



HAL
open science

**Economies et politiques du camionnage en Afrique
sub-saharienne: actes du SITRASS 1, 20 - 22 novembre
1989, Yamoussoukro (Côte d'Ivoire)**

Alain Bonnafous

► **To cite this version:**

Alain Bonnafous. Economies et politiques du camionnage en Afrique sub-saharienne: actes du SITRASS 1, 20 - 22 novembre 1989, Yamoussoukro (Côte d'Ivoire). BONNAFOUS Alain (Ed.). SITRASS, 283 p., 1989, coll. SITRASS, ADOLEHOUME Amakoé. halshs-00197548

HAL Id: halshs-00197548

<https://shs.hal.science/halshs-00197548>

Submitted on 14 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.

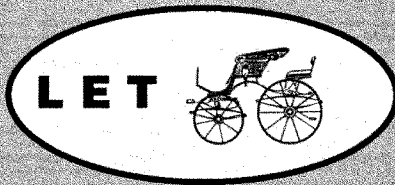
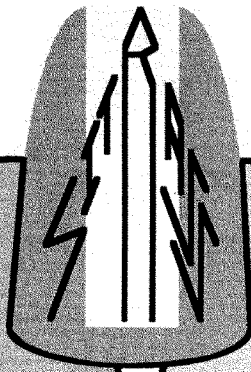
L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

Ce document vous est proposé avec l'aimable autorisation de l'éditeur scientifique et de 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 editor and the publisher of the copyright agreement. The present version in PDF is under the copyright of SITRASS (<http://www.sitrass.org/>).

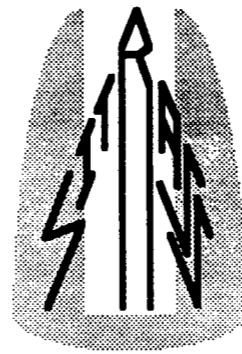
Ce document devrait être référencé de la manière suivante :

BONNAFOUS Alain (Ed.). Economie et politiques du camionnage en Afrique sub-saharienne - Actes du SITRASS 1, 20-22 novembre 1989, Yamoussoukro (Côte d'Ivoire). Lyon : SITRASS. 1989. 283 p. (coll. SITRASS).



**ÉCONOMIE ET POLITIQUES
DU CAMIONNAGE
EN AFRIQUE SUB-SAHARIENNE**

ACTES DU SITRASS 1
Yamoussoukro  Novembre 1989



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



**ECONOMIE ET POLITIQUES DU CAMIONNAGE
EN AFRIQUE SUB-SAHARIENNE**

Séminaire placé sous le haut patronage de
Son Excellence Félix Houphouët-Boigny
Président de la République de Côte-d'Ivoire

YAMOOUSSOUKRO (Côte d'Ivoire)
Les 20, 21 et 22 novembre 1989

Ministère français de la Coopération et du Développement
Ministère français des Transports (SERT)

SOMMAIRE

I - SEANCE INAUGURALE	3
II - PRESENTATION DES ETUDES DE TERRAIN	9
III - ECLAIRAGE HISTORIQUE, ACTEURS ET FONCTIONNEMENT DES TRANSPORTS ROUTIERS	89
IV - ANALYSES ECONOMIQUES DU CAMIONNAGE	153
V - INTERVENTIONS PUBLIQUES	193
VI - TABLES RONDES	245
VII - SEANCE DE CLOTURE	269
VIII - LISTE DES PARTICIPANTS	275

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

INRETS
Institut National de Recherche
sur les Transports et leur Sécurité
B.P. 34 - 94114 - ARCUEIL Cedex
Case 24 - 69675 - BRON Cedex

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

Prix : 300,00 Francs TTC (TVA 5 %) + frais de port. Les commandes doivent être adressées à
SCAURE, 152 boulevard Yves Farge, 69007 LYON (France).

Le premier Séminaire International sur les Transports en Afrique Sub-Saharienne (SITRASS 1) qui a pour thème "Economie et politiques du camionnage en Afrique sub-saharienne" s'est tenu à l'Ecole Nationale Supérieure des Travaux Publics de Yamoussoukro du 20 au 22 novembre 1989, sous le Haut Patronage de Son Excellence Félix Houphouët-Boigny, Président de Côte d'Ivoire.

Ce séminaire a été ouvert par Monsieur Alassane Salif N'Diaye, Ministre de la Recherche Scientifique et de la Culture, qui avait à ses côtés Monsieur Jean Konan Banny, Maire de Yamoussoukro et Ministre de la Défense, et Monsieur Ezan Akélé, Directeur Général de l'ENSTP.

Les travaux ont été clôturés par Monsieur Bamba Vamoussa, Ministre des Travaux Publics, des Transports, de la Construction et de l'Urbanisme, qui avait à ses côtés Monsieur le Ministre Alassane Salif N'Diaye et Monsieur Ezan Akélé, Directeur Général de l'ENSTP.

S.I.T.R.A.S.S. 1
Séminaire International sur les Transports
en Afrique Sub-Saharienne

ECONOMIE ET POLITIQUES DU CAMIONNAGE
Yamoussoukro, 20 - 22 Novembre 1989

I - SEANCE INAUGURALE

Présidée par Monsieur Alassane Salif N'DIAYE
Ministre de la Recherche Scientifique et de la Culture de Côte d'Ivoire

QUESTIONS POSEES A LA RECHERCHE

A. BONNAFOUS, Laboratoire d'Economie des Transports
Lyon - France

Les journées du premier Séminaire sur les Transports en Afrique sub-saharienne vont être consacrées à réfléchir aux réponses qu'ont pu apporter quelques recherches à une question d'évidence, qui comme toutes les questions d'évidence demande à être reformulée. C'est la question des coûts du transport routier sur cette partie du continent.

Décomposée selon un ordre croissant de complexité, cette question en appelle quatre :

1. Est-ce qu'il y a des coûts du camionnage particulièrement élevés en Afrique sub-saharienne ?
2. Si c'est vrai, est-ce grave ?
3. Si c'est vrai et si c'est grave, pourquoi ces surcoûts ?
4. Les facteurs de surcoûts étant connus, que faire ? Que peut-on dire, aujourd'hui, en réponse à ces questions ?

I - EST-CE VRAI ?

Des surcoûts du camionnage particulièrement élevés dans cette région du monde, c'était l'hypothèse de travail qui a justifié l'initiative de la Banque Mondiale consistant à désigner le thème du camionnage comme l'une des questions centrales du "Programme sur les Transports en Afrique sub-saharienne", aujourd'hui coordonné par Bernard CHATELIN. Cette hypothèse demandait à être validée.

Il s'agit d'une question posée aux statisticiens. La réponse en est aujourd'hui : "sans aucun doute !".

Nous pouvons dire, en effet, que la recherche menée par l'INRETS, le LET et les équipes de Bamako, Yamoussoukro et Yaoundé a confirmé cette hypothèse. C'est ainsi, par exemple, que rapportés à la tonne-kilomètre et pour des caractéristiques comparables d'expédition, les prix du fret se révèlent sensiblement plus élevés en Afrique qu'en France en dépit de charges salariales très supérieures dans le deuxième cas.

C'est ainsi que, comme le révèle la communication de J. HINE, les prix sont trois à quatre fois supérieurs en Afrique à ce qu'ils sont au Pakistan. Entachée d'un doute sur les parités monétaires, cette comparaison reste significative si l'on fait l'hypothèse

d'une parité salariale entre les deux régions : les coûts non salariaux (au sens des salaires directs), restent au moins deux fois plus importants en Afrique.

Les deux comparaisons nous conduisent donc à considérer que l'hypothèse de coûts plus élevés qu'ailleurs du transport routier en Afrique sub-saharienne est bien validée par l'enquête statistique à laquelle nous avons procédé.

II - EST-CE SI GRAVE ?

L'économie du développement nous répond oui : il est grave que les coûts du transport soient particulièrement élevés.

L'Afrique sub-saharienne est un vaste continent de faible densité. Le transport y est donc naturellement lointain et coûteux car la massification des flux y est plus faible qu'ailleurs. Cela explique sans aucun doute une part des différences observées par rapport à d'autres continents, mais pas toute la différence, et de beaucoup.

En ce cas, si au coût lié aux grandes distances et à la faible densité s'ajoutent d'autres surcoûts, cela signifie au moins trois choses :

- 1) que les productions exportées voient leurs recettes amputées du coût de transport élevé ;
- 2) que les facteurs de production importés (matériel agricole, biens d'équipement, matières premières, ...) voient leurs prix de marché gonflés ;
- 3) que, surtout, l'écoulement de la production locale à usage national (de la production vivrière en particulier) est un écoulement coûteux ; les prix de marché s'en trouvent réduits et le surplus que peut dégager cette production est lui-même doublement réduit par les frais de transport et la contraction de ce marché.

Ce dernier point est particulièrement important puisqu'il concerne des objectifs d'auto-suffisance alimentaire qui s'inscrivent dans des stratégies de développement qualifiées de plus "auto-centrées". Les stratégies passent à l'évidence par un développement marchand des productions locales qui a besoin de marchés élargis et qui peut puissamment contribuer au desserrement de la contrainte extérieure. C'est donc grave, en effet, au point d'être probablement stratégique.

III - POURQUOI EN EST-IL AINSI ?

Il importe, dans ces conditions, de débusquer les principaux facteurs de coût. C'est, bien sûr, un problème redoutable car entrent en jeu des facteurs multiples et de multiples effets dont il convient de faire la part.

Lorsqu'il s'agit d'un problème physique ou technologique, on peut avoir recours à l'expérimentation contrôlée qui consiste à faire varier certains facteurs, en figeant tous les autres et il suffit alors d'enregistrer les effets. S'agissant d'un problème socio-économique, on ne dispose pas de cette commodité : on ne peut faire varier les taxes à l'importation ou la réglementation des transports pour, simplement, mesurer ce qui en résulte.

L'étude des facteurs de coût et de surcoût nous imposait donc de concevoir un protocole d'enquête tout à fait spécifique et destiné à surmonter cette difficulté. Il a

reposé sur deux hypothèses de travail centrales.

La première hypothèse centrale a consisté à distinguer les coûts pour les transporteurs, les coûts de transport au sens strict, des coûts pour les chargeurs, c'est-à-dire les prix du service de transport.

C'est au niveau de la formation des coûts pour les transporteurs que se trouvent beaucoup de clés d'explications. Il est en effet possible, en principe, d'estimer les postes de coût et de repérer ceux qui sont anormalement élevés. Mais il se trouve que les coûts ne sont pas facilement mesurables dans un secteur où la comptabilité d'entreprise est souvent inexistante.

Le prix, lui, est au contraire plus facile à mesurer, par des enquêtes auprès des chargeurs permettant d'établir des statistiques relativement solides. Mais le prix n'est qu'un symptôme de surcoût. Il permet de constater mais ne permet pas d'expliquer.

Pour lever cette contradiction, la méthode initialement retenue prévoyait de conduire en premier lieu une enquête sur les prix, reposant sur un grand nombre d'observations, représentatives de la diversité des situations et passible d'un traitement statistique systématique. Celui-ci devait désigner des terrains pour lesquels des prix particulièrement élevés ou particulièrement bas appelleraient des études en profondeur, notamment auprès des transporteurs, afin de reconstituer des comptes d'exploitation fictifs mais représentatifs de l'état des choses et destinés à expliquer les phénomènes de surcoût.

