports routiers de marchandises est donc marqué par une double différenciation, hiérarchisation d'une part, segmentation d'autre part. Nous allons voir maintenant comment ces deux phénomènes se répercutent sur les niveaux de prix réels.

II - LES PRIX DU TRANSPORT ROUTIER DE MARCHANDISES

Avant de repérer les facteurs susceptibles d'expliquer les variations des prix du transport routier de marchandises, il convient de situer leur niveau absolu, mais surtout de tester leur degré de variabilité.

1 - LES PRIX DE TRANSPORT, APPROCHE GLOBALE

Nous avons précisé dans le rapport méthodologique qu'afin de satisfaire à la double contrainte de la maniabilité de l'indicateur de tendance centrale et du lissage des phénomènes très marginaux, nous avons choisi pour étudier les prix de transport de comparer des prix à la tonne-kilomètre (prix à la T.K., on parlera aussi de prix unitaires dans la suite) à partir de moyennes calculées sur un sous-échantillon des données brutes d'enquête. Pour le Cameroun, la base de données ainsi constituée compte 601 expéditions.

La moyenne des prix à la T.K. relevés est de 80,9 FCFA. Le coefficient de variation correspondant étant très sensiblement supérieur à 1 (1,25 précisément), nous avons là une première indication de la variabilité du prix. Une deuxième indication est fournie par l'écart entre les valeurs extrêmes : le prix le plus élevé (666,7 FCFA) est 60 fois plus élevé que le prix le plus bas (11,2 FCFA). Mais il est, après tout, normal que dans un échantillon d'expéditions aux caractéristiques très disparates (en termes de position dans la hiérarchie du secteur, de segment de marché, d'opérateurs, ...) les prix unitaires enregistrent des variations sensibles. Qu'en est-il lorsque l'on raisonne sur des sous-ensembles d'expéditions ?

La figure 3.4 correspond à la projection des prix unitaires ventilés en 11 classes sur le premier plan factoriel utilisé pour le repérage de la hiérarchisation du système (cf Figure 3.1). Les catégories de prix à la T.K. se distribuent sur le premier axe selon l'ordre naturel, les classes de prix élevé étant toutefois beaucoup mieux séparées que celles de prix faible. Sur le premier plan, on observe une courbe à la concavité tournée vers le bas. Le graphique suggère alors deux remarques : lorsque l'on descend dans la hiérarchie, les prix à la T.K. augmentent; cet effet est extrêmement sensible pour le transport local mais moins affirmé pour l'intra- et l'inter-régional. Il est alors naturel de chercher à mieux saisir ce phénomène en le quantifiant à travers des prix moyens, ce qui amène à rechercher un indicateur rendant compte de la position d'une expédition dans la hiérarchie.

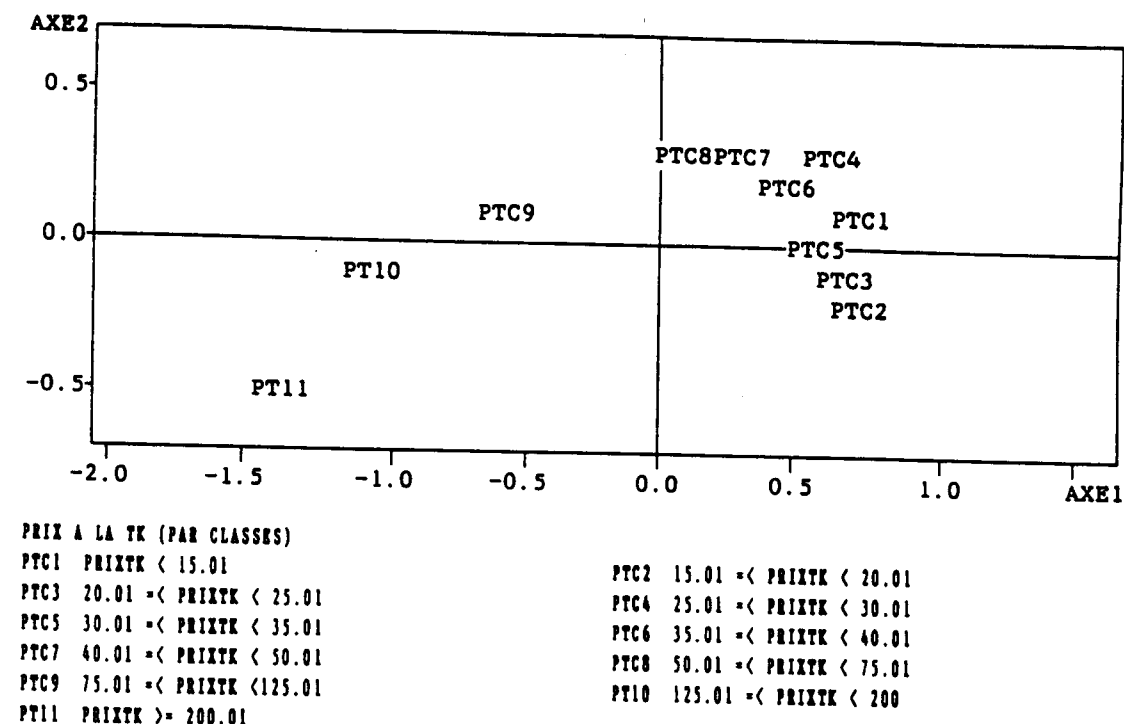


Figure 3.4 : La hiérarchisation du secteur, effets sur les prix

Les trois paramètres retenus pour l'étude de la hiérarchie (distance, véhicule, liaison) pourraient, seuls ou combinés, constituer cet indicateur. De fait, les prix unitaires moyens sont bien différenciés par chacun de ces trois critères et qui plus est des écarts de niveau sensibles demeurent lorsqu'on les croise. Mais, afin de limiter le nombre de modalités de l'indicateur synthétique, nous n'en avons retenu que deux : la distance et le tonnage (mesure plus précise que le véhicule des quantités transportées et disponible ici puisque les expéditions non saisies en tonnes ont été éliminées). Le prix moyen est dans un rapport de 1 à 13 entre les frets à moins de 25 kilomètres et ceux à plus de 1500 et de 1 à 8 entre les expéditions de moins de 2 tonnes et celles de plus de 30 (Tableaux 3.3 et 3.4).

Mais d'une part, si les différentiels de prix sont très importants sur les faibles distances et les faibles quantités, au delà de 10 tonnes ou de 250 km la décroissance se ralentit sensiblement, d'autre part certains coefficients de variation demeurent élevés. C'est pourquoi nous n'avons retenu que 4 classes de distance (définies par les bornes 50, 100 et 250) et 3 classes de quantité (bornes 4 et 10 tonnes) qui conduisent à un indicateur en 8 niveaux (Tableau 3.5). L'écart de prix est alors de 1 à 12, les valeurs moyennes étant ici de meilleurs résumés que pour la seule distance ou la seule quantité puisque les coefficients de variation oscillent entre 0,3 et 0,5. La hiérarchisation du secteur s'accompagne donc d'une hiérarchisation corrélative des prix unitaires, d'autant plus marquée que l'on se place vers les niveaux inférieurs.

DISTANCE	0 à 25	25 à 50	50 à 100	100 à 250	250 à 500	500 à 1000	1000 à 1500	1500 et +
Prix t.k.	298,4	241,4	128,2	56,3	35,5	34,2	25,3	23,1
Coef. var	0,45	0,61	0,63	0,66	0,58	0,58	0,44	0,39

Tableau 3.3 : Prix unitaires, selon la distance (FCFA)

Tonnes	0 à 2	2 à 4	4 à 10	10 à 14	14 à 20	20 à 30	+ 30
Prix t.k.	204,3	147,8	52,4	36,0	34,0	35,2	26,6
Coef. Var	0,67	0,82	0,70	0,56	0,84	0,71	0,26

Tableau 3.4 : Prix unitaires, selon la quantité (FCFA)

Niveau	Caractérisation	Prix unitaire	Coef. var.
1	- de 4 T et - de 50 km	304,6	0,44
2	- de 4 T, 50 à 100 km	160,2	0,49
3	ou 4 à 10 T, - de 50 km	104,0	0,51
4	- de 4 T, 100 à 250 km	64,0	0,45
5	ou + de 10 T, - de 50 km	52,3	0,35
6	4 à 10 T, 50 à 100 km	40,7	0,35
7	ou - de 4 T, + de 250 km	31,6	0,43
8	+ de 10 T, 50 à 100 km	26,2	0,29
	ou 4 à 10 T, 100 à 250 km		
	+ de 10 T, 100 à 250 km		
	4 à 10 T, + de 250 km		
	+ de 10 T, + de 250 km		

Tableau 3.5 : Définition des huit niveaux hiérarchiques et prix unitaires correspondants (FCFA)

Les segments de marché présentent des prix moyens également bien différenciés (Tableau 3.6). Mais le rapport entre les extrêmes n'est que de 1 à 7 et les segments sont, en termes de prix, moins homogènes que les niveaux hiérarchiques. De fait, les écarts de prix unitaires moyens entre les segments résultent de la combinaison de deux effets : un effet de structure lié à l'inégale distribution des segments de marché sur les 8 niveaux hiérarchiques, un effet propre, imputable aux caractéristiques des segments (qualité de service, liaison offre-demande, ...).