Contrairement à ce projet méthodologique, les enquêtes de terrain n'ont pu être menées en deux temps : les enquêtes sur les prix et les enquêtes sur les coûts ont été menées, en fait, simultanément. En outre, les six pays initialement retenus ont été ramenés à trois (Cameroun, Côte d'Ivoire et Mali). Ce resserrement des ambitions initiales a résulté d'une amputation sensible des financements prévus par la Banque Mondiale et seuls ont pu être rassemblés un financement du Ministère français de la Coopération, qui doit être ici remercié, et des ressources propres de l'INRETS et du LET. Ces restrictions de moyens n'ont pu empêcher d'identifier des résultats importants qui sont présentés dans ces actes et qui constituent un solide début d'explication des surcoûts.

La deuxième hypothèse centrale prend acte du fait bien connu qu'il y a pour des raisons objectives et repérables une importante différence entre le prix à la tonne-kilomètre d'un transport sur un grand corridor par un semi-remorque et celui d'un transport assuré par un pick-up sur une piste mal entretenue. Entre ces deux cas extrêmes, il y a évidemment toute une hiérarchie qui passe du plus gros véhicule au plus petit et de la route de bonne qualité, à la piste saisonnière.

Il nous fallait donc tout à la fois repérer et neutraliser l'effet de la hiérarchie sur les coûts. Pour cela, les échantillons d'enquêtes de prix ont été stratifiés, ce qui permit ensuite de faire des comparaisons entre des situations équivalentes du point de vue des conditions physiques du transport.

Cette précaution a été particulièrement fructueuse. L'effet de hiérarchie s'est révélé beaucoup plus fort que ne le restituent des calculs classiques, tels ceux qui reposent sur le modèle H.D.M. de la Banque Mondiale : au lieu de rapports théoriques de prix entre le haut et le bas de la hiérarchie de l'ordre de 1 à 2, nous avons observé des rapports de l'ordre de 1 à 10 et parfois plus.

Ce résultat confirme que le transport sur route rurale est moins performant encore que le reste du système et désigne donc un handicap spécifique pour le développement local.

En outre, ce recours à une segmentation hiérarchique du marché a permis de dégager des résultats explicatifs dont plusieurs communications rendent compte.

IV - QUE FAIRE ?

C'est évidemment la vraie question, les précédentes n'étant abordées que pour répondre à celle-ci. Dans la logique que nous avons retenue pour ce SITRASS 1, cette question fera très certainement l'objet de multiples débats.

Une réponse cependant à cette question du "que faire ?" n'appelle, me semble-t-il, que des débats particuliers car il y a sur elle un accord des esprits. Il s'agit de la nécessité de voir se développer en Afrique sub-saharienne, dans les pays mêmes qui sont les premiers concernés, des capacités de recherche qui leur soient propres. Il y a une justification scientifique de cette nécessité. En effet, le système de transport s'inscrit dans un système social, économique et culturel propre à chaque nation, parfois à chaque région. Il ne peut donc être parfaitement compris que par des chercheurs nationaux qui ont, en quelque sorte, fait l'apprentissage de ces multiples dimensions depuis leur enfance. Chaque pays a besoin d'experts et, s'il n'est pas le seul, le métier de la recherche y prépare mieux que tout autre.

Nous avons donc aussi pour objectif, en organisant cette recherche, de susciter la mobilisation d'équipes locales. Ainsi fut fait dans chacun des trois pays et il appartient maintenant à ces premiers chercheurs qui ont été complètement impliqués dans cette opération de donner une suite à cette première expérience et il appartient à leurs structures d'accueil, Grandes Ecoles ou Universités, de les y aider.

Un réseau SITRASS, rassemblant dans une première étape l'ensemble des participants à ce séminaire, pourrait également jouer son rôle et je crois qu'il conviendra de s'interroger à la fin de nos travaux sur les modalités d'une pérennisation d'une telle manifestation.

S.I.T.R.A.S.S. 1
Séminaire International sur les Transports
en Afrique Sub-Saharienne

ECONOMIE ET POLITIQUES DU CAMIONNAGE
Yamoussoukro, 20 - 22 Novembre 1989

II - PRESENTATION DES ETUDES DE TERRAIN

Président de session : X. GODARD
Institut National de Recherche sur les Transports et leur Sécurité
Arcueil - France

COUTS ET POLITIQUES DE REDUCTION DES COUTS DU CAMIONNAGE EN COTE D'IVOIRE

**J. LAMBERT, Institut National de Recherche sur les Transports et leur Sécurité
Bron - France**

**J. Y. TOGUYENI, Ecole Nationale Supérieure des Travaux Publics
Yamoussoukro - Côte d'Ivoire**

I - CONTEXTE DE LA RECHERCHE, OBJECTIF ET METHODOLOGIE

La recherche sur les "Politiques de réduction des coûts du camionnage en Côte d'Ivoire" s'inscrit dans un programme plus vaste de recherche lancé en 1986 à l'initiative de la Banque mondiale sur les questions vives du transport en Afrique sub-saharienne.

Le point de départ de cette réflexion est l'importance des coûts de transport dans le prix des produits. La recherche des facteurs de surcoûts et leur réduction par des politiques de transport appropriées a donc été l'objectif de ces travaux.

Cette recherche s'est appuyée sur deux phases d'enquête réalisées en 1988 et précédées par une enquête exploratoire menée en 1987 :

- une enquête sur les prix de transport pratiqués et recueillis à partir du recensement de près de 550 expéditions auprès de chargeurs et transporteurs. Elles concernent les principaux produits transportés en Côte d'Ivoire : banane, bois, ciment, coton, engrais, hydrocarbures, igname, riz.
- une enquête par interviews auprès de transporteurs, de chargeurs, de représentants des administrations et organisations professionnelles de Côte d'Ivoire. Ces entretiens ont porté sur l'organisation et le fonctionnement du secteur des transports (réglementations, tarification, conditions d'affrètement) ainsi que sur le fonctionnement des entreprises de transport et l'exploitation de leurs véhicules (recherche du fret, coûts supportés, etc).

Ces deux phases d'enquête ont été réalisées par l'équipe de recherche INRETS-LET-ENSTP dans 5 villes de Côte d'Ivoire : Abengourou, Abidjan, Bouaké, Daloa, Korhogo.

II - DIAGNOSTIC SUR LE SECTEUR DU TRANSPORT ROUTIER DE MARCHANDISES

2.1 - LES SIGNES D'UNE CRISE

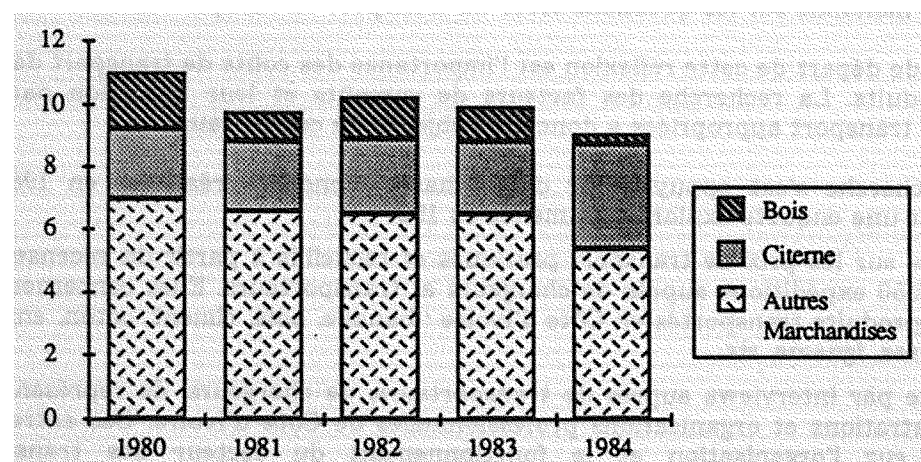
Jusqu'à la fin des années 70 le secteur des transports routiers a suivi une évolution identique à celle de l'économie. Ces années sont considérées comme des années prospères notamment à cause du triplement du prix du café et du cacao qui a induit une croissance économique très soutenue (+ 9,9 % en 1978 !). Mais depuis le début des années 80, la conjoncture s'est retournée et la crise a touché tous les secteurs d'activité, notamment celui des transports qui a subi à tous les niveaux le contrecoup de cette évolution. Quelques signes sont révélateurs de cette situation de crise : problèmes financiers, commerciaux, faible renouvellement du parc de véhicules, etc.

* Baisse de l'activité des entreprises de transport

Cette période de crise s'est traduite en premier lieu par une diminution générale de l'activité des entreprises et donc par une baisse de leur chiffre d'affaires (notamment dans le secteur du bois). La situation des entreprises structurées est révélatrice à ce sujet (graphique 1). Baisse également des personnels employés (- 38 % en quatre ans chez les structurés) et des bénéfices (pertes importantes) compte tenu du blocage en 1981 des prix du transport et de la forte hausse des coûts supportés, notamment le gazole, les pièces détachées, le prix des véhicules.

Graphique 1 : Evolution du chiffre d'affaires des entreprises structurées

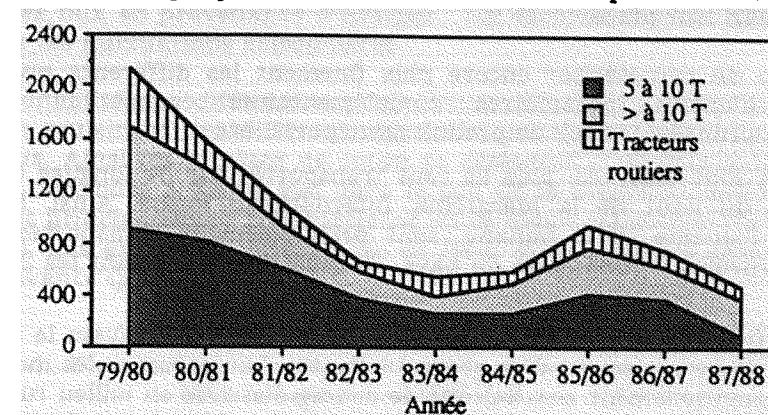
Milliards FCFA



* Effondrement des ventes de véhicules neufs

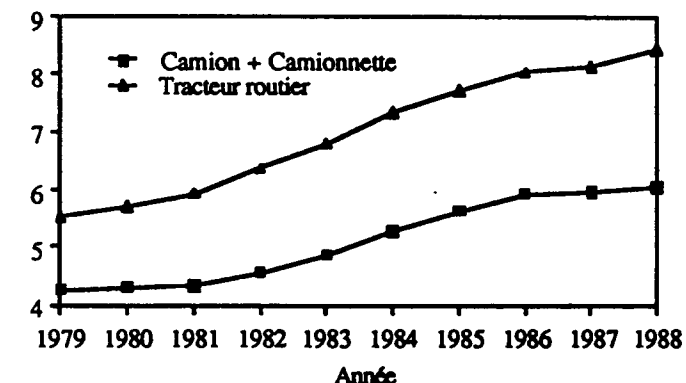
La diminution de la capacité d'investissement des entreprises conjuguée à une hausse importante du prix des véhicules et du loyer de l'argent a provoqué une forte chute de la demande de véhicules neufs et un report partiel vers les véhicules d'occasion. Après les années record de 1975 à 1978, on a enregistré une chute brutale des ventes de véhicules tout au long des années 80 avant de se stabiliser en 1984 - 1985 à un niveau inférieur à celui des années 1976 - 1977. Après une légère reprise entre 1985 et 1987 le marché s'est de nouveau dégradé en 1988 (graphique 2).

Graphique 2 : Evolution des ventes de poids lourds



La conséquence directe du mauvais renouvellement des véhicules est une augmentation sensible de l'âge moyen du parc (graphique 3).

Graphique 3 : Evolution de l'âge moyen des véhicules



2.2 - UN SECTEUR FORTEMENT HIERARCHISE

Les travaux de recherche ont mis en évidence le caractère très hiérarchisé de la structure du secteur du camionnage. A partir de trois critères descriptifs du type de liaison, du type de véhicule utilisé et de la distance parcourue, on peut distinguer les trois groupes suivants :

- *groupe 1* : on y trouve les expéditions allant du bas vers le haut de la hiérarchie urbaine (village vers grande préfecture ou ville importante) sur de courtes distances (jusqu'à 50 km) réalisées avec des utilitaires légers, type pick-up ou camionnette.
- *groupe 2* : en opposition avec le transport de proximité, se place le groupe des expéditions internationales, sur des distances supérieures à 650 km et réalisées par des ensembles articulés.
- *groupe 3* : s'y positionnent les expéditions intermédiaires entre le local et l'international, selon notamment un critère de distance (entre 50 et 650 km).

L'utilisation des porteurs est très liée à ce groupe mais les ensembles articulés y trouvent aussi leur place.

Il est possible de caractériser encore plus finement les différents niveaux de la hiérarchie par d'autres paramètres complémentaires comme la nature de l'infrastructure empruntée, le type de produit transporté, etc :

- plus les produits sont élaborés, plus ils sont transportés sur de longues distances et sur des liaisons du haut de la hiérarchie, international inclus. Ainsi, les produits vivriers comme l'igname et la banane, sont principalement transportés des zones rurales ou semi-rurales vers le reste du pays, en quantités dépassant les 25 tonnes ou les 15 m³.
- la qualité des infrastructures routières empruntées, mesurée à travers le pourcentage de voie bitumée, varie également d'un groupe à l'autre. Les parcours les moins bitumés correspondent essentiellement aux liaisons de courte distance en milieu rural ou semi-rural, tandis que les expéditions nationales et internationales à longue distance s'effectuent sur des routes bitumées dans leur presque totalité (plus de 90 %). Si le seuil de 90 % semble élevé, cela s'explique facilement par l'effort entrepris par les autorités ivoiriennes en faveur du développement d'un réseau routier bitumé.
- quel que soit le type de transport, on note une forte présence des commerçants parmi les chargeurs. La courte distance se singularise par une sur-représentation des agriculteurs, leur part diminuant au profit des industriels et des chargeurs du secteur tertiaire lorsque l'on monte dans la hiérarchie du secteur. De plus, c'est sur les expéditions à courte distance que l'accompagnement par le chargeur est le plus répandu. Enfin, le recours au syndicat est plus fréquent pour le transport à longue distance.
- les transporteurs ne disposant que d'une très faible capacité de transport et ayant une autre activité touchant à l'agriculture sont surtout présents dans le transport à courte distance. Les transporteurs professionnels ou les transporteurs commerçants, disposant d'ensembles articulés, travaillent sur de longues distances, nationales ou internationales.

2.3 - DE MULTIPLES DYSFONCTIONNEMENTS

* De fortes contraintes spatiales et temporelles

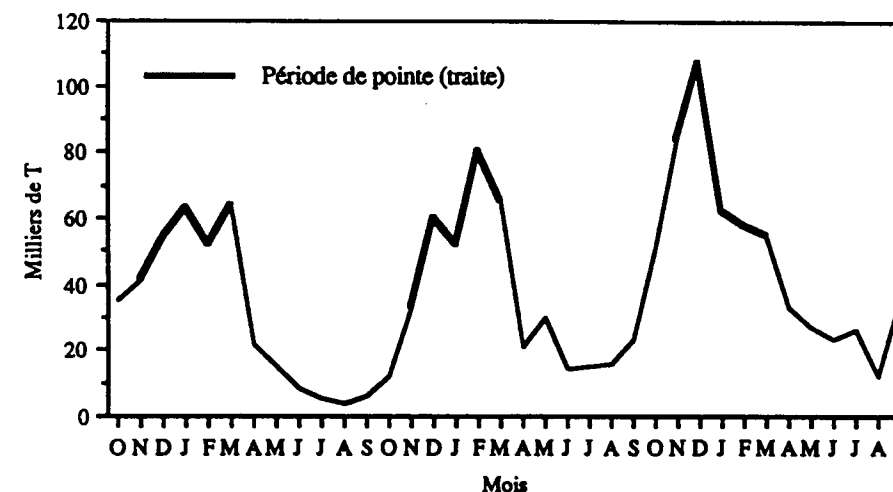
Le secteur des transports est soumis en Côte d'Ivoire à des contraintes particulièrement importantes. Découlant d'une économie axée sur l'agriculture, ces contraintes sont à la fois spatiales (déséquilibre des flux de transport) et temporelles (fluctuations saisonnières de la demande). Elles déterminent en partie un mode de fonctionnement différencié du système de transport en fonction de la période de l'année et des lieux d'origine et de destination des marchandises.

Les flux sont largement déterminés par l'organisation géographique des activités et de la population. On ne connaît pas l'importance des trafics locaux, ceux qui correspondent au transport de produits vivriers sur de courtes distances ou l'acheminement des produits d'exportation vers les centres de collecte ou de première transformation. Par contre, en dehors du trafic ayant pour origine ou destination un des deux ports ivoiriens, et tout particulièrement celui d'Abidjan, les échanges entre les différentes régions sont limités. Seuls les flux à destination de Bouaké sont de quelque ampleur. Cependant, il n'est pas pertinent d'analyser la dissymétrie des flux en terme de moyenne annuelle en faisant abstraction des variations saisonnières de la demande de transport. Dans toutes les régions de l'intérieur - à part peut-être la région de Bouaké - les flux descendants sont à une certaine période de l'année (lorsque les récoltes agricoles battent leur plein) très nettement supérieurs aux flux dans le sens de

la montée. Durant la période creuse (la saison des pluies), la situation tend à s'inverser au profit des flux en provenance d'Abidjan ; ces derniers sont en effet beaucoup moins touchés par les fluctuations saisonnières.

La saisonnalité des différentes productions suit un calendrier assez complexe qui dépend non seulement des différents types de cultures mais aussi de leur localisation dans le pays. Ainsi les récoltes de coton se déroulent d'octobre à début mars dans le nord et de décembre à début mai dans le sud de la région productrice. Le cacao, par exemple, est principalement commercialisé entre début octobre et fin janvier (80 % de la production). Les exportations de cacao en fèves et de produits dérivés fluctuent de la manière suivante (graphique 4) :

Graphique 4 : Fluctuations des exportations de cacao et produits dérivés entre octobre 1982 et septembre 1985 (source : CSSPPA)



* Des déséquilibres structurels du marché du fret

Le rôle de l'affrètement peut être considéré comme central dans le fonctionnement du système de transport. Les mécanismes de confrontation de l'offre à la demande déterminent en partie leur adéquation quantitative et jouent un rôle prépondérant dans la formation des prix de transport.

L'affrètement est réalisé par deux intermédiaires différents : le Syndicat des Transporteurs et les cockers (la nouvelle Bourse de fret ne jouant pas encore un rôle significatif). Mais le contact peut aussi se faire directement, sans passer par un intermédiaire.

L'organisation de l'affrètement est très différente entre Abidjan et les villes de l'intérieur. En effet, alors qu'à Abidjan les cockers jouent un rôle déterminant et que le Syndicat des Transporteurs ne réalise qu'une part minime de l'affrètement, la situation est inversée dans les villes de l'intérieur : le Syndicat tient une place importante et les cockers sont quasiment absents. Cette organisation dépend à l'heure actuelle de la nature de la marchandise transportée et de son lieu de chargement. Il existe ainsi deux marchés du transport, l'un très libéral (dans le sens Abidjan → intérieur et pour tous les types de marchandises⁽¹⁾), l'autre très marqué par les pratiques monopolistiques

(1) Exceptés les produits contrôlés par la Caisse de Péréquation qui sont acheminés par des transporteurs agréés.

(dans le sens intérieur → Abidjan ou intérieur → intérieur ; mais la situation dépend en partie du type de marchandises transportées).

Comme nous l'avons souligné les problèmes d'adéquation entre l'offre et la demande de transport sont en partie la conséquence de contraintes géographiques et économiques. On peut alors se demander si les pratiques monopolistiques des sections locales du Syndicat permettent une régulation ou au contraire amplifient les phénomènes engendrés par les fluctuations de la demande de transport. En fait, deux cas doivent être distingués en fonction de la période de l'année.

En période creuse, lorsque la demande de transport est plus importante à Abidjan que dans les villes de l'intérieur, les pratiques monopolistiques du Syndicat ne sont qu'une manière de faire supporter les retours à vide aux transporteurs d'Abidjan.

En période pleine, en faisant l'hypothèse que le Syndicat est en situation de monopole régional parfait, l'organisation du système de transport amplifie effectivement les phénomènes saisonniers.

Si les retours à vide des transporteurs de l'intérieur peuvent être considérés comme la conséquence de la dissymétrie des flux de transport, ceux des transporteurs d'Abidjan sont la conséquence des pratiques protectionnistes du Syndicat.

Même si les sections locales du Syndicat ne contrôlent pas la totalité du fret de leur région d'origine, on peut néanmoins affirmer que l'organisation de l'affrètement renforce les déséquilibres entre l'offre et la demande de transport dont les contraintes économiques sont les causes principales.

III - PRIX ET COUTS DU TRANSPORT

3.1 - SYNTHÈSE SUR LES PRIX

Pour les produits mesurés en tonnes, le prix moyen se situe à 70 FCFA la tonne-kilomètre, tandis que pour les produits mesurés en volume (bois et hydrocarbures), le prix moyen n'est que de 32 FCFA le m³-kilomètre.

Une analyse plus fine des prix de transport montre toutefois des écarts sensibles selon le type de produit : le bois, les hydrocarbures et surtout le riz contrôlé par la Caisse de Péréquation sont transportés à des prix très stables alors que pour d'autres produits tels que les vivriers, la gamme de prix s'étend sur une plage beaucoup plus large (tableau 1).

L'analyse des prix pratiqués confirme bien, pour certains produits, le non respect de la tarification. Par exemple, le prix moyen de transport du ciment se situe plus de 13 % en dessous du tarif officiel. En revanche le transport des hydrocarbures, du bois, s'effectue majoritairement à des prix correspondant à la tarification.

Le type de produit n'est pas cependant la seule variable ayant une influence sur le niveau des prix. D'autres facteurs encore plus explicatifs ont été mis en évidence, notamment la quantité transportée et surtout la distance parcourue. La combinaison de ces deux facteurs explique en effet à elle seule 72 % de la variance des prix de transport pour les expéditions en tonnes et 45 % pour les expéditions au volume. D'autres facteurs tels que l'activité du transporteur, la nature des voies empruntées, le taux de charge du véhicule, le type de liaison de l'expédition, la période de commercialisation des produits, ... sont déterminants, bien qu'à des degrés sensiblement moindres, du prix

de transport.