	Prix unitaire	Coef. de variation
Grands chargeurs	35,4	0,40
Organismes agricoles	58,1	0,85
Transport express	109,4	0,54
Transitaires	29,1	0,23
Divers interurbain	37,2	0,65
Divers local	194,5	0,68

Tableau 3.6 : Prix unitaires, selon le segment de marché (FCFA)

Ce phénomène de composition, valable pour tous les segments, apparaît très clairement si l'on se focalise sur le seul fret divers (Tableau 3.7). Le fret divers local, prédominant sur les niveaux les plus bas de la hiérarchie, est peu à peu supplanté par le fret divers interurbain, lorsque l'on monte dans la hiérarchie (ce qui est bien sûr tout à fait normal!). Les niveaux les plus bas étant aussi les plus chers, le fret divers local sera globalement plus cher que le fret divers interurbain. Mais simultanément, pour un niveau hiérarchique donné, le prix moyen observé sur le segment local est systématiquement plus cher que celui du segment interurbain (du fait du type de voie empruntée, de l'état des rapports entre offre et demande, ...). L'écart global entre les deux segments est ainsi encore amplifié et dépasse 5, alors qu'à niveau donné, il est toujours inférieur à 2 (entre 1,2 et 1,9).

Niveau hiérarchique	Divers local		Divers interur.	
	Effectif	Prix unit.	Effectif	Prix unit.
1	60	304,6	0	-
2	57	168,6	5	87,6
3	14	118,6	16	70,2
4	13	79,0	42	62,0
5	7	62,4	16	46,2
6	11	45,2	42	39,3
7	0	-	39	31,5
8	0	-	152	25,2

Tableau 3.7 : Prix unitaires, selon le niveau hiérarchique et le segment de marché pour les frets divers (FCFA)

Deux facteurs de différenciation jouent donc de manière lourde au sein de notre échantillon. C'est tout d'abord la position de l'expédition dans la hiérarchie du système de transport routier de marchandises qui va définir un niveau de prix unitaire. C'est ensuite le segment de marché auquel l'expédition appartient qui intervient pour préciser ce niveau. Mais d'autres facteurs sont susceptibles de montrer ou de générer des écarts entre prix unitaires. Nous allons maintenant examiner un certain nombre de caractéristiques de l'expédition, en cherchant à séparer à chaque fois ce qui relève d'un effet propre et ce qui tient à un phénomène de composition.

2 - LES PRIX DE TRANSPORT, QUELS AUTRES DETERMINANTS ?

Divers éléments jouent sur le niveau de prix unitaire. Nous envisageons tout d'abord le rôle de la tarification, puis nous mettons en évidence trois types d'inégalités spatiales. Nous considérons ensuite le rôle des intermédiaires avant de terminer par l'influence de certaines caractéristiques du transporteur.

2.1 - Prix et tarifs

Nous avons rappelé dans le chapitre 1 l'existence d'une tarification obligatoire dans le transport routier de marchandises. Si les quelques résultats globaux donnés précédemment suffisent à montrer qu'il est inutile de tester le respect de cette réglementation, deux phénomènes méritent toutefois d'être examinés de plus près : d'une part, quelle est l'attitude des chargeurs publics, d'autre part la tarification conserve-t-elle un caractère indicatif se manifestant par la persistance d'écarts entre catégories de produits ?

Le sous-échantillon d'expéditions relevant de chargeurs publics est, on le sait, de faible taille. Seule la classe tarifaire 7 (produits divers) peut permettre quelques constatations. Le tarif officiel est passé en juillet 1988 de 40 à 42 FCFA : sur les 19 expéditions, 5 seulement ont un prix unitaire compris entre 37 et 45 F, les 14 autres se ventilant à parts égales au dessus et au dessous de cette fourchette. La tarification ne semble donc guère respectée par cette catégorie de chargeurs ...

La ventilation des expéditions selon la catégorie tarifaire et le niveau hiérarchique conduit à la présence d'effectifs très faibles dans plusieurs des cases du tableau correspondant. Il en serait d'ailleurs de même si le niveau était remplacé par le type de marché et, plus généralement pour tout croisement entre niveaux ou segments et l'une quelconque des autres caractéristiques de l'échantillon. On ne retiendra pour nos analyses que les modalités assurant des effectifs minimaux de 5 dans chaque case du tableau étudié, les prix unitaires moyens calculés sur des effectifs inférieurs à 10 étant de plus indiqués entre parenthèses. Seules deux des sept catégories permettent des comparaisons : la deuxième, regroupant essentiellement la farine, le ciment, le sucre, les céréales, et la septième, celle des produits divers. Le tableau 3.8 montre que, pour 7 niveaux sur 8, les prix pratiqués présentent un différentiel de même sens que celui de la tarification légale, le rapport prix classe 2 / prix classe 7 étant toutefois très variable. D'autre part, le prix est inférieur au tarif dès lors que la distance est élevée (supérieure à 250 km).

Les prix unitaires pratiqués s'éloignent sensiblement des tarifs légaux, même pour des chargeurs institutionnels. Il est d'autre part difficile d'affirmer que la tarification garde un caractère indicatif puisque si l'on enregistre des écarts "théoriques" et "observés" de même sens entre groupes de produits, le niveau de ces écarts demeure très fluctuant. En l'état actuel du fonctionnement du secteur, la tarification obligatoire semble donc un outil inadapté.

Niveau	1	2	3	4	5	6	7	8	Tarif
Catégorie tarifaire 2	290,1	(185,1)	(61,8)	(54,5)	46,3	36,5	25,1	23,9	35,05
Catégorie tarifaire 7	304,0	151,9	116,3	66,4	54,9	42,8	35,4	26,1	42,65

Tableau 3.8 : Prix unitaires et tarifs, selon le niveau hiérarchique pour deux catégories tarifaires (FCFA)

2.2 - Prix et inégalités spatiales

Trois types d'inégalités spatiales apparaissent lorsque l'on compare les niveaux de prix unitaires.

Des écarts sensibles existent entre les prix unitaires pratiqués au nord et au sud du pays (Tableau 3.9). Pour tous les niveaux de la hiérarchie, les transports internes à la zone sud du pays (grosso modo le triangle Douala, Yaoundé, Bafoussam) donnent lieu à des prix moyens à la T.K. supérieurs à ceux pratiqués dans la zone nord (Ngaoundéré étant sa limite inférieure). Ce phénomène est tout aussi marqué lorsque l'on considère les segments de marché et non plus les niveaux hiérarchiques. On peut y voir le résultat de deux effets. D'une part, l'activité semble plus déprimée au nord du pays que dans le sud et la concurrence entre transporteurs y serait alors plus vive. D'autre part, les transporteurs du nord bénéficient des importations frauduleuses en provenance du Nigéria, que ce soit pour le gasole, les pneumatiques ou certaines pièces détachées ; leurs coûts sont donc tirés vers le bas et les prix s'aligneraient, au moins en partie.

Niveau	1	2	3	4	5	6	7	8
Interne au sud	313,4	169,4	104,5	65,6	53,3	41,9	33,8	28,9
Interne au nord	(255,0)	143,0	(100,0)	(65,1)	(45,6)	(30,7)	(25,7)	22,7

Tableau 3.9 : Prix unitaires, selon le niveau hiérarchique et le lieu de transport (FCFA)

Le second déséquilibre concerne les relations entre ces deux grandes régions. Il s'agit essentiellement d'un fret divers interurbain entre Douala et les trois capitales provinciales du nord, concernant donc quasi exclusivement le dernier niveau de la hiérarchie. Les flux vers Douala (nord-sud), avec un prix moyen de 16 FCFA, se situent à un niveau bien inférieur aux flux inverses pour lesquels le prix moyen atteint 23 FCFA. On peut y voir encore l'effet de différentiels de coûts entre les deux régions nord et sud, mais c'est plutôt du côté du rôle central de Douala qu'il faut en chercher la raison.

Même et surtout en période de rareté du fret, Douala offre une plus grande facilité de rechargement aux transporteurs que les grandes villes de l'intérieur. Si l'on raisonne non plus au seul trajet mais à l'aller et retour, les transporteurs sont prêts à accepter des prix faibles pour rejoindre rapidement le littoral où ils savent pouvoir trouver plus facilement des frets rémunérateurs. Les expéditions arrivant à Douala se retrouvent donc avec des prix minorés. Ce raisonnement est d'ailleurs valable non seulement pour les échanges entre Douala et les provinces du nord, mais plus généralement pour les flux entre Douala et toutes les capitales provinciales.

Le dernier déséquilibre spatial est dû aux conditions d'accès au réseau bitumé. Deux approches différentes le mettent en évidence.

Il est tout d'abord révélateur de comparer, pour un niveau donné de la hiérarchie, les deux cas extrêmes, c'est-à-dire des expéditions réalisées d'une part entièrement sur bitume et d'autre part entièrement sur des voies non revêtues. Une telle comparaison n'est toutefois possible que sur 5 niveaux (Tableau 3.10) puisqu'au fur et mesure que l'on s'élève dans la hiérarchie, il est de plus en plus difficile de trouver des expéditions de la seconde catégorie. Parallèlement, il est clair qu'une route en terre en bon état possède des qualités de roulement bien supérieures à une route revêtue mais dégradée. Toutefois, la difficulté pour recueillir auprès de transporteurs et surtout de chargeurs une information plus fine sur la nature des voies empruntées nous a imposé de ne retenir que l'indicateur bitumé/ non bitumé. Les prix moyens sur voie non bitumée sont systématiquement plus élevés que ceux sur route revêtue, le coefficient multiplicateur variant toutefois beaucoup (de 1,07 à 1,46).

Niveau	1	2	3	5	6
0 % bitumé	327,8	151,9	123,7	(67,4)	(57,1)
100 % bitumé	275,2	141,4	91,9	48,4	39,0

Tableau 3.10 : Prix unitaires, selon le niveau hiérarchique et la nature de l'infrastructure (FCFA)

La seconde méthode consiste à réaliser une régression linéaire du prix à la tonne sur les distances bitumée et non bitumée. Les coefficients des deux catégories de distance sont alors homogènes à des prix à la T.K.. Pour les huit niveaux hiérarchiques, la régression sans terme constant donne de meilleurs résultats que celle incluant une constante, ce qui impliquerait qu'il n'y a pas de valorisation de la prise en charge de l'expédition, mais proportionnalité du prix total à la quantité et à la distance. Statistiquement, ces régressions sont de bonne qualité, mais pas exceptionnelles, le R^2 variant entre 0,77 et 0,91. On retrouve néanmoins le même phénomène qu'avec la première approche puisque les coefficients relatifs à la distance sur voie non revêtue sont systématiquement supérieurs à ceux afférents à la distance sur route bitumée, le coefficient multiplicateur restant toujours très variable (de 1,03 à 1,96).