Tableau 1 : Prix moyens et prix extrêmes selon le produit transporté

Produit	Prix moyen	Prix minimum(1)	Prix maximum(2)	Rapport (2)/(1)
Banane*	111	20	452	22,6
Ciment*	26	11	100	9,1
Coton*	63	28	212	7,6
Engrais*	37	12	138	11,5
Igname*	76	16	200	12,5
Riz (Caisse)*	25	23	40	1,7
Riz (autres)*	58	15	333	22,2
Bois**	29	14	61	4,4
Hydrocarb.**	36	15	56	3,7

* FCFA/t-km ** FCFA/m³-km

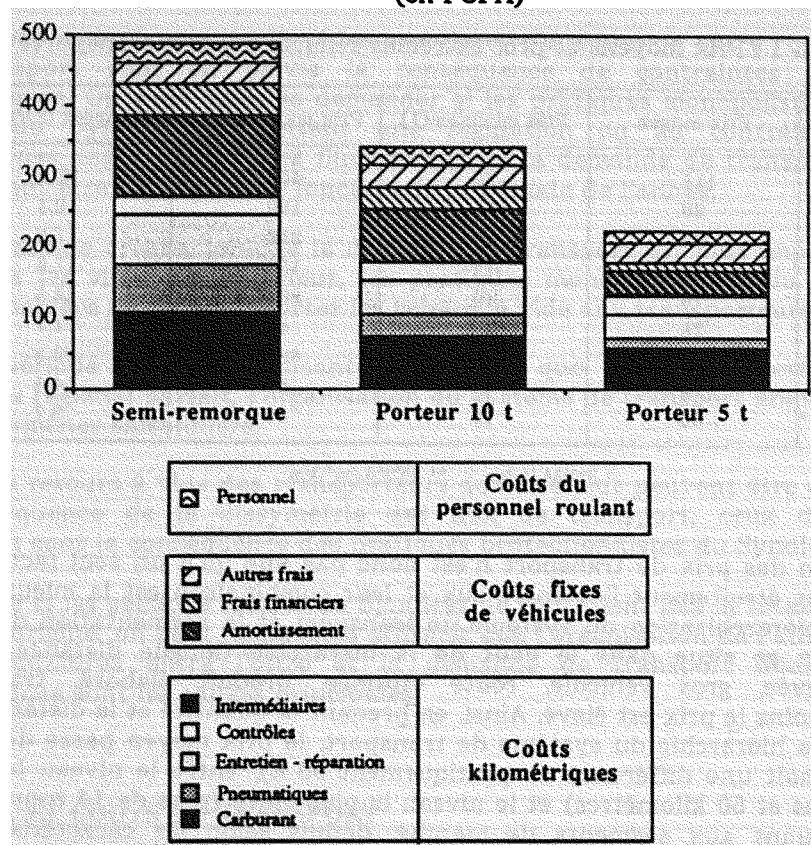
La formation des prix de transport n'est donc pas due qu'à un seul facteur ; tous ces facteurs sont étroitement liés entre eux et leur combinaison est la mieux prise en compte par la hiérarchisation du système de transport et la segmentation du marché. Plus l'expédition se situe dans le haut de la hiérarchie (longue distance, quantité transportée élevée, gros véhicule, route bitumée, produit élaboré, transporteur spécialisé, ...), moins le prix est élevé. Ainsi, en prenant la quantité et la distance comme indicateurs de la hiérarchie du système de transport, le prix moyen passe de 214 à 25 FCFA la t-km (soit une différence de pratiquement 90 %), entre le niveau le plus bas (jusqu'à 3 tonnes et 50 kilomètres) et le niveau le plus élevé (plus de 14 tonnes et plus de 150 km). Quant aux segments de marché, définis selon les caractéristiques du chargeur (les grands chargeurs, les organismes publics et les marchés divers), ils nous renseignent tout particulièrement sur les relations existant entre le chargeur et le transporteur. Dans une situation d'offre globalement excédentaire et pour le transport de quantités importantes de marchandises, le chargeur dispose de marges de négociation non négligeables. Cette situation s'inverse néanmoins pour le transport de petites quantités sur des courtes distances (qui concerne notamment le bas de la hiérarchie) où le transporteur détient souvent le pouvoir de fixation des prix.

3.2 - SYNTHÈSE SUR LES COUTS

Les coûts du transport mesurés à partir des coûts d'exploitation des véhicules présentent une grande variabilité qui dépend en premier lieu, et comme nous l'avions supposé au départ de notre recherche, du type de véhicule et de ses conditions d'exploitation (kilométrage effectué, infrastructures empruntées, charges réelles transportées, importance des retours à vide, etc).

Si l'on considère le prix de revient kilométrique comme indicateur de coût, le rapport moyen entre un camion porteur de faible tonnage (224 FCFA) qui est utilisé pour le ramassage de produits (bas de la hiérarchie) et un ensemble articulé (488 FCFA) destiné au transport national et international (haut de la hiérarchie), se situe aux alentours de 2,2 (graphique 5). Ramené à la tonne-kilomètre offerte ou produite, ce ratio se situe toujours aux alentours de 2,2 mais cette fois-ci en faveur du véhicule de fort tonnage ; cette inversion de rapport s'explique à partir des différences de charge utile.

Graphique 5 : Coûts d'exploitation kilométriques des poids lourds en Côte d'Ivoire
(en FCFA)



Les coûts kilométriques ou variables ainsi que les dépenses liées à l'achat des véhicules représentent 70 à 80 % de l'ensemble des dépenses d'exploitation supportées par les transporteurs.

La fiscalité augmente les coûts d'exploitation de 25 % en moyenne, mais peut, pour certains postes de dépenses, taxer ces coûts de 50 à plus de 90 % (carburant, pneumatiques, pièces détachées notamment).

On peut s'interroger enfin sur le caractère opératoire du concept de prix de revient kilométrique. Il paraît pertinent pour un transporteur qui dispose d'une flotte importante et a mis en place une gestion intégrée de ses dépenses d'exploitation (comptabilité écrite, provisions annuelles par poste de dépenses, etc). En revanche, pour l'artisan-transporteur qui "gère" à très court terme et se heurte le plus souvent à des problèmes de trésorerie, ce coût a, semble-t-il, peu de sens. En fait, dans ses négociations avec les chargeurs, il s'appuie le plus souvent plus sur ses coûts directs ou apparents ; pour chaque voyage il calcule très grossièrement un prix de revient de court terme qui se limite pour l'aller et le retour :

- aux dépenses de carburant ;
- aux dépenses de lubrifiants ;
- aux frais de contrôles routiers ;
- aux dépenses du personnel roulant ;
- aux dépenses de pneumatiques éventuellement.

Ces dépenses ne représentent qu'environ 50 % de l'ensemble des coûts que le transporteur supporte réellement. Ces pratiques de gestion à court terme peuvent expliquer que l'artisan-transporteur accepte des prix de transport relativement bas mais en prenant le risque de ne pouvoir faire face à des dépenses imprévues et parfois importantes (train de pneus à changer, réparation du moteur, etc) et d'être ainsi contraint de suspendre provisoirement et même parfois de mettre un terme à son activité de transport.

3.3 - PRIX, COÛTS ET RENTABILITE DU TRANSPORT DE MARCHANDISES

Le passage entre coûts et prix pose donc inévitablement le problème de la rentabilité du transport de marchandises. Des éléments de réponse à cette question peuvent être apportés à la lumière de la comparaison qui peut être effectuée entre les prix pratiqués et les coûts estimés.

Si l'on considère l'activité des artisans-transporteurs, les prix et coûts moyens s'établissent respectivement à :

- 43 et 28 FCFA pour un ensemble articulé (rapport 1 à 1,5) ;
- 54 et 47 FCFA pour un porteur 10 tonnes (rapport 1 à 1,15) ;
- 95 et 61 FCFA pour un porteur 5 tonnes (rapport 1 à 1,6).

Cette comparaison suggère qu'en moyenne le transport de marchandises est rentable en Côte d'Ivoire. Mais ce serait oublier les écarts que l'on peut observer par rapport à ces moyennes ; ce qui nous conduit à comparer non plus les prix moyens aux coûts moyens, mais la distribution des prix par rapport aux coûts.

Le tableau 2 indique pour chaque type de véhicule la part des expéditions effectuées à des prix égaux ou inférieurs aux coûts d'exploitation estimés.

Tableau 2 : Comparaison prix - coûts de transport : % des expéditions effectuées à un prix inférieur ou égal au coût moyen à la t-km produite, selon le type de coût

	Coût total	Coût hors amortissement	Coût apparent
Ensemble articulé	33	19	6
Porteur 10 tonnes	51	45	24
Porteur 5 tonnes	46	38	20

Si l'on raisonne en coût moyen total, la comparaison entre prix et coûts montre qu'un tiers à la moitié des expéditions est réalisé à des prix ne couvrant pas l'ensemble des dépenses que devrait supporter le transporteur dans l'hypothèse d'un renouvellement permanent des véhicules.

Si l'on s'appuie, comme certains transporteurs le font, sur le coût hors amortissement, on observe que, suivant le type de véhicule, 20 à 45 % des expéditions ne sont pas suffisamment rémunérées pour permettre de couvrir ces coûts ; ce qui signifie bien sûr le non renouvellement du parc de véhicules mais aussi, dans certains cas, l'impossibilité de faire face rapidement aux aléas de la route.

Enfin, si l'on raisonne comme le font beaucoup d'artisans-transporteurs en coûts

apparents (coûts variables hors réparation + coût du personnel roulant), il reste pour les camions porteurs encore 20 à 25 % d'expéditions dont les prix sont inférieurs à ces coûts ; ce qui pourrait signifier que les conditions d'exploitation d'un nombre non négligeable de transporteurs ne leur permettent ni de renouveler leurs véhicules, ni de faire face à la moindre réparation, ni de payer les frais fixes annuels liés à la possession et à l'utilisation de leurs véhicules.

Cette comparaison est à certains égards critiquable, en effet on peut supposer que tous les transporteurs qui ont accepté pour le fret de retour des prix ne couvrant pas les coûts du transport ont, à l'aller, dégagé une marge bénéficiaire importante. Néanmoins cette analyse, qui mériterait des approfondissements, tend à confirmer la situation très difficile que traversent à l'heure actuelle bon nombre de transporteurs, et surtout de petits transporteurs, en Côte d'Ivoire.

IV - ELEMENTS SUR LES SURCOUTS DU CAMIONNAGE

A la lumière de l'analyse du camionnage, de son contexte, et de ses conditions actuelles de rentabilité, il est possible d'esquisser un bilan sur les facteurs de surcoûts identifiés tout au long de ce travail de recherche. Ils ont pour origines principales :

- une mauvaise maîtrise ou un excès des réglementations du transport ;
- des dysfonctionnements dans le fonctionnement du secteur des transports ;
- les pratiques de gestion des artisans-transporteurs.

4.1 - SURCOUTS ET CADRE REGLEMENTAIRE DU CAMIONNAGE

* Un accès anarchique au transport

La délivrance des autorisations de transport ne semble pas du tout maîtrisée en Côte d'Ivoire ; certains disent même qu'elle se fait arbitrairement. Les causes sont multiples : utilisation de prête-noms, délivrance à des non-ivoiriens qui ainsi font du transport public par le biais du transport privé (c'est le cas pour le transport des hydrocarbures), revente illégale des autorisations de transport lors de la cessation d'activité. Ces non ayant droit qui font du transport public déguisé viennent accroître illégalement la capacité de transport du secteur public.