En conclusion, on retrouve donc un résultat traditionnel concernant l'influence de la nature des voies empruntées : le prix unitaire sur bitume, s'alignant sur les structures de coût, est inférieur au prix unitaire sur les autres voies. Toutefois, les fortes fluctuations de l'écart entre ces deux prix laissent penser que les différentiels de coût ne se répercutent que partiellement sur les prix.

Nous avons donc mis en évidence trois facteurs de discrimination spatiale des prix : les deux premiers relèvent de l'organisation géographico-économique du pays, le dernier tient à la configuration du réseau routier.

2.3 - Prix et formes du contact entre chargeur et transporteur

Nous avons indiqué lors de l'étude de la hiérarchisation du secteur que les intermédiaires, syndicat inclus, étaient très peu présents et se rencontraient essentiellement sur le segment du fret divers interurbain et, à un moindre degré, en liaison avec les transitaires (du fait du lent redémarrage du syndicat à Ngaoundéré). Sept expéditions sur dix ayant donné lieu à intermédiation se rencontrent donc sur le niveau supérieur de la hiérarchie. Avant de mesurer le poids de l'intermédiaire, rappelons la distinction faite dans le chapitre précédent entre l'intermédiaire externe, opérateur "traditionnel" ne possédant ni marchandises ni véhicules mais mettant en contact chargeurs et transporteurs, et l'intermédiaire interne, employé d'un organisme public ou d'un gros chargeur qui, de par sa position, peut monnayer auprès du transporteur un accès plus ou moins rapide au fret. Seul le premier est ici repéré.

Sur le niveau le plus élevé de la hiérarchie, les prix unitaires moyens sont légèrement plus faibles lorsqu'il y a intervention du syndicat (24,8 FCFA) ou d'un autre type d'intermédiaire (25,8 FCFA) qu'en cas de contact direct (26,4 FCFA). Mais ces différences sont à la limite du significatif et nous considérerons plutôt que le mode de contact n'intervient pas sur le niveau du prix unitaire. Il n'en reste pas moins intéressant de mesurer le coût de cet opérateur supplémentaire.

La rémunération du syndicat ne nous est connue que dans la moitié des cas. Ce faible nombre d'expéditions ne permet pas de tirer de conclusions très intéressantes, d'autant que le syndicat est encore très peu actif. On notera simplement qu'au départ de Ngaoundéré le syndicat perçoit environ 1,4 % du prix du transport pour un fret de 30 à 35 tonnes, confié par un transitaire (soit un montant du même ordre de grandeur que la cotisation annuelle).

Les autres intermédiaires, bien évidemment officieux, perçoivent une part du prix du transport plus importante que le syndicat. Cette part semble d'autant plus élevée que le niveau hiérarchique auquel appartient l'expédition est faible : elle dépasse 7 % pour les niveaux 4, 5 et 6 (mais avec des effectifs très faibles) et tombe à 2,7 % pour le niveau 8 qui concentre la grande majorité des expéditions concernées. Ramenée à la tonne transportée, la rémunération de l'intermédiaire est plus stable. Elle se situe autour de 750 à 800 FCFA, soit une valeur sensiblement plus faible que celle annoncée dans les entretiens (1000 FCFA). Cet écart peut peut-être s'expliquer par la perception négative qu'ont les transporteurs

de ces pratiques, perception qui les amènerait à décrire cette forme d'intermédiation en amplifiant ses aspects négatifs.

A prix fixé, la présence d'un intermédiaire ampute nécessairement la rémunération du transporteur. Il resterait à faire la balance entre ce surcoût et les gains liés à un moindre temps d'immobilisation du véhicule. Les données disponibles ne le permettant pas, on retiendra donc qu'actuellement le syndicat offre un service moins onéreux que les intermédiaires officieux, mais que ce service reste encore peu fréquent.

2.4 - Prix et caractéristiques du transporteur

A partir des autres activités pratiquées par le transporteur, on peut constituer trois groupes : les transporteurs purs, pour lesquels le transport est la seule activité, les transporteurs-commerçants, qui sont d'ailleurs bien souvent d'abord des commerçants et ensuite des transporteurs, et les autres transporteurs, catégorie hétérogène rassemblant des agriculteurs, des industriels, des fonctionnaires pratiquant aussi le transport. Ce dernier groupe, trop hétéroclite, ne se laisse pas aisément résumer, voire même caractériser. Aussi n'allons-nous maintenant comparer que les deux premiers.

Nous l'avons déjà vu, les transporteurs-commerçants sont présents sur tous les segments de marché et tous les niveaux hiérarchiques, à l'exception néanmoins du transport express, segment très spécifique par ses exigences de qualité de service. Les transporteurs purs sont surtout présents sur le haut de la hiérarchie, sur le marché du fret divers interurbain ou en liaison avec les transitaires. Cette forme de spécialisation n'est pas sans effet sur la compétitivité relative des deux groupes. Les transporteurs purs sont moins chers que les commerçants-transporteurs sur les deux segments où ils sont plus spécialement présents mais plus chers pour le fret divers local et le fret proposé par les grands chargeurs. En termes de niveaux hiérarchiques, les transporteurs-commerçants contractent à des prix plus faibles que les transporteurs purs sur les niveaux inférieurs, la tendance s'inversant sur les niveaux supérieurs (Tableau 3.11).

Niveau	1	2	3	4	5	6	7	8
Transp. pur	-	(262,8)	(113,4)	46,3	(51,2)	33,9	(20,7)	25,3
Transp. commerçant	287,7	154,9	83,7	68,3	(43,4)	45,3	40,8	25,4

Tableau 3.11 : Prix unitaires, selon le niveau hiérarchique et l'activité du transporteur (FCFA)

Quelques éléments d'explication peuvent être avancés. Tout d'abord, la pratique du compte d'autrui vient généralement en complément du transport privé chez les commerçants-transporteurs. Cette subordination est plus facile à mettre en oeuvre pour des transports de proximité, elle s'insère dans les circuits habituels du commerçant. A longue distance par

contre, le transport public implique une plus grande disponibilité des véhicules, la connaissance de réseaux permettant de recharger le véhicule en réduisant les temps d'attente. Le commerçant-transporteur est alors souvent défavorisé par rapport au transporteur pur qui n'a pas à concilier les demandes des chargeurs avec ses propres besoins. Enfin, les flottes des transporteurs purs sont constituées de plus gros véhicules que celles des transporteurs-commerçants. On pourrait croire qu'il y a là un autre facteur expliquant les différentiels de prix, mais nous allons voir que la relation prix, véhicule, niveau hiérarchique est complexe et ne se traduit pas nécessairement en faveur des véhicules les plus lourds.

Si jusqu'à maintenant les effets sur les niveaux de prix que nous avons mis en évidence correspondaient essentiellement à des effets propres des facteurs étudiés, l'influence du type de véhicule renvoie plutôt à un effet de composition. En effet, globalement, les prix pratiqués pour les utilitaires légers (198 FCFA) sont beaucoup plus élevés que ceux pratiqués pour les camions porteurs (44 FCFA), eux-mêmes étant supérieurs aux prix unitaires moyens constatés pour les ensembles articulés et les trains routiers (32 FCFA). Les écarts, bien que réduits, demeurent lorsque l'on considère les différents segments de marché. Ainsi, pour le fret divers interurbain, les niveaux moyens des prix unitaires sont respectivement de 71, 34 et 28 FCFA, tandis que pour le fret divers local, ils atteignent 243, 83 et 64 FCFA.

Mais si l'on raisonne à niveau hiérarchique donné (Tableau 3.12), deux constatations s'imposent. Premièrement, les possibilités de comparaison sont réduites : en caricaturant, on pourrait presque dire que la hiérarchisation fonctionne trop bien ! Deuxièmement, lorsque les comparaisons restent possibles, leurs résultats sont imprévisibles : ainsi en passant du niveau 2 au niveau 3, les porteurs deviennent plus chers que les petits véhicules, la relation s'inversant à nouveau si l'on considère le niveau 4. Il n'y a donc pas d'influence directe du type de véhicule sur les prix pratiqués, mais bien influence indirecte à travers leurs conditions d'utilisation.

Niveau	1	2	3	4	5	6	7	8
Utilitaires légers	304,6	173,7	85,9	72,8	-	-	-	-
Porteurs	-	112,9	121,3	59,6	51,8	41,1	32,3	25,8
Ensembles articulés	-	-	-	-	-	39,2	-	26,8

Tableau 3.12 : Prix unitaires, selon le niveau hiérarchique et le type de véhicule (FCFA)

Ce sont des effets propres que nous retrouvons avec le sens de l'expédition. Ce sens, pour le transporteur, peut être un aller (départ du lieu de résidence de l'entreprise), un retour (arrivée en ce lieu) ou autre (tous les autres cas). Nous n'étudierons à nouveau que les deux premières configurations, la troisième catégorie étant trop hétérogène.

Pour les deux marchés du fret divers, seuls segments pour lesquels des comparaisons sont possibles, l'aller est sensiblement plus cher que le retour (de 25 à 33 %). Cette tendance se retrouve sur la quasi-totalité des niveaux hiérarchiques, à des degrés variables toutefois (Tableau 3.13). Il s'agit là d'un phénomène connu, les transporteurs cherchant à l'aller à couvrir les frais du voyage et à dégager une marge bénéficiaire minimale, et acceptant plus facilement au retour des prix faibles, de toute façon plus rémunérateurs qu'un retour à vide.

Niveau	1	2	3	4	5	6	7	8
Aller	343,3	183,7	115,5	63,7	(54,2)	41,9	32,6	27,2
Retour	298,3	135,3	110,0	59,5	48,7	51,3	(28,2)	26,4

Tableau 3.13 : Prix unitaires, selon le niveau hiérarchique et le sens pour le transporteur (FCFA)

2.5 - Conclusion

Les prix de transport présentent une grande variabilité. Entre les niveaux extrêmes de la hiérarchie, des écarts de 1 à 12 peuvent être constatés.

La position de l'expédition dans la hiérarchie du secteur s'avère le déterminant le plus important du niveau de prix. L'indicateur de niveau hiérarchique que nous avons élaboré en combinant quantité et distance explique ainsi 72 % de la variance des prix unitaires de notre échantillon. Le segment de marché intervient également dans la détermination du prix unitaire, mais à un moindre degré (la part de variance expliquée n'est plus ici que de l'ordre de 50 %).

Un certain nombre d'autres facteurs jouent sur le niveau de prix, mais leur influence reste mineure. C'est ainsi le cas, sans chercher à être exhaustif, de la dimension géographique de la liaison, du type d'infrastructure ou de la nature des autres activités du transporteur.

Avant de pouvoir comparer prix et coûts de transport, il nous reste encore à déterminer ces coûts.

CHAPITRE IV

LES COÛTS DE TRANSPORT

Dans quelle mesure les prix analysés au chapitre précédent reflètent-ils les coûts que supportent les transporteurs et est-il possible de réduire ces coûts afin de diminuer les prix supportés par les chargeurs ? Pour tenter de répondre à ces questions, nous avons estimé des coûts de transport à partir des informations recueillies au cours des entretiens avec les transporteurs. Pour différents types de véhicules et d'utilisation, nous avons reconstitué les coûts d'exploitation au kilomètre; dans une seconde étape nous avons converti ces coûts au véhicule-kilomètre en coûts à la tonne-kilomètre transportée en utilisant les charges utiles et une estimation des coefficients d'utilisation, tenant compte simultanément du taux de chargement et du taux de parcours en charge.

I LA METHODE

Les estimations des coûts de transport sont très sensibles aux hypothèses retenues quand à l'utilisation des véhicules et au comportement des transporteurs. Nous nous sommes efforcés de traduire aussi fidèlement que possible les renseignements fournis par les transporteurs et de les compléter avec d'autres sources (sociétés d'assurances, de crédit automobile, ...). Les coûts d'exploitation ont été reconstitués toutes taxes comprises et nous avons ensuite estimé le montant des taxes sur les consommations intermédiaires à partir d'informations fournies par les administrations.

Les types de véhicules et d'activité étudiés sont ceux pour lesquels nous disposons de suffisamment d'informations :

- un ensemble tracteur et semi-remorque de 25 tonnes de charge utile pour lequel trois types d'activités sont considérées
 - . un transport international entre Ngaoundéré et Ndjaména ; cette activité est marquée par une très faible rotation des véhicules (manque de fret) et la proximité du Nigéria;
 - . un transport entre les principales villes du pays, y compris sur des routes non goudronnées;
 - . un transport entre Douala et Bafoussam, sous contrat garantissant une activité très soutenue;

- un camion de 12 tonnes de charge utile effectuant des transports identiques à ceux du semi-remorque sauf pour le transport international qui se passe entre Douala et Bangui.

- une camionnette de 1,9 tonnes de charge utile effectuant des transports en brousse dans l'ouest du pays, pour moitié environ sur des pistes rurales en mauvais état.

Dans tous les cas, il s'agit d'entreprises petites ou moyennes, les grandes entreprises étant des cas trop isolés pour qu'il soit possible d'établir des coûts moyens. Pour ces sept types de transports (véhicule et activité), la description que les transporteurs nous ont faite de leur activité a permis d'estimer les kilométrages annuels parcourus et les coefficients d'utilisation.

II LES POSTES DE COUT

Les frais fixes et charges salariales ont été estimés sur une base annuelle et divisés par le kilométrage correspondant alors que les frais variables, liés au kilométrage parcouru, ont été estimés sur la base des voyages décrits par les transporteurs.

1 LES FRAIS FIXES

Nous avons isolé quatre postes au sein des frais fixes : l'amortissement du véhicule, les frais financiers, l'assurance et les impôts et taxes directes.

1.1 - L'amortissement du véhicule

L'amortissement annuel est obtenu en divisant le prix d'achat du véhicule sans pneumatiques, neuf ou d'occasion, par sa durée de vie. La majorité des transporteurs achètent leurs véhicules neufs, sauf dans le nord où les petits transporteurs rencontrés les ont presque tous achetés d'occasion.

1.2 - Les frais financiers

Les transporteurs ont généralement recours au crédit, soit à la Société Camerounaise de Crédit Automobile (SOCCA), cas le plus courant, soit auprès d'une banque ou encore du concessionnaire qui leur vend le véhicule. Les conditions de crédit sont négociables selon la confiance qu'inspire l'emprunteur mais la règle est que celui-ci doit avoir un apport personnel couvrant au moins le quart du prix d'achat et le remboursement se fait par mensualités constantes sur deux ans au plus. Le taux d'intérêt annoncé par la SOCCA est de 18 % mais, en tenant compte des frais de dossier et d'assurance, le coût réel de l'intérêt est proche de 28 % du montant emprunté. Certains transporteurs bénéficiant d'une garantie de recette par contrat ont obtenu un crédit couvrant la totalité de leur achat. Dans le nord, les véhicules achetés d'occasion l'ont été grâce à un crédit très souple du vendeur : celui-ci est remboursé quand le camion produit suffisamment de recettes, sans majoration pour les retards de paiement.

1.3 - L'assurance

La grande majorité des transporteurs ont une assurance au tiers; l'assurance "vol-incendie", beaucoup plus chère, n'est prise que durant la période de remboursement des mensualités, lorsque l'organisme prêteur l'exige. Enfin les transporteurs qui veulent travailler pour les grandes sociétés doivent souscrire une assurance pour les marchandises transportées.

1.4 - Impôts et taxes directes

Les taxes supportées par le transporteur sont nombreuses; la plus importante est la patente dont le montant est fixé par type de véhicule. Pour les particuliers et entreprises qui ne sont pas soumis au régime du bilan, c'est à dire pour la majorité des petits et moyens transporteurs, la patente comprend un impôt forfaitaire qui se substitue à la taxe sur le chiffre d'affaire. Les autres taxes, moins importantes, sont la vignette, la carte bleue (autorisation d'exercer le transport pour compte d'autrui), les taxes de stationnement, de dégradation de chaussée, de mairie, la visite technique et le droit de timbre.

2 - LES CHARGES SALARIALES

Le personnel roulant comprend généralement un chauffeur et un apprenti (souvent deux apprentis dans le Nord) pour les camions et semi-remorques et un chauffeur seulement pour les camionnettes. Une seule entreprise déclare plus de chauffeurs que de véhicules et une autre n'a pas d'apprenti. Un chauffeur de semi-remorque a un salaire compris entre 40 et 165 000 francs CFA par mois, auquel il faut ajouter des primes importantes dans certaines entreprises dont les camions ont une forte rotation. L'apprenti, qui est également un salarié de l'entreprise mais choisi par le chauffeur, gagne entre 15 et 46 000 FCFA.

Les charges sociales s'élèvent à 12 % des salaires, réparties entre le risque professionnel (7 % du salaire) et la pension vieillesse (5 %). Le Document d'Information sur le Personnel Employé (DIPE), qui fait la preuve du paiement de ces charges, est souvent contrôlé et peu d'employeurs peuvent éviter ces charges.

Le plus souvent, les petites entreprises ne comptent pas de salarié sédentaire spécifiquement affecté à l'activité de transport; pour les entreprises moyennes et notamment les transporteurs commerçants dont une partie du personnel sédentaire peut travailler partiellement au transport, les charges correspondantes sont comprises dans les frais généraux.

3 - LES COUTS VARIABLES AU KILOMETRE

Les coûts variables au kilomètre sont répartis en quatre rubriques : le carburant, les pneumatiques, les frais de route et les dépenses liées à l'entretien-réparation.

3.1 - Le carburant

Le prix du carburant est variable suivant les régions. Au nord, on trouve du carburant importé en contrebande du Nigéria à 120 FCFA par litre alors que le prix officiel à la pompe est de 181 FCFA. Ce carburant serait de moins bonne qualité. Les transitaires de Ngaoundéré paient une partie du transport qu'ils confient en bons d'essence valables uniquement dans les stations qui vendent le carburant officiel afin de limiter cette contrebande.

Les consommations de carburant annoncées par les transporteurs sont en moyenne très élevées : 66 litres au 100 km pour un semi remorque et 55 litres pour un camion. Plus encore que la nature des infrastructures empruntées ou que la surcharge des véhicules, c'est le comportement des conducteurs qui est mis en cause par les transporteurs. Ceux-ci soupçonnent souvent leurs chauffeurs d'effectuer des voyages clandestins qui viennent augmenter la consommation apparente de carburant.

3.2 - Les pneumatiques

Là encore les transporteurs du nord peuvent acheter des pneumatiques et toutes les pièces détachées importées du Nigéria à des prix bien inférieurs aux tarifs habituels. Un même type de pneu Michelin qui vaut 212 000 FCFA au tarif normal, c'est à dire fabriqué en France et importé par Douala en payant les taxes, coûte 140 000 FCFA s'il est importé en contrebande via le Nigéria ou encore 105 000 FCFA s'il a été fabriqué au Nigéria (avec, peut-être, une qualité inférieure).