Conséquence, il y a pléthore de véhicules eu égard à la stagnation de la demande de transport due à la situation économique que traverse la Côte d'Ivoire depuis le début des années 80.

Il paraît donc indispensable de faire évoluer sensiblement cette réglementation et de délivrer les autorisations aux transporteurs ivoiriens sur la base de critères objectifs permettant d'une part d'assainir la profession et d'autre part de faire respecter les règles du jeu à tous les transporteurs.

* Une tarification inadaptée

Les pratiques de "prix cassés" ont pour conséquence la surcharge source de surcoûts à moyen terme pour les véhicules et l'infrastructure. Un nouveau système de tarification semble nécessaire ; il devrait limiter le rôle de l'Etat à la publication de tarifs de référence que les transporteurs utiliseront dans leurs négociations avec les chargeurs. Les tarifs de transport devraient, mieux que dans le passé, prendre en compte l'évolution des conditions et coûts d'exploitation des véhicules. Le secteur du

transport ne pourra en retirer que des bénéfices.

* Une fiscalité trop lourde

Le problème n'est pas simple car il touche directement les finances de l'Etat et dépasse donc largement le cadre du secteur du transport.

D'une part on ne peut que constater, par référence aux pays voisins de la Côte d'Ivoire, le poids excessif des taxes et droits de douane qui pèsent sur les coûts liés à l'achat et l'exploitation des poids lourds avec tous les effets pervers possibles (importations frauduleuses de pneus, de pièces détachées, de carburant, de véhicules d'occasion) qui constituent des pertes fiscales pour l'Etat.

D'autre part cette fiscalité ne touche pas tous les transporteurs de façon équitable : les entreprises structurées paient les charges et impôts définis par la législation alors que bon nombre d'artisans-transporteurs échappent à cette fiscalité.

* Des contrôles injustifiés

Nous faisons référence ici aux contrôles routiers mais aussi aux pertes de temps que le transporteur doit supporter notamment au passage des frontières (3 à 4 jours).

Tout le monde (transporteurs et même l'administration des transports) reconnaît qu'il y a un excès de contrôles routiers. Ce qui devait se limiter à une action classique de contrôle (comme au Mali par exemple) s'est transformé en une fuite en avant entre services de contrôle et transporteurs. Ces contrôles accroissent les temps de trajet de manière excessive et sont l'objet de dépenses supplémentaires pour le transporteur (qu'il compense parfois largement par le surcroît de recette provenant de la surcharge qu'il a "négociée" auprès des services de contrôle).

4.2 - SURCOUTS ET DYSFONCTIONNEMENTS DU SECTEUR DU TRANSPORT

Nous avons largement évoqué les fortes contraintes spatiales et temporelles qui toutes deux sont à l'origine de surcoûts indirects.

Le fort ralentissement de l'activité, entre juin et septembre notamment, immobilise bon nombre de véhicules. A une sous-utilisation du parc, s'ajoute une sous-utilisation de chaque véhicule encore en circulation qui se matérialise par des taux de retour à vide importants et des temps considérables de recherche du fret qui peuvent atteindre plusieurs jours voire plusieurs semaines notamment chez les artisans-transporteurs.

A ce facteur saisonnier viennent s'ajouter deux autres phénomènes non négligeables contribuant à une diminution de la demande de transport public. Le premier concerne l'utilisation par les commerçants des cars interurbains comme moyen d'acheminement de leurs marchandises. Cette pratique illégale est vivement dénoncée par les petits transporteurs. L'autre phénomène qui concourt à la diminution de la demande de transport est le ralentissement de l'activité du port d'Abidjan dû en particulier aux montants élevés des taxes portuaires en vigueur.

L'organisation de l'affrètement apparaît aussi comme une source de surcoûts indirects dans la mesure où elle ne se fait pas indépendamment des contraintes spatiales et temporelles. Le rôle du syndicat, et en particulier des sections locales situées à l'intérieur du pays, n'est pas neutre. Des pratiques monopolistiques sont établies, elles se traduisent soit par l'augmentation des délais de recherche du fret et donc une augmentation du temps d'immobilisation des véhicules, soit par l'augmentation des retours à vide.

4.3 - SURCOUTS ET GESTION DES ENTREPRISES DE TRANSPORT

* Améliorer la connaissance et la maîtrise des coûts

La recherche d'une meilleure productivité du transport passe tout d'abord par une maîtrise des coûts. Chez les artisans-transporteurs il reste beaucoup à faire. La gestion à très court terme qu'ils pratiquent ne leur permet pas de fonctionner de façon efficace mais seulement de vivoter.

La connaissance de leurs coûts est très partielle; ils acceptent ainsi des chargements à prix bas ce qui les conduit à surcharger au maximum. Le renouvellement de leurs véhicules est devenu quasiment impossible, c'est pourquoi ils revendiquent la possibilité d'acheter des camions d'occasion en provenance de l'étranger.

Face au caractère très artisanal des pratiques de gestion de leurs flottes, il paraît essentiel de lancer un programme de formation des artisans-transporteurs à l'image de ce qui est fait déjà au centre de formation de Niamey.

* Structurer le secteur des artisans-transporteurs

La formation à une meilleure maîtrise des coûts et à la mise en oeuvre d'une gestion plus rigoureuse procurerait des avantages encore plus importants si parallèlement une restructuration du secteur des artisans-transporteurs était opérée. Leur regroupement, en coopératives notamment, leur permettrait de bénéficier de nombreux avantages : mise en commun des équipements d'entretien et des savoir-faire, achat en plus grandes quantités de pneus, de pièces détachées (et donc obtention de remises non négligeables), réponse plus efficace à la demande de transport, etc.

La mise en place d'une telle restructuration n'est évidemment pas chose simple. Elle risque de se heurter au caractère hétérogène de ce secteur et exige en premier lieu une évolution sensible des mentalités et des comportements.

REFERENCES

- * *Politiques de réduction des coûts du camionnage en Afrique sub-saharienne - Etude pilote en Côte d'Ivoire : analyse des coûts du transport routier.* Rapport INRETS-LET, décembre 1987.
- * *Politiques de réduction des coûts du camionnage en Afrique sub-saharienne - Cas de la Côte d'Ivoire.* Rapport final INRETS - LET, juin 1989.
- * *Analyse des enquêtes sur les coûts du camionnage en Côte d'Ivoire.* Rapport ENSTP, juin 1989.
- * *Les poids lourds en Côte d'Ivoire : offre, utilisation et réparation des véhicules.* Rapport INRETS n° 26, janvier 1987.

LE TRANSPORT DANS LE MARCHÉ DE DISTRIBUTION DU RIZ EN COTE D'IVOIRE

A. ECHUI, Ecole Nationale Supérieure des Travaux Publics
Yamoussoukro - Côte d'Ivoire

INTRODUCTION

Le riz est une des principales cultures vivrières en Côte d'Ivoire. Mais la production locale ne suffit pas à couvrir les besoins du pays. Il faut alors faire appel à de fortes importations de riz sous la poussée d'une consommation intérieure de plus en plus importante comme l'indique le tableau ci-dessous.

Tableau 1 : Evolution de la production, des importations et de la consommation de riz blanc (1000 tonnes).

	79/80	80/81	81/82	82/83	83/84	84/85	85/86
Production totale*	218	203	234	187	267	278	290
Importations	208	240	305	365	357	300	324
Disponibilité	426	443	539	552	624	578	614
Consommation	431	480	484	502	539	540	441

* Ensemble production industrielle + production artisanale.

Source : DCGTx, "Plan National de Transport - Monographie Sectorielle - Riz - volume 1.7", Avril 1988, p. 3

Ces importations qui occupent l'une des meilleures places dans l'importation des produits alimentaires entraînent une importante sortie de devises. En 1986, sur un total d'importation en valeur de 681 milliards de francs CFA, le montant des produits alimentaires s'élevait à environ 142 milliards, soit près de 21 %. Le riz représentait environ 28 milliards, soit 4 % de la valeur totale des importations et près de 20 % de la valeur des importations alimentaires¹.

Cette situation est d'autant plus paradoxale que :

- le sol ivoirien est en grande partie propice à la riziculture (voir carte); les 2/3 du territoire sont favorables à la culture du riz pluvial².
- depuis plusieurs années des efforts considérables sont faits (encadrement de la production de riz paddy,...) pour améliorer les rendements et l'organisation de la

(1) Ministère de l'Economie et des Finances, "La Côte d'Ivoire en chiffres, édition 1986-1987", p. 55 et 99.

(2) DCGTx, "Plan National de Transport - Monographies sectorielles - Riz - Vol. 1.7", p. 18.

commercialisation. L'objectif des pouvoirs publics est d'assurer le développement de la riziculture pour réduire les importations tout en répondant à la progression rapide de la consommation intérieure. Celle-ci est passée de 33 kg/habitant en 1960 à environ 45 en 1976, puis à un niveau estimé à près de 60 en 1985/86³.

L'intérêt de cette communication est de présenter comment le transport intervient dans l'organisation de la commercialisation du riz en Côte d'Ivoire et peut contribuer au développement de la production locale.

Cette préoccupation conduit à décrire les mécanismes de distribution, les conditions et modalités de transport et à s'interroger sur l'influence du transport dans la concurrence entre le riz importé et le riz domestique.

Le texte s'appuie essentiellement sur :

- une étude de la Banque Mondiale et une autre de la DCGTx réalisées en Côte d'Ivoire sur le riz ;
- une recherche menée conjointement par l'INRETS, le LET et l'ENSTP sur le coût du camionnage en Côte d'Ivoire.

La plupart des éléments d'analyse présentés ici n'ont qu'une valeur indicative compte tenu de leur relative ancienneté. Ces éléments seront actualisés et enrichis par des enquêtes envisagées dans le cadre d'une thèse sur le transport des produits vivriers en Côte d'Ivoire, dont le travail de terrain ne fait que commencer.

I - LE MARCHE DE DISTRIBUTION ET LES MECANISMES DE COMMERCIALISATION DU RIZ

L'étude de l'insertion du transport dans la distribution du riz, nécessite de bien comprendre au préalable le fonctionnement de ce marché.

Le marché de distribution du riz retenu ici concerne essentiellement le riz paddy et le riz blanc effectivement commercialisés. Est donc exclue du champ de l'étude la part de riz autoconsommée qui ne fait pas l'objet de transport important et sur laquelle il existe très peu d'informations.

Pour saisir l'importance du marché de distribution, nous présentons les principaux intervenants, l'organisation et le fonctionnement de ce marché.

1.1 - LES ACTEURS ECONOMIQUES

Les circuits commerciaux du paddy et du riz blanc font intervenir des acteurs d'inégale importance.

Tout d'abord, on note la Caisse Générale de Péréquation (CGP), organisme public qui contrôle la distribution du riz "officiel" comprenant le riz importé et le riz local usiné dans les rizeries industrielles. La Caisse qui est le seul importateur de riz a pour rôle de garantir l'uniformité des prix à la consommation fixés par l'Etat sur l'ensemble du territoire. Elle dispose de plusieurs centres de distribution localisés à l'intérieur du pays. La Caisse représente avec la transformation industrielle le commerce moderne du riz.

(3) DCGTx, Op. cit., p. 8 et 13.