3.3 - Les frais de route

Ce poste représente le montant que le propriétaire d'un camion donne à son chauffeur pour un voyage; il comprend en fait deux catégories de dépenses qui sont difficilement mesurables séparément.

D'une part, la majorité des chauffeurs, que les véhicules soient ou non en règle, doivent donner un peu d'argent aux agents de contrôle qui les arrêtent fréquemment sur la route. C'est souvent le seul moyen pour ne pas perdre plusieurs heures en négociations et en contrôle à chaque arrêt. Les sommes ainsi prélevées sont d'environ 2 000 FCFA par arrêt pour un semi-remorque en charge et moitié moins quand il circule à vide; il faut compter deux arrêts par ville traversée. Cette pratique est connue de tous et les transporteurs s'en plaignent très ouvertement. Rares sont les véhicules qui réussissent à passer sans payer : deux transporteurs ont déclaré refuser de donner de l'argent à leurs chauffeurs pour "soudoyer" les agents de la force publique.

D'autre part, le personnel roulant perçoit également des frais de déplacement pour payer ses repas et son hébergement durant les voyages. Il est clair que les chauffeurs ont intérêt à déclarer des pots de vins élevés à leurs patrons qui sont le plus souvent dans l'impossibilité de contrôler ces dépenses.

3.4 - Entretien et réparation

A l'exception des vidanges qui sont effectuées très régulièrement, tous les 2 à 3 000 km, les frais d'entretien et de réparation sont très difficilement estimés par les petits transporteurs sur une longue période. Pour ce poste nous avons utilisé des informations fournies par de grandes entreprises qui suivent leurs différents coûts. Selon ces indications, ce poste serait très important, du même ordre d'importance que le poste carburant.

4 - LES FRAIS GENERAUX

Les dépenses non affectables portent à la fois sur les fonctions d'organisation, de gestion, d'administration et de commercialisation du service transport. Elles comprennent au minimum la rémunération du propriétaire du véhicule pour ces différentes fonctions et peuvent aussi comporter les frais de l'établissement et du personnel sédentaire. Faute d'informations précises, ce poste a été estimé en pourcentage des autres postes : entre 5 et 10 % du coût selon le type de transport.

III - LES STRUCTURES DE COUT

Les résultats présentés sont, dans un premier temps, ceux concernant les coûts au véhicule kilomètre avant de passer aux coûts à la tonne-kilomètre. L'annexe donne les résultats détaillés de ces estimations. Malgré tout le soin apporté à cet exercice, il faut souligner l'imprécision qui pèse sur certains postes de coûts et, en conséquence, sur le coût total.

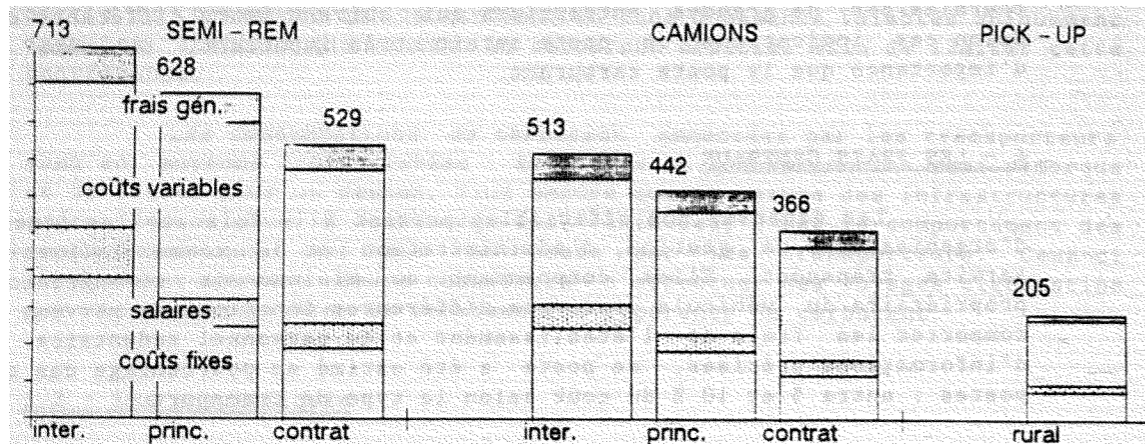
1 - COUTS AU VEHICULE-KILOMETRE

Les semi-remorques ont un coût au kilomètre presque 1,5 fois plus élevé que les camions, alors que leur charge utile est environ deux fois plus importante (Figure 4.1 et Tableau 4.1). Pour les semi-remorques et les camions, on observe que les modalités du transport ont une influence très sensible sur le coût, principalement sur les coûts fixes et les coûts salariaux qui sont presque inversement proportionnels au kilométrage annuel.

Pour un semi remorque, les coûts fixes varient entre 23 et 38 % du coût total, le coût du personnel roulant entre 7 et 14 %. Il faut souligner que ces écarts dans les structures de coût pour un type de véhicule donné auraient été beaucoup plus importants si l'on avait fait l'hypothèse de coûts annuels identiques pour les différents types d'entreprises : si par exemple les petits transporteurs du nord avaient les mêmes coûts fixes et salariaux que les transporteurs sous contrat, tout en conservant un kilométrage annuel faible (16 000 km / an), leur coût au véhicule-kilomètre pour un semi-remorque s'en trouverait majoré de 77 %.

Les coûts variables sont relativement peu sensibles au type d'activité ou d'entreprise; ils représentent le poste le plus important. Pour les camionnettes et pick-up notamment, ce poste compte pour plus de la moitié du coût total en raison du prix du carburant, des réparations et des frais de route.

Figure 4.1 : Structure des coûts TTC au véhicule-kilomètre (FCFA/Véh.Km.)



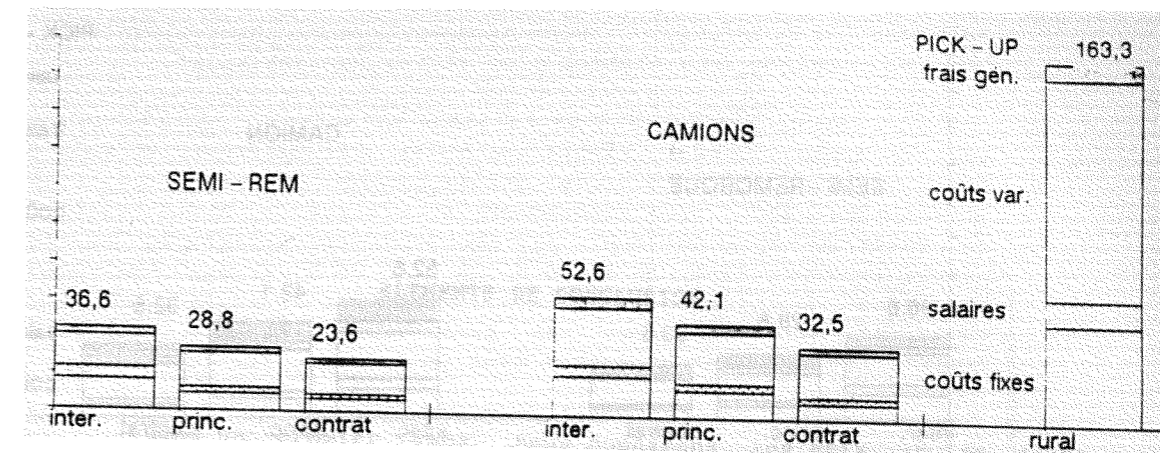
TYPE DE VEHICULE	SEMI-REMORQUE			CAMION			PICKUP
	INTER.	PRINC.	CONTR.	INTER.	PRINC.	CONTR.	
Coûts fixes	271,9	178,2	136,5	175,0	132,4	85,4	55,6
Salaires	96,6	53,8	47,5	47,6	32,6	31,1	14,5
Coûts variables	279,5	339,0	297,2	243,4	237,0	216,3	125,0
Frais généraux	64,8	57,1	48,1	46,6	40,2	33,3	9,8
Total	712,8	628,1	529,3	512,6	442,2	366,1	204,9

Tableau 4.1 : Structure des coûts TTC au véhicule-kilomètre (FCFA/Véh.Km.)

2 - COUTS A LA TONNE-KILOMETRE PRODUITE

Le coût à la T.K. produite (T.K. p.), présenté dans la figure 4.2 et le tableau 4.2, est obtenu en divisant le coût au véhicule-km par le produit (charge utile * coefficient d'utilisation). Le coefficient d'utilisation est le rapport entre les tonnes-kilomètre offertes (distance * charge utile) et les tonnes-kilomètre produites; il dépend à la fois des pratiques de surcharge du véhicule et de l'importance des retours à vide. Les coefficients estimés pour nos différents types de transport varient entre 0,66 pour une camionnette effectuant un transport rural et 0,94 pour un camion sous contrat (cf Annexe). C'est la généralisation des surcharges qui permet aux transporteurs d'obtenir des coefficients d'utilisation aussi élevés.

Figure 4.2 : Structure des coûts TTC à la tonne-kilomètre produite (FCFA/T.K. p.)