Les grossistes agréés interviennent dans le commerce du riz "officiel". Ils ont pour fournisseurs la Caisse et les rizeries industrielles.

Les "intermédiaires" opèrent généralement en amont. Ils exercent d'une part le commerce du paddy et d'autre part la distribution du riz blanc produit par les unités de transformation artisanales. Ils se caractérisent par leur polyvalence (commerçants de paddy et de riz blanc) et jouent aussi le rôle de grossistes. Les intermédiaires constituent pour les paysans, des partenaires commerciaux très actifs pour le commerce traditionnel du riz. En 1982, ce secteur a traité 90 % de la production de paddy⁴.

Les paysans vendent leurs surplus sur le marché. Certains traitent eux-mêmes le paddy pour vendre avec l'aide de leurs femmes, du riz blanc.

Les transporteurs sont évidemment indissociables de la commercialisation du riz. Ils interviennent tant pour l'évacuation du paddy que pour le transfert du riz blanc de leur lieu de production (rizeries pour le riz local) et des centres de distribution de la Caisse (riz importé) vers les zones de consommation.

Après cette présentation sommaire des acteurs, il convient de voir maintenant comment ceux-ci organisent la distribution du riz et quelles stratégies sont mises en oeuvre.

1.2 - L'ORGANISATION DE LA DISTRIBUTION DU RIZ

Le marché du riz en Côte d'Ivoire est alimenté par trois sources : le riz importé, le riz local usiné dans les rizeries industrielles, le riz local produit par les rizeries artisanales.

Nous distinguerons :

- la distribution du riz du secteur moderne (riz importé et riz usiné localement) ;
- la commercialisation du paddy pour l'approvisionnement des rizeries artisanales et industrielles et la distribution du riz blanc dans le secteur traditionnel (riz produit par les rizeries artisanales)

1.2.1 - La distribution dans le secteur moderne

Dans le secteur moderne, la distribution des riz importés et usinés qui est dominée par la CGP, se déroule dans les mêmes conditions.

La Caisse achète du riz auprès des rizeries industrielles locales et en importe également via les ports d'Abidjan et de San Pedro. A partir des usines et des ports, elle approvisionne ses centres de distribution localisés dans les grandes villes de l'intérieur du pays, sur lesquels elle s'appuie pour distribuer le riz à des grossistes agréés. Ceux-ci mettent à leur tour le riz à la disposition des zones de consommation. Mais pour le riz local, la Caisse envoie parfois directement les grossistes aux rizeries pour enlever les quantités qu'ils ont achetées.

Pour obtenir l'agrément, le grossiste doit justifier qu'il dispose d'installations de stockage adéquates. Une autre condition est que le grossiste doit acheter à la Caisse un minimum de 20 tonnes de riz s'il s'adresse au centre de distribution d'Abidjan. Dans le cas d'un achat auprès d'un centre de l'intérieur du pays, la quantité minimale est fixée à 10 tonnes.

(4) BEENHAKKER, BRUZELIUS, "Le transport et la commercialisation des produits agricoles en Côte d'Ivoire".

Sur le marché ivoirien, le prix est lié à celui du riz importé qui est de 134 FCFA. D'après la structure du prix du riz présentée en annexe, la production de riz local entraîne des subventions plus élevées que celles nécessitées par l'importation de riz (59,4 FCFA/Kg contre 5,9). Du point de vue de l'Etat, le riz local apparaît donc plus cher. Une telle situation n'explique-t-elle pas en partie qu'il soit fait appel à des importations croissantes de riz ? Il semble bien que là réside un des termes de la concurrence entre riz local et riz importé.

1.2.2 - La distribution dans le secteur traditionnel

Le paddy est vendu aux rizeries industrielles et artisanales. Parfois les paysans livrent eux-même le paddy à la rizerie pour un prix de 95 FCFA/kg au lieu de 80 dans le cas d'une vente bord-champ. Mais ils vendent aussi aux grossistes qui livrent aux rizeries artisanales et aux grandes rizeries soit directement, soit dans un centre de ramassage appartenant aux grossistes, où la rizerie vient chercher le paddy.

Si les usines respectent le prix officiel, il n'en est pas toujours de même pour les grossistes qui paient souvent un prix inférieur aux paysans. En effet, les grossistes ont des pratiques commerciales courantes qui les mettent en position de force : achat de la récolte à l'avance avec octroi de prêts, marchandage favorisant les grossistes à cause de l'éloignement des agriculteurs par rapport aux rizeries.

Il y a quelques mois, le prix du paddy a connu une baisse, passant de 80 FCFA à 70. Or, un des facteurs d'encouragement de la production locale est le prix aux paysans. Ce prix doit non seulement bénéficier de moyens de contrôle mais également être suffisamment rémunérateur car la production y est sensible. L'étude Banque Mondiale relève que *"la hausse du prix à la production de 24 à 65 FCFA en 1974 a eu une incidence sur la production jusqu'en 1979 et que la réduction du prix à la production en 1981 de 65 à 50 FCFA a entraîné une importante diminution de la production"*.

Les rizeries artisanales traitent la plus grande partie de la production de paddy. En 1982, elles ont traité 90 % du tonnage récolté⁵. Leur production de riz blanc est distribué de la manière suivante :

- vente directe aux détaillants
- vente à des intermédiaires pour certaines variétés très appréciées.

II - LE TRANSPORT ET LA DISTRIBUTION DU RIZ

Il ressort de l'organisation de la distribution du riz que :

- le riz importé est transporté loin des deux ports (Abidjan et San Pedro) vers les grandes villes où sont situés les centres de distribution de la Caisse ;
- le riz usiné localement dans les rizeries industrielles est transporté sur des distances moyennes, à l'intérieur des zones d'influence des usines. Il faut noter qu'en cas de pénurie, il est fait appel à une zone voisine pour approvisionner celle qui est momentanément déficitaire ;
- le riz traité dans les rizeries artisanales est écoulé dans des zones de proximité. Cependant des variétés jugées de très bonne qualité sont écoulées sur des marchés urbains éloignés des zones de production ;
- le paddy est commercialisé en général localement et entraîne des flux diffus allant des villages vers les usines ou vers d'autres villages possédant des rizeries artisanales.

A partir de ces remarques, il convient d'analyser l'organisation des transports et d'apprécier leurs conditions d'exécution en portant l'attention sur les intervenants, l'utilisation des véhicules, les tarifs pratiqués.

D'une manière générale, les infrastructures routières empruntées pour le transport du riz sont de bonne qualité (du point de vue du pourcentage de voie bitumée), tant pour les grandes liaisons que pour le transport local. Selon une recherche⁶ menée en Côte d'Ivoire par l'INRETS, le LET avec la participation de l'ENSTP, les transports routiers s'effectuant sur de courtes distances en milieu rural ou semi-rural suivent des parcours bitumés à au plus 90 % ; les transports routiers concernant les longues distances se déroulent sur des routes presque intégralement bitumées.

La distribution du riz met en évidence des circuits auxquels correspond le schéma de transport ci-après. La description de l'organisation des transports s'appuie sur ce schéma en distinguant la situation en amont et en aval des rizeries.

2.1 - ORGANISATION DES TRANSPORTS

En amont des rizeries, le paddy collecté suit deux itinéraires possibles, le transport étant organisé de la manière suivante :

- il est livré aux rizeries artisanales soit par les agriculteurs qui utilisent leurs moyens propres (petits tracteurs, charrettes), soit par des intermédiaires qui achètent le paddy auprès des paysans et font appel aux transporteurs pour son évacuation. Le transport s'effectue en général sur de courtes distances, ce qui favorise l'intervention des agriculteurs dans l'organisation du transport. Ils peuvent ainsi assurer une bonne rotation de leurs matériels agricoles de transport.
- il est évacué vers les rizeries industrielles. L'organisation du transport fait alors intervenir les acteurs suivants :
 - * les agriculteurs situés à proximité des usines livrent souvent eux-mêmes leur production en transportant le paddy en charrette ou tracteurs. Ils vendent ainsi rendu usine au prix de 95 FCFA/Kg au lieu de 80 bord champ ;
 - * certaines rizeries industrielles assurent elles-mêmes le transport du paddy avec leurs propres camions. Elles vont chercher le paddy auprès des agriculteurs ou des intermédiaires avec qui des contrats sont passés ;
 - * la CIDT, société d'encadrement, transporte parfois une partie du paddy avec ses propres camions ;
 - * certains intermédiaires livrent par camion le paddy directement aux rizeries de leur département.

Le transport du paddy n'est pas contrôlé par la Caisse. Le barème de ramassage et de livraison qui est de 15 FCFA/Kg est rigoureusement appliqué par les usines. Mais ce barème ne tient pas compte de l'étendue de la zone d'influence des rizeries. Les paysans des zones de collecte éloignées se trouvent donc handicapés. Ceci constitue un facteur important d'inégalité dans les rapports de force entre les intermédiaires et les paysans éloignés dont la marge de négociation se trouve réduite.

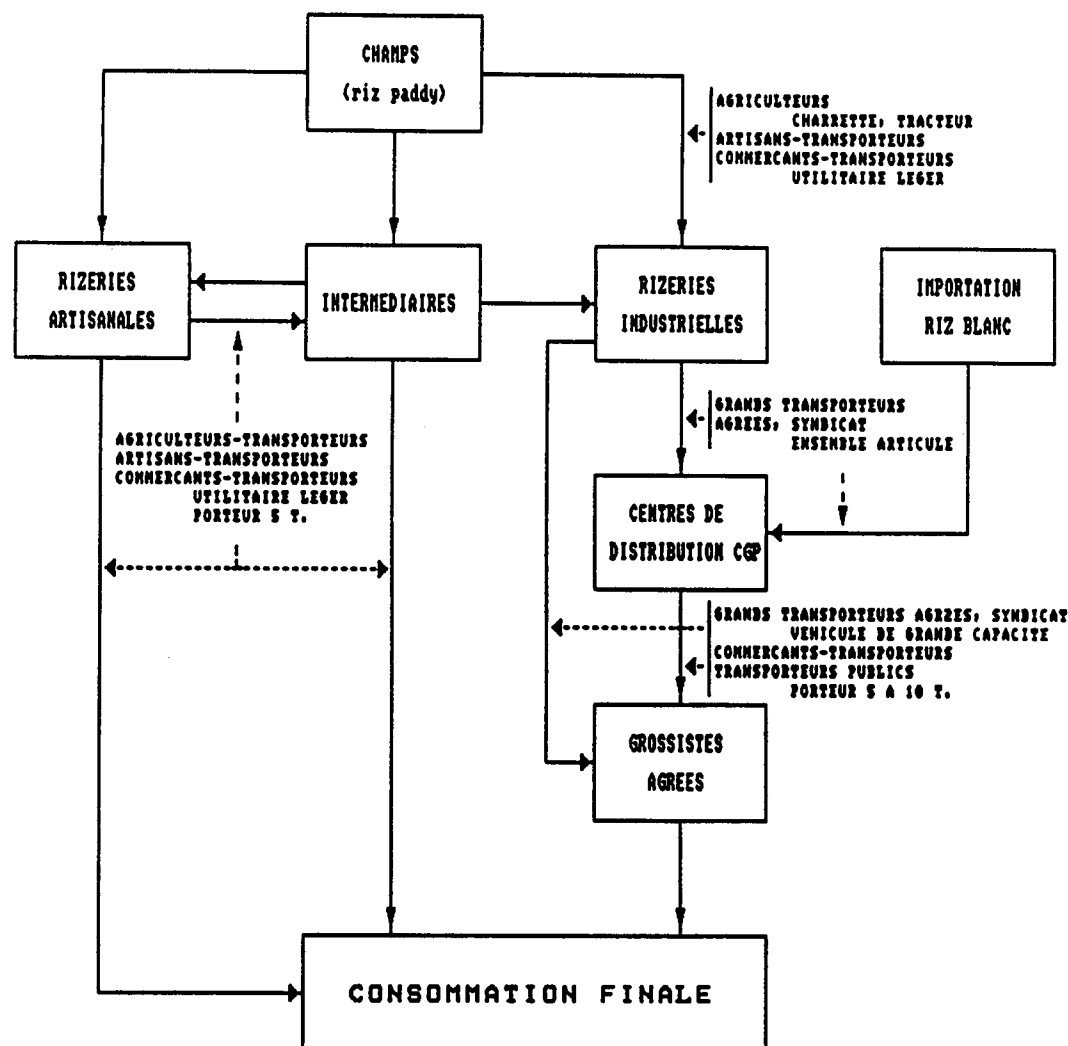
Très peu d'informations sont disponibles sur le transport du paddy vers les rizeries artisanales dont les flux sont assez mal connus. Les études exploitées pour cette communication indiquent que le paddy fait l'objet de transport effectué généralement sur de courtes distances. Or en Côte d'Ivoire, on note, parmi les problèmes rencontrés

(5) BEENHAKKER, BRUZELIUS, Op. cit., p. 33.

(6) LAMBERT, DIAZ OLVERA, SILUE, *"Politiques de réduction des coûts du camionnage en Afrique subsaharienne. Cas de la Côte d'Ivoire"*, p. 51-52.

sur ce segment de marché de transport, l'insuffisance de l'offre des services de transport et des tarifs élevés. Il y a donc à ce niveau, comme le précise l'étude de la Banque Mondiale, "un obstacle au développement agricole".

Schéma : La chaîne de transport du riz



Face à cette situation, il semble qu'un facteur stratégique souhaitable réside dans les possibilités pour les paysans de se constituer en groupement pour augmenter les quantités à transporter de manière à renforcer leur pouvoir de négociation. Un autre facteur important pourrait être également la possibilité pour les paysans ainsi regroupés de disposer de moyens autonomes de transport. Ce dernier argument pose la question fondamentale du retour à vide et de l'utilisation des moyens propres (dans l'hypothèse où il s'agit de moyens motorisés tels que des camions) en dehors des périodes de collecte et de commercialisation (novembre-mars pour le riz pluvial notamment).

Comment se présente l'organisation du transport en aval des rizeries ? Quelles en

(7) BEENHAKKER, BRUZELIUS, Op. cit., p. 1.

sont les caractéristiques ? Cet aspect est abordé en distinguant les pratiques en cours dans le secteur moderne et celles mises en oeuvre dans le secteur artisanal.

Le secteur artisanal commercialise du riz blanc traité dans les rizeries artisanales. Ce riz est en général vendu au détail en petites quantités sur les marchés locaux ou dans les villages. Sont alors mis en contact directement soit producteurs (ou leurs femmes) et consommateurs, soit producteurs et intermédiaires.

Dans ce schéma de commercialisation, le transport s'insère dans un circuit court d'approvisionnement. Compte tenu des petites quantités que les femmes des agriculteurs écoulent sur le marché local, ce circuit constitue le domaine privilégié du transport mixte (transport simultané de passagers et de marchandises) assuré par taxi-brousse.

Une partie du riz artisanal est acheminée en ville soit directement par les agriculteurs, soit par les intermédiaires qui stockent et revendent en gros et demi-gros à d'autres commerçants et même au détail sur les marchés. Ce circuit d'approvisionnement urbain fait intervenir en général des véhicules utilitaires légers appartenant à des transporteurs qui le plus souvent exercent des activités imbriquées (agriculteurs-transporteurs, transporteurs-commerçants).

Enfin, il arrive aussi que du riz artisanal de bonne qualité soit transporté vers des villes éloignées des zones de production. Pour ce transport qui s'insère dans un circuit long d'approvisionnement, interviennent des transporteurs-commerçants ou des transporteurs publics utilisant des camions porteurs de moyenne capacité.

Les transactions concernant le riz artisanal portant sur de faibles quantités, il s'ensuit des transports assurés par des véhicules avec un faible taux de chargement. Pour une meilleure utilisation des véhicules, il conviendrait d'envisager un système de massification des flux en supposant réglée la pratique courante d'accompagnement systématique de chaque expédition sur ce maillon de la chaîne de transport tel qu'il ressort des enquêtes INRETS-LET-ENSTP.

Dans le secteur moderne, le transport du riz importé et du riz local usiné dans les grandes rizeries fait l'objet d'une organisation dominée par la CGP. Pour l'approvisionnement de ses centres de distribution, la Caisse a recours aux sections locales du syndicat des transporteurs et à des grands transporteurs d'Abidjan agréés, au nombre de 130 disposant au total de 475 véhicules de grande capacité⁸.

Les approvisionnements de la Caisse sont assurés par camions complets avec des chargements de l'ordre de 35 tonnes. La Caisse choisit donc des transporteurs agréés possédant des véhicules de grande capacité (30-35 T).

Pour la livraison du riz importé au Centre de Bouaké, à partir d'Abidjan, la Caisse utilise également le chemin de fer. La part des expéditions assurées par le fer en 1986, ressort à environ 40 % de la quantité totale de riz importé acheminé au centre de Bouaké, contre 60 % pour la route. Le riz préfère donc la route à cause sans doute de la grande souplesse qu'offre ce mode de transport sur le chemin de fer malgré son tarif plus élevé (24,5 FCFA/t-km contre 22,6).

Le transport du riz acheté par le grossiste est organisé et payé par la Caisse si la livraison au magasin du grossiste a lieu à plus de 100 km autour du centre d'Abidjan pour un achat à ce centre. Ce seuil est de 50 km pour des centres de l'intérieur du pays. Dans les deux cas, c'est la Caisse qui choisit elle-même un transporteur parmi ceux qu'elle a agréés ou fait appel à la section locale du syndicat.

(8) DCGTx, Op. cit., p. 27.

Lorsque le grossiste doit être approvisionné dans un rayon de 100 km (cas du centre d'Abidjan) ou de 50 km (cas d'un centre de l'intérieur), le transport du riz est libre. La Caisse n'intervient pas et le transport est alors à la charge du grossiste qui l'organise et le paie sur la marge de 6,5 FCFA/Kg que lui assure la structure du prix du riz.

Les grossistes font directement appel aux transporteurs ou utilisent le cas échéant leurs propres camions. En général, en dessous des deux seuils de distance (50 et 100 km), le transport est effectué avec des véhicules de moyenne capacité : le grossiste achète souvent la quantité minimale imposée (20 T pour le centre d'Abidjan, 10 pour un centre de l'intérieur).

2.2 - LES PRIX DE TRANSPORT DU RIZ

Le riz usiné est l'unique produit vivrier dont le transport est soumis à la tarification routière obligatoire (TRO) en Côte d'Ivoire.

D'après son champ d'application, cette tarification concerne les transports effectués avec un véhicule de PTCA supérieur à 3,5 T et sur les parcours de plus de 100 km. Le champ d'application de la TRO s'en trouve donc réduit. Ainsi, le transport du riz local qui se caractérise par sa proximité (transport sur de courtes distances) est libre.

Il ressort des enquêtes réalisées en Côte d'Ivoire dans le cadre de la recherche sur les politiques de réduction des coûts du camionnage⁹ que le prix moyen de transport du riz sur de faibles distances s'élève à 33,50 FCFA/t-km. C'est le cas du riz local transporté en général par les artisans-transporteurs avec de faibles chargements moyens (moins de 14 T). Ce prix moyen est égal à 24,10 FCFA pour le transport effectué sur de grandes distances (plus de 150 Km). C'est généralement le cas du riz importé transporté avec des chargements importants. Le prix moyen de 24,10 est très proche du tarif officiel si l'on tient compte de l'abattement de 15 % autorisé par la réglementation lorsque le transport porte sur de gros contrats. Cela est dû au fait que c'est à ce niveau qu'on rencontre les expéditions de la Caisse, grand chargeur qui respecte la TRO. En effet, elle paie aux transporteurs agréés 24,50 FCFA/t-km le transport du riz qu'elle contrôle. Le prix de transport est donc en moyenne plus cher pour le transport de proximité qui concerne le riz local que pour le transport à grande distance qui porte sur le riz importé.

Il convient de noter que d'une manière générale, les chargeurs autres que la Caisse négocient les prix de transport. Le pouvoir de négociation des chargeurs est d'autant plus important que la quantité et la distance sont élevées. Cette possibilité d'établir les prix favorise encore le riz officiel qui donne lieu à des transports massifs.

CONCLUSION

A l'issue de ce texte, les problèmes qui ont retenu notre attention sont présentés ci-après.

Le riz officiel traité par le secteur moderne est transporté dans de bien meilleures conditions que le riz artisanal. La meilleure organisation du secteur moderne dominé par un organisme public, la Caisse, profite surtout au riz importé qui est diffusé dans les zones de consommation, à l'intérieur du pays. Ainsi, le type d'organisation des transports au niveau du secteur moderne permet d'étendre l'influence des ports

⁹ LAMBERT, DIAZ OLVERA, SILUE, Op. cit., p. 65.

d'importation du riz sur les zones de production. Mais on ne peut pas vraiment parler de concurrence du riz importé. En effet la diffusion du riz importé n'entraîne pas la mévente du riz local dont la production est entièrement commercialisée (pour la partie commercialisable). La concurrence s'exerce sans doute au niveau d'autres produits vivriers locaux sur lesquels les consommateurs pourraient se reporter en l'absence de disponibilité de riz importé dans les zones rurales.

Contrairement à d'autres produits vivriers (igname par exemple), l'offre locale du riz est pour la plupart des régions productrices, très inférieure à la demande ; de plus, le riz est facilement stockable (il ne connaît pas de problème de détérioration). Cette possibilité de stocker réduit considérablement "l'urgence" du transport. Cette observation doit être nuancée dans le cas des agriculteurs ayant un besoin pressant d'argent. Pour cette raison, ces derniers se retrouvent souvent en position de faiblesse face aux grossistes dans la négociation des prix. A ce niveau, le transport peut se révéler être un facteur important dans les conditions de négociation des prix aux paysans.

Il faut également retenir le problème de la non rationalisation du transport local qui se caractérise par la présence des artisans-transporteurs, la concurrence déloyale des commerçants-transporteurs faisant du transport public, des prix de transport plus chers. L'amélioration de l'organisation des transports et de leurs conditions d'exécution au niveau local doit être conjuguée avec d'autres facteurs de développement (amélioration des techniques culturales, politique de transparence de la commercialisation du riz artisanal, prix rémunérateurs) si l'on veut augmenter la production nationale. Ceci est d'autant plus vrai pour les zones exportatrices dont l'aire de marché est limitée par les mauvaises conditions de transport : offre limitée des services de transport, prix plus élevés, qualification insuffisante des artisans-transporteurs.