TYPE DE VEHICULE	SEMI-REMORQUE			CAMION			PICKUP
	INTER.	PRINC.	CONTR.	INTER.	PRINC.	CONTR.	
Coûts fixes	13,9	8,2	6,1	18,0	12,6	7,6	44,3
Salaires	5,0	2,5	2,1	4,9	3,1	2,8	11,6
Coûts variables	14,3	15,5	13,3	25,0	22,6	19,2	99,7
Frais généraux	3,3	2,6	2,2	4,8	3,8	3,0	7,8
Total	36,6	28,8	23,6	52,6	42,1	32,5	163,3

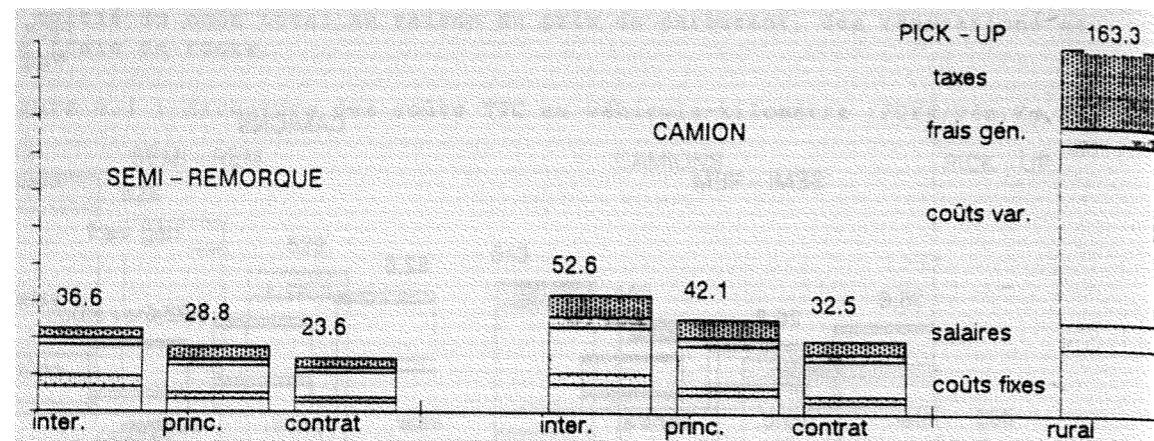
Tableau 4.2 : Structure des coûts TTC à la tonne-kilomètre produite (FCFA/T.K. p.)

Il apparaît clairement que l'élément majeur pour expliquer ces différents niveaux de coût est le véhicule lui-même mais que le type d'utilisation a aussi une influence non négligeable puisque les camions de 12 tonnes de C.U. qui ont une utilisation très intensive réussissent à obtenir des coûts de production inférieurs à ceux des semi-remorques qui ont la plus faible productivité.

Le coût des transports par camionnettes est entre 4 et 7 fois plus élevé que par semi-remorque et entre 3 et 5 fois plus élevé que par camion. Pour un semi-remorque, le type de transport peut entraîner un "surcoût" de l'ordre de 50 à 60 % par rapport à la situation optimale.

La figure 4.3 et le Tableau 4.3 présentent les résultats des calculs de coûts à la tonne-kilomètre produite en regroupant l'ensemble des taxes qui pèsent sur les différents postes : taxes sur l'importation des véhicules, sur le carburant, les pneumatiques, ... et les taxes directes (patente, vignette, ...).

Figure 4.3 : Structure des coûts à la tonne-kilomètre produite, en isolant les taxes (FCFA/T.K. p.)



TYPE DE VEHICULE	SEMI-REMORQUE			CAMION			PICKUP
	INTER.	PRINC.	CONTR.	INTER.	PRINC.	CONTR.	RURAL
Coûts fixes	11,0	5,7	4,4	12,4	8,5	5,2	29,3
Salaires	5,0	2,5	2,1	4,9	3,1	2,8	11,6
Coûts variables	13,3	12,4	10,7	20,5	18,1	15,6	79,8
Frais généraux	3,3	2,6	2,2	4,8	3,8	3,0	7,8
Taxes	4,0	5,6	4,3	10,0	8,6	6,0	34,8
Total	36,6	28,8	23,6	52,6	42,1	32,5	163,3

Tableau 4.3 : Structure des coûts à la tonne-kilomètre produite, en isolant les taxes (FCFA/T.K. p.)

L'importance des taxes pour les camionnettes est liée à la consommation de super; à l'opposé, le niveau modeste des taxes payées par les semi-remorques du Nord vient du fait qu'une part importante des consommations intermédiaires est importée en contrebande du Nigéria et donc sans payer de taxes.

ELEMENTS DE CONCLUSION

Dans un premier temps, nous comparons les prix et les coûts déterminés dans les deux chapitres précédents. Puis, à travers une comparaison avec la situation française, nous tentons d'apprécier le niveau des coûts du camionnage au Cameroun.

1 - COMPARAISON ENTRE PRIX ET COUTS

Pour un ensemble articulé ou pour un camion porteur, la moyenne des prix à la T.K. pratiqués est très proche du coût de production de cette T.K. estimé dans des conditions moyennes. Prix et coûts s'établissent respectivement à :

- 32 et 29 FCFA pour un ensemble articulé
- 44 et 42 FCFA pour un camion porteur.

Mais les écarts entre prix constatés et coûts estimés deviennent importants dès que l'on considère un type précis de transport : le transport local par utilitaire léger "ne coûterait que" 163 FCFA alors qu'il est payé 243 FCFA.

Il est alors intéressant non plus de chercher à raisonner en moyenne des prix et des coûts, mais de comparer distribution des prix et coût moyen. Pour les ensembles articulés et les porteurs, on considérera que le coût à la T.K. produite calculé pour des véhicules sous contrat est un coût minimum.

Quel que soit le type de véhicule, si l'on analyse globalement, c'est-à-dire sans tenir compte du type de transport, le prix n'est supérieur au coût minimal qu'une fois sur deux pour les utilitaires légers et les porteurs, que deux fois sur trois pour les ensembles articulés. Mais si l'on compare prix et coûts pour un service précis, on assiste à une dégradation de ce taux de couverture, sauf pour les pick-up utilisés dans l'ouest (61 %) : il tombe à environ 35 % pour les porteurs à l'international et les semi-remorques en trafic inter-provincial, à 19 % pour les porteurs en trafic inter-provincial et à 16 % pour les semi-remorques à l'international! Même en supposant une certaine surestimation de certains postes de coût (l'entretien-réparation ou les frais généraux, par exemple), on se trouve donc dans une situation très défavorable pour les transporteurs. Rappelons cependant que certains segments de marché,

pour lesquels nous ne disposons toutefois pas d'éléments de coûts, semblent bénéficier de conditions beaucoup plus favorables : le transport express, les grumiers, ... Leur meilleur comportement s'explique notamment par une rotation sensiblement plus élevée des véhicules.

Qu'en est-il si l'on raisonne maintenant, non pas en coût total, mais en coût apparent (coûts variables kilométriques et main d'oeuvre), ainsi que le fait la très grande majorité des transporteurs ? Les pourcentages sont bien évidemment en croissance, mais celle-ci dépend nettement du type de véhicule. Le prix est supérieur au coût dans, respectivement, 85 %, 56 %, 96 %, 64 % et 95 % des cas. Les résultats sont donc bien meilleurs pour les utilitaires légers et les semi-remorques que pour les porteurs. Pour les deux types extrêmes de véhicules, la rentabilité "apparente" semble même assurée.

Cette comparaison rapide entre prix et coûts, même si les estimations des uns et des autres ne sont qu'approximatives, montre que la situation actuelle des transports routiers de marchandises est très dégradée. A court terme, et à supposer que les prix ne continuent pas à baisser (ce qui semble une hypothèse relativement optimiste), le fonctionnement du secteur reste néanmoins possible. A moyen ou long terme, le parc, qui est actuellement relativement jeune, ne pourra pas être renouvelé et une diminution des coûts ou une hausse des prix est très probablement inévitable.

2 - "SURCOUTS" DU CAMIONNAGE AU CAMEROUN

Pour tenter d'apprécier le niveau des coûts du camionnage au Cameroun, nous avons comparé les résultats de nos estimations avec des résultats analogues pour la France. Il est clair que cet exercice mené sur un autre pays africain serait plus intéressante, mais les données ne sont actuellement pas disponibles. Nous examinons d'abord les coûts au véhicule-kilomètre puis les coûts à la tonne-kilomètre produite.

Pour la France, nous avons retenu les valeurs estimées par la Direction des Transports Terrestres pour un semi-remorque qui parcourt 100 000 km par an en 1988. Nous les comparons dans le tableau suivant avec les valeurs que nous avons estimées au Cameroun pour une semi-remorque "sous contrat" qui parcourt 80 000 km dans l'année 1988 (c'est le cas le plus favorable).

Ainsi pour une semi-remorque, dans de "bonnes conditions" pour les deux pays, le coût au véhicule-kilomètre en France est presque deux fois moins important qu'au Cameroun. L'écart entre les deux pays est lié principalement aux coûts kilométriques mais les coûts fixes ne sont pas non plus négligeables.

FACTEUR	CAMEROUN	FRANCE
Coûts fixes (1000 FCFA/an)		
- Amortissement	7 286	5 527
- Frais financiers	1 749	1 530
- Assurance	1 435	1 337
Coûts fixes (FCFA/km)	130,8	77,0
Main d'oeuvre (1000 FCFA/an)		
- Salaires	3 540	5 185
- Charges	259	2 651
Coûts salariaux (FCFA/km)	47,5	71,9
Coûts variables (FCFA/km)		
- Carburant	297,2	111,1
- Pneumatiques	103,3	49,9
- Entretien	61,7	9,9
- Frais de route	97,2	25,0
	35,0	26,3
Charges non affectées (FCFA/km)	53,8	55,3
COUT TOTAL (FCFA/km)	529,3	315,2

Les coûts fixes sont élevés au Cameroun en raison du prix des véhicules neufs (51 millions contre 35 en France) et du kilométrage annuel faible (la valeur retenue est pourtant très supérieure à la moyenne des semi-remorques camerounaises).

Les coûts de main d'oeuvre sont meilleur marché au Cameroun, surtout les charges patronales, en dépit du faible kilométrage annuel. Remarquons néanmoins que ces coûts semblent élevés pour un pays africain.

Les coûts kilométriques sont très élevés au Cameroun, presque trois fois plus qu'en France, et tous les postes de coût variable y contribuent :

- très forte consommation de carburant (66 litres/100 km contre 38 en France) à un prix supérieur au prix français;
- prix élevé des pneumatiques, qui s'usent plus rapidement (effet de l'état des routes et de leur qualité propre, mais aussi de la température);
- forte consommation de pièces détachées, à un prix plus important, du fait d'un moins bon entretien des véhicules qui circulent dans de mauvaises conditions;
- même les frais de route (qui comprennent les "amendes transactionnelles"), sont plus chers au Cameroun qu'en France (frais de route du chauffeur et péages autoroutiers).

Pour passer des coûts au véhicule-kilomètre aux coûts à la tonne-kilomètre produite, le coefficient d'utilisation retenu est de 0,86 au Cameroun contre 0,76 en France. Cette "meilleure" utilisation au Cameroun est liée à la pratique généralisée de la surcharge (taux de chargement de 1,15 contre 0,88 en France) alors que le taux de parcours en

charge est plus faible (0,75 contre 0,88). Le coût à la tonne-kilomètre produite dans ces conditions s'établit alors à 23,6 FCFA au Cameroun contre 16,3 en France, soit un rapport de 1,4.

Cette comparaison de coûts est certes très partielle, seule une certaine forme d'utilisation des semi-remorques est considérée, et quelque peu osée, les situations camerounaise et française sont bien différentes. Elle permet toutefois de mettre en évidence que seuls deux aspects du fonctionnement des transports routiers de marchandises au Cameroun tirent les coûts à la baisse : le prix de la main d'oeuvre et, pour certains segments de marché, le fort coefficient d'utilisation des véhicules.

3 - REDUIRE LES COUTS DU CAMIONNAGE

Remarquons tout d'abord que transport à longue distance et transport local sont dans des situations très différentes.

Les prix relevés dans les niveaux bas de la hiérarchie (transport de petits lots, sur de courtes distances) paraissent souvent très élevés, même s'il on tient compte de coûts de production importants. On peut alors envisager de les baisser sans mettre en péril la santé des entreprises. Une telle réduction serait à rechercher dans une meilleure confrontation entre offre et demande de fret sur les marchés locaux et probablement par un accroissement du parc pour ces types de transport.

A l'opposé, les prix du transport camerounais à longue distance sont bon marché compte tenu des coûts de production élevés, trop bon marché même pour permettre la santé financière des entreprises de transport. A terme on doit s'attendre à une augmentation des prix pratiqués dans les niveaux supérieurs de la hiérarchie et à une diminution du nombre de transporteurs, à moins de mesures permettant de réduire très sensiblement les coûts. Il est clair que pour réduire les coûts du camionnage, deux voies peuvent être empruntées : soit augmenter la productivité des véhicules, soit diminuer les coûts au véhicule-kilomètre.

La productivité des véhicules dépend de deux paramètres : le kilométrage annuel et le coefficient d'utilisation. Les véhicules roulent actuellement trop peu pour permettre un bon étalement des frais fixes. Si l'on met de côté l'hypothèse d'un redémarrage de l'activité, dont les moyens et les enjeux sont bien étrangers au seul secteur des transports, l'unique façon d'améliorer la rotation des véhicules est dans la diminution du parc qui semble d'ailleurs très probable à court et moyen terme (impossibilité d'une part d'assurer les grosses réparations et d'autre part d'acheter des véhicules). A longue distance, le coefficient d'utilisation, toujours supérieur à 0,75, est élevé. Toutefois cet aspect positif repose sur l'acceptation de taux de surcharge importants qui constituent des coûts différés, tant pour le transporteur que pour la collectivité. On a là un exemple de la préférence du transporteur pour le court terme, mais il resterait à faire une évaluation plus fine du coût réel de la surcharge pour lui.

La réduction des coûts au véhicule-kilomètre passe soit par une diminution des coûts unitaires des facteurs de productivité soit surtout par une amélioration de la productivité de ces facteurs (principalement de la consommation de carburant). Un semi-remorque coûte 1,5 fois plus cher

qu'en France, le carburant 1,25 fois plus. Le niveau de taxation explique en partie ces différences, mais la configuration des circuits de distribution des véhicules ou des pièces détachées intervient également. La consommation apparente d'un ensemble articulé est sensiblement plus forte : + 72 %. Cette surconsommation provient de la conjonction de divers facteurs : le mauvais réglage du véhicule, l'état des infrastructures, le comportement du chauffeur (à travers son style de conduite mais aussi l'utilisation "clandestine" du véhicule, non maîtrisée par le propriétaire).

Les causes des coûts élevés du camionnage sont donc multiples, la principale étant toutefois la baisse actuelle de l'activité économique. Il s'en suit une très large déconnection entre prix et coûts, au moins sur le court terme. Il est alors difficile d'évaluer la portée immédiate de telle ou telle mesure visant à réduire les coûts.

La prochaine et ultime étape de cette recherche porte sur la comparaison entre les situations des trois pays africains sur lesquels ce travail est mené : Côte d'Ivoire, Mali et Cameroun. C'est la diversité des situations géographiques, des politiques menées en matière d'organisation du transport et d'infrastructure mais aussi des comportements qui permettront d'interpréter les résultats obtenus pour le moment par pays.

REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES

1 - OUVRAGES GENERAUX

Le Cameroun

J. Imbert; Que sais-je, PUF, troisième édition 1982

Sixième Plan quinquennal de développement économique, social et culturel, 1986-1991

République du Cameroun, Ministère du Plan et de l'Aménagement du Territoire, Yaoundé, 1986

Les 10 provinces du Cameroun

BEDI, Yaoundé, 1988

Cameroun : des perspectives contrastées pour 1986

in : Afrique-expansion; n° 16, Avril-Mai 1986, pp. 13-14

Le Cameroun se mesure à la crise

in : Afrique-expansion; n° 22, juin 1987, pp. 11 et 13

Promesses et risques

in : Le MOCI, premier numéro de janvier, années multiples

2 - LES TRANSPORTS AU CAMEROUN

Les pistes du développement - 1. Des analyses tout terrain

A. Bonnafous, J.M. Cusset et alii; Editions Paradigme, Caen, 1987

Pertinence et Opportunité de la Théorie de Coordination des Transports de Marchandises dans les Pays en Voie de Développement : Le Cas du Cameroun
Thèse pour le Doctorat Nouveau régime, Mention Economie des Transports, présentée par Ketchoua Enis Gilles; Université d'Aix-Marseille II, 1986

La chaîne de transport au service des chargeurs

Annales du symposium international, 26, 27 et 28 mai 1986, Douala; Ministère des transports, CNCC, République du Cameroun, 169 p.

Etude du Plan de Transport du Cameroun

Louis Berger International et INGECAM, rapports multiples, 1985 et 1986

3 - LES TRANSPORTS ROUTIERS

Etude des infrastructures de transport

H. S. Diallo, S. Sakibede, M. Kourouma Kaba; groupe III, étude réalisée pour le compte de l'UDEAC, Septembre 1984.

Plan Directeur d'Industrialisation du Cameroun

Etude sectorielle Infrastructures routières

Rapport provisoire, Ministère du Plan et de l'Aménagement du Territoire, Yaoundé, Février 1987

4 - COUTS ET PRIX DU TRANSPORT ROUTIER

Etude du Plan de transport au Cameroun. Phase I. Rapport d'avancement

Louis Berger International, INGECAM

Etude du Plan de Transport du Cameroun. Rapport phase II. Volume I. Coûts économiques du système de transport

Louis Berger International, INGECAM; Février 1986.

ANNEXE

STRUCTURE DES COUTS DU TRANSPORT T.T.C.

DONNEES DE BASE	SEMI-REMORQUES			CAMIONS			PICK-UP
charge utile (t.)	26	26	26	12	12	12	1.9
prix neuf (1000cfa)	35000	51000	51000	28000	28000	28000	7000
nombre de pneus	16	16	16	10	10	10	5
prix du pneu(1000cfa)	130	212	212	212	212	212	75
prix train de pneus	2080	3392	3392	2120	2120	2120	375
type de carburant	dieseldieseldiesel	dieseldieseldiesel	dieseldieseldiesel	dieseldieseldiesel	dieseldieseldiesel	dieseldieseldiesel	super
prix carbur.(cfa/l)	150	181	164	164	181	164	300
HYPOTHESES							
niveau hierarchique	inter.	princ.	contra	inter.	princ.	contra	rural
km/an	16000	35000	80000	24000	35000	80000	26000
durée de vie (ans)	12	13	7	11	9	6	7
durée de vie(1000km)	192	455	560	264	315	480	182
consom.(l./100km)	66	69	63	54	57	52	19
durée pneus (1000km)	39	35	55	35	33	41	30
COUTS FIXES 1000cfa/an							
amortissement	2917	3923	7286	2545	3111	4667	1000
frais financiers	350	942	1749	611	747	1120	240
assurance véhicule	422	545	990	444	444	444	116
assurance marchandises	375	375	445	335	67	339	
patente	214	293	293	191	191	191	51
autres taxes	73	158	158	73	73	73	38
COUTS FIXES(cfa/km)	271.9	178.2	136.5	175.0	132.4	85.4	55.6
MAIN D'OEUVRE							
salaires 1000cfa/an	1380	1680	2160	1020	1020	1260	336
charges 1000cfa/an	166	202	259	122	122	151	40
primes 1000cfa/an			1380			1080	
côuts salar. cfa/km	96.6	53.8	47.5	47.6	32.6	31.1	14.5
COUTS VARIABLES /km							
carburant	99.0	124.9	103.3	88.6	93.5	85.3	56.40
pneumatiques	53.3	96.9	61.7	60.6	64.2	51.7	12.5
vidanges	7.2	7.2	7.2	6.3	6.3	6.3	1.9
frais de route	55.0	35.0	35.0	40.0	25.0	25.0	19.2
réparations	65.0	75.0	90.0	48.0	48.0	48.0	35.0
couts var (cfa/km)	279.5	339.0	297.2	243.4	237.0	216.3	125.0
FRAIS GENERAUX							
COUT TOTAL (cfa/km)	64.8	57.1	48.1	46.6	40.2	33.3	9.8
COUT TOTAL (cfa/km)	712.9	628.0	529.3	512.6	442.2	366.1	204.8
COUT A LA TKM OFFERTE							
TAUX DE CHARGEMENT	1.25	1.20	1.15	1.25	1.25	1.25	1.10
TX DE PARC.EN CHARGE	0.60	0.70	0.75	0.65	0.70	0.75	0.60
COEF. D'UTILISATION	0.75	0.84	0.86	0.81	0.88	0.94	0.66
COUT A LA TKM PROD.	36.6	28.8	23.6	52.6	42.1	32.5	163.3

STRUCTURE DES COUTS DU TRANSPORT HORS TAXES

DONNEES DE BASE	SEMI REMORQUES			CAMIONS			PICK UP
charge utile (t.)	26	26	26	12	12	12	1.9
prix d'achat (1000cfa)	28665	34017	34017	17724	17724	17724	4361
nombre de pneus	16	16	16	10	10	10	5
prix du pneu(1000)	130	139	139	139	139	139	47
prix train de pneus	2080	2218	2218	1386	1386	1386	237
type de carburant	dieseldieseldiesel	dieseldieseldiesel	dieseldieseldiesel	dieseldieseldiesel	dieseldieseldiesel	dieseldieseldiesel	super
prix carbur.(cfa/l)	143	165	150	150	165	150	248
HYPOTHESES							
niveau hierarchique	inter.	princ.	contra	inter.	princ.	contra	rural
km/an	16000	35000	80000	24000	35000	80000	26000
durée de vie (ans)	12	13	7	11	9	6	7
durée de vie(1000km)	192	455	560	264	315	480	182
consom.(l/100km)	66	69	63	54	57	52	19
durée pneus(1000km)	39	35	55	35	33	41	30
COUTS FIXES 1000cfa/an							
amortissement	2389	2617	4860	1611	1969	2954	623
frais financiers	333	894	1661	580	709	1064	228
assurance véhicule	380	491	891	400	400	400	104
assurance marchandises	338	338	401	302	60	305	0
patente							
autres taxes							
COUTS FIXES(cfa/km)	214.9	124.0	97.7	120.5	89.7	59.0	36.7
MAIN D'OEUVRE							
salaires 1000cfa/an	1380	1680	2160	1020	1020	1260	336
charges 1000cfa/an	166	202	259	122	122	151	40
primes 1000cfa/an						1080	
côuts salar. cfa/km	96.6	53.8	47.5	47.6	32.6	31.1	14.5
COUTS VARIABLES /km							
carburant	99.0	114.0	94.3	80.9	85.3	77.9	46.5
pneumatiques	53.3	63.4	40.3	39.6	42.0	33.8	8.2
vidanges	6.3	6.3	6.3	5.5	5.5	5.5	1.7
frais de route	55.0	35.0	35.0	40.0	25.0	25.0	19.2
réparations	45.5	52.5	63.0	33.6	33.6	33.6	24.5
couts var (cfa/km)	259.1	271.2	239.0	199.6	191.5	175.8	100.1
FRAIS GENERAUX							
COUT TOTAL (cfa/km)	64.8	57.1	48.1	46.6	40.2	33.3	9.8
COUT TOTAL (cfa/km)	635.4	506.0	432.2	414.3	354.0	299.2	161.0
COUT A LA TKM OFFERTE							
TAUX DE CHARGEMENT	1.25	1.20	1.15	1.25	1.25	1.25	1.10
TX DE PARC.EN CHARGE	0.60	0.70	0.75	0.65	0.70	0.75	0.60
COEF. D'UTILISATION	0.75	0.84	0.86	0.81	0.88	0.94	0.66
COUT A LA TKM PROD.	32.6	23.2	19.3	42.5	33.7	26.6	128.4
TAXE VKM (cfa)							
TAXE VKM (cfa)	77.4	122.0	97.1	98.3	88.2	66.9	43.8
TAXE TKM (cfa)	4.0	5.6	4.3	10.1	8.4	5.9	34.9
TAUX DE TAXE	12.2	24.1	22.5	23.7	24.9	22.4	27.2

TABLE DES MATIERES

INTRODUCTION	1
CHAPITRE I : LE CONTEXTE DU CAMIONNAGE AU CAMEROUN	3
I - LA SITUATION ECONOMIQUE	3
II - LES TRANSPORTS TERRESTRES DE MARCHANDISES	4
1 - LES INFRASTRUCTURES DE TRANSPORT TERRESTRE	4
1.1 - Les infrastructures ferroviaires	5
1.2 - Les infrastructures routières	5
2 - LA TAXATION DES VEHICULES ET PIECES DETACHEES IMPORTEES	7
3 - ORGANISATION ET REGLEMENTATION DU TRANSPORT DE MARCHANDISES	8
3.1 - L'intervention de la puissance publique	8
3.2 - Les structures mises en place par la profession	10
4 - ELEMENTS SUR LE PARTAGE MODAL	11
CHAPITRE II : LES MARCHES DU TRANSPORT	13
I - LA DEMANDE: LES DIFFERENTS SEGMENTS DE MARCHÉ	13
1 - LE TRANSPORT POUR COMPTE PROPRE	13
2 - LE TRANSPORT INTERNE A UN GROUPE : LES "FILIALES TRANSPORT"	15
3 - LE MARCHÉ DES GRANDES INDUSTRIES CAMEROUNAISES	15
4 - LES CONTRATS AVEC GARANTIE D'ACTIVITE	16
5 - LES GRANDS ORGANISMES CHARGES DE LA COMMERCIALISATION DES PRODUITS AGRICOLES	16
6 - LE FRET INTERNATIONAL DES TRANSITAIRES	17
7 - LE TRANSPORT DES GRUMES	17
8 - LE TRANSPORT EXPRESS OU MESSAGERIE	18
9 - LE RAMASSAGE EN BROUSSE	18
10 - LE FRET DIVERS LOCAL	18
11 - LE FRET DIVERS INTERURBAIN	19
II - QUELQUES CARACTERISTIQUES DES ENTREPRISES DE TRANSPORT	19
1 - TAILLE DES ENTREPRISES	20
2 - ORIGINE DES ENTREPRISES ET ACTIVITE AUTRE QUE LE TRANSPORT	22
3 - VERS UNE TYPOLOGIE DES TRANSPORTEURS POUR L'ANALYSE DES COUTS ?	23
CHAPITRE III : LES PRIX DU TRANSPORT ROUTIER DE MARCHANDISES	25
I - HIERARCHISATION ET SEGMENTATION DU SECTEUR	25
1 - LA HIERARCHISATION DU SECTEUR	25
2 - LA SEGMENTATION DU SECTEUR	31

II - LES PRIX DU TRANSPORT ROUTIER DE MARCHANDISES	34
1 - LES PRIX DE TRANSPORT, APPROCHE GLOBALE	34
2 - LES PRIX DE TRANSPORT, QUELS AUTRES DETERMINANTS ?	38
2.1 - Prix et tarifs	38
2.2 - Prix et inégalités spatiales	39
2.3 - Prix et forme du contact entre chargeur et transporteur	41
2.4 - Prix et caractéristiques du transporteur	42
2.5 - Conclusion	44
CHAPITRE IV : LES COUTS DE TRANSPORT	45
I LA METHODE	45
II LES POSTES DE COUT	46
1 LES FRAIS FIXES	46
1.1 - L'amortissement du véhicule	46
1.2 - Les frais financiers	46
1.3 - L'assurance	47
1.4 - Impôts et taxes directes	47
2 - LES CHARGES SALARIALES	47
3 - LES COUTS VARIABLES AU KILOMETRE	47
3.1 - Le carburant	48
3.2 - Les pneumatiques	48
3.3 - Les frais de route	48
3.4 - Entretien et réparation	49
4 - LES FRAIS GENERAUX	49
III - LES STRUCTURES DE COUT	49
1 - COUTS AU VEHICULE-KILOMETRE	49
2 - COUTS A LA TONNE-KILOMETRE PRODUITE	50
ELEMENTS DE CONCLUSION	53
I - COMPARAISON ENTRE PRIX ET COUTS	53
II - "SURCOUTS" DU CAMIONNAGE AU CAMEROUN	54
III - REDUIRE LES COUTS DU CAMIONNAGE	56

REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES

ANNEXE

DEJA PARUS

DANS LA COLLECTION

SITRASS

Politiques de réduction des coûts du camionnage en Afrique subsaharienne.
Cas de la Côte d'Ivoire. 125 p., juin 1989.
Prix : 125 FF (TVA 5 %) + frais de port.

Politiques de réduction des coûts du camionnage en Afrique subsaharienne.
Cas du Mali. 125 p., juillet 1989.
Prix : 125 FF (TVA 5 %) + frais de port.

Politiques de réduction des coûts du camionnage en Afrique subsaharienne.
Cas du Cameroun. 65 p., août 1989.
Prix : 90 FF (TVA 5 %) + frais de port.

Politiques de réduction des coûts du camionnage en Afrique subsaharienne.
Synthèse. 58 p., novembre 1989.
Prix : 80 FF (TVA 5 %) + frais de port.

Economie et politiques du camionnage en Afrique subsaharienne.
Actes du SITRASS 1. Yamoussoukro, 20 - 21 - 22 novembre 1989. 290 p.
Prix : 300 FF (TVA 5 %) + frais de port.