Comme on le voit, l'examen de l'insertion du transport dans le marché de distribution du riz doit dépasser une démarche sectorielle de transport pour opérer une articulation avec d'autres facteurs de développement dont l'association au transport est susceptible d'entraîner la dynamisation de la production.

BIBLIOGRAPHIE

- LAMBERT (J.), DIAZ OLVERA (L.), SILUE (S.), "Politiques de réduction des coûts de camionnage en Afrique Sub-saharienne - Cas de la Côte d'Ivoire", Rapport provisoire, INRETS, LET, Lyon, avril 1989.
- BEENHAKKER (H.L.) BRUZELIUS (N.), "Le transport et la commercialisation des produits agricoles en Côte d'Ivoire", Banque Mondiale, mars 1984.
- DCGTx, "Plan National de Transport - Monographies sectorielle - Riz. Vol. 1.", Abidjan, avril 1988.
- Ministère de l'Economie et des Finances, "La Côte d'Ivoire en chiffres, édition 1986-87", édition Inter Afrique Presse, Abidjan, 1988.

ANNEXE 1

BASE DE CALCUL DES PRIX DU RIZ FIXES PAR L'ETAT*

	Francs CFA le kilo	
Riz blanc, CAF	134,0	
Manutention, transport, droits de douane, stockage dans le port	9,5	
Transport	6,3	
Divers	3,1	
Subvention de l'Etat	- 5,9	
Total partiel = Prix payé par les grossistes		147,0
Frais de commercialisation	13,0	
Total partiel = Prix payé à la consommation		160,0
Frais de commercialisation	- 13,0	
Total partiel = Prix payé par les grossistes		147,0
Subventions accordées aux rizeries	59,4 **	
Frais de production	- 55,4	
Total partiel		151,0
Transformation du paddy (0,63) ; prix payé à l'usine	95,0	
Frais de transport et de ramassage du paddy	- 15,0	
Prix à la production du paddy		80,0

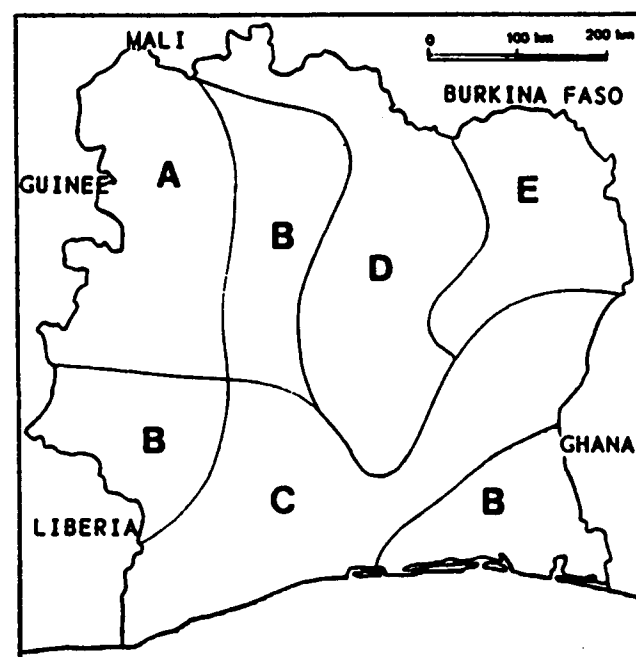
* En vigueur depuis 1984

** Si l'on suppose une production de 90 000 tonnes de riz blanc

ANNEXE 2

RIZICULTURE PLUVIALE EN COTE D'IVOIRE :
CARTE DES VOCATIONS REGIONALES COMPTE TENU DES NOUVELLES VARIETES

Source : DCGTx



- A Zone très favorable
- B Zone favorable
- C Zone de conditions moyennes
- D Zone marginale pour le riz pluvial
- E Zone impropre à la riziculture pluviale

LE TRANSPORT ROUTIER DE MARCHANDISES AU CAMEROUN

D. PLAT, Laboratoire d'Economie des Transports
Vaulx-en-Velin - France

H. GWET, Ecole Nationale Supérieure Polytechnique
Yaoundé - Cameroun

LES DEUX SPECIFICITES DU CAMEROUN

Par rapport aux autres pays étudiés dans le cadre de ce séminaire, le Cameroun présente deux spécificités majeures.

La première originalité tient à l'apparition tardive de la crise économique. Jusqu'au milieu des années 80, le Cameroun vit bien, grâce à l'exploitation de ses gisements pétroliers. Mais, en 1986, le cours du pétrole chute en même temps que celui des autres matières premières exportées (café, cacao, coton). Les réserves constituées durant la première moitié de la décennie permettent toutefois de maintenir le même train de vie jusqu'à la mi-87. Le second semestre 87 est dramatique et la baisse d'activité en un an est de l'ordre de 40 à 50 %. Le budget de l'Etat 1987-1988 est revu à la baisse et, arrêté à 650 milliards de Francs CFA (FCFA), il s'avère même inférieur à celui de l'exercice précédent. Un accord avec le FMI est signé en septembre 1988. Il s'accompagne d'un plan d'ajustement organisé autour de trois grands axes : retour aux grands équilibres, restructuration des secteurs bancaires et parapublics, reprogrammation des grands investissements. Le budget 1988-1989 montre alors une nouvelle baisse en s'établissant à 600 milliards de FCFA. Ces difficultés économiques pèsent bien évidemment sur l'activité du secteur transport, mais du fait de leur relative nouveauté elles n'ont pas encore pleinement joué sur le comportement des acteurs du camionnage.

La seconde spécificité est propre au transport routier. En dépit des efforts récents de revêtement de voies importantes (liaisons Douala-Yaoundé ou Yaoundé-Bafoussam par exemple), 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, Fomban 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 Melganga à Tibati (260 km). Or il s'agit d'un territoire d'accès difficile pour les véhicules les plus lourds, car il correspond au franchissement du massif de l'Adamaoua. On a là les conséquences d'arbitrages anciens, destinés à préserver l'activité du rail entre Douala et Ngaoundéré. Elles handicapent aujourd'hui l'exercice du camionnage, pénalisé par ces infrastructures déficientes.

Dans la période actuelle de crise, et en dépit d'un réseau insuffisant, tant quantitativement que qualitativement, le camionnage n'en assure pas moins actuellement les trois quarts du trafic marchandises. C'est cette activité que nous allons

maintenant examiner.

L'ACTIVITE DE CAMIONNAGE

Le camionnage est une activité de fait peu réglementée mais qui présente une double différenciation.

UNE ACTIVITE PEU REGLEMENTEE ...

La loi 77/24 du 6 décembre 1977 portant organisation des transports routiers est venue abolir l'ensemble des textes antérieurs. Toutefois, dix ans après, ses décrets d'application font toujours défaut et ce sont donc essentiellement les dispositions issues du décret du 3 décembre 1959 qui règlent actuellement les comportements.

Les principaux aspects réglementaires renvoient aux conditions d'entrée et d'exercice de la profession, définissent les poids et dimensions des véhicules et la tarification du service. 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. Elle 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 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, lui, totalement libre.

On peut néanmoins s'interroger sur la portée réelle du système de licences. 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. De 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 régis par des textes spécifiques. Synthétiquement, le partage du fret de transit s'effectue théoriquement selon une règle deux tiers/ un tiers, à l'avantage du pays enclavé. Il semble toutefois que les tchadiens et surtout les centrafricains n'arrivent pas à enlever les deux tiers du fret.

L'intervention publique apparaît donc ambitieuse dans ses intentions mais limitée dans ses réalisations. L'activité de camionnage n'en est pas pour autant indifférenciée.

... MAIS DOUBLEMENT DIFFERENCIEE

La dénomination de camionnage recouvre en fait des activités très différentes. Cette hétérogénéité vient soit des rapports existant entre les deux principaux acteurs, le transporteur et le chargeur, soit des caractéristiques physiques de l'expédition elle-même et de ses conditions de réalisation. Ces deux sources de différenciation ne sont certes pas indépendantes, mais privilégier l'une puis l'autre conduit à envisager deux partitions de l'activité de camionnage.

Mettre au premier plan les rapports entre le chargeur et le transporteur révèle l'existence d'une dizaine de segments de marché.

Il y a tout d'abord quelques marchés très spécifiques et très étroits. Sur tous ces marchés, le transporteur, parce qu'il offre de la spécialisation (en véhicules, en qualité de service, ...), est en position de force par rapport au chargeur et peut obtenir des prix rémunérateurs. C'est le cas par exemple du *transport de grumes* qui nécessite des véhicules spécialisés et ne concerne qu'un nombre réduit d'entreprises assez importantes (une vingtaine de véhicules par entreprise). Le *transport interne à un groupe* s'inscrit aussi dans cette catégorie : quelques sociétés ou hommes d'affaires importants ont ainsi créé des "filiales transport" assurant le véhiculage des frets des autres entreprises du groupe. Enfin, le *transport express* est un cas typique. Il concerne très peu d'entreprises et implique d'assurer en permanence une qualité de service de très haut niveau.

Face à de gros chargeurs, le transporteur n'a par contre d'autre choix que d'accepter ou de refuser leurs propositions. Celles-ci ne sont d'ailleurs pas nécessairement très désavantageuses, un - relativement - faible prix pouvant en effet être compensé par l'obtention de frets à intervalles plus ou moins réguliers. C'est le cas avec le marché des *grandes industries camerounaises* (brasseries, cimenteries, ...) qui agréent un certain nombre de transporteurs. Compte tenu de l'excédent actuel de la capacité pour ce type de transport, les camions sont amenés à attendre les frets de plus en plus longtemps. Le segment de marché le plus favorable est alors celui des *contrats avec garantie d'activité*, qui assurent au transporteur un rechargement rapide des véhicules. Il implique toutefois de très bonnes relations, pas seulement commerciales, entre le prestataire de service et son client industriel. Les *grands organismes chargés de la commercialisation des produits agricoles* génèrent un marché saisonnier, mais finalement assez similaire à celui des grandes industries : "agrément" de transporteurs mais sans garantie d'activité, prix déconnectés des tarifs officiels. Les *transitaires*, enfin, contrôlent une part importante du transport à grande distance pour compte d'autrui et notamment des flux vers le Tchad et la RCA.

Les trois derniers marchés concernent de petits chargeurs. Le *ramassage en brousse*, qui touche simultanément individus et marchandises, est surtout marqué par une pénurie de l'offre de transport. Les chiffres d'affaires que permettent ces trafics diffus sont en effet très faibles, même si les prix unitaires y sont très élevés, et les transporteurs dédaignent cette activité. Le *fret divers local*, secteur également peu attractif, est l'activité la plus "informelle", dans le sens où les rapports entre chargeurs

et transporteurs dépassent largement la seule dimension économique et s'inscrivent dans des règles coutumières entre "voisins". Le *fret divers interurbain* est le dernier segment de marché que nous ayons identifié. Il concerne tous les types de marchandises, la taille des lots étant très variable. Il s'agit de transports occasionnels ou peu fréquents pour lesquels le contact entre chargeur et transporteur est souvent médiatisé par un intermédiaire rémunéré.

L'activité de camionnage englobe donc différents segments de marché, tantôt dominés par les chargeurs, tantôt par les transporteurs. Les avantages relatifs de ces segments étant largement complémentaires, la majorité des transporteurs, lorsqu'ils en ont l'opportunité (flotte, relations, ...), essaient toutefois d'être présents sur plusieurs d'entre eux.

Si l'on se focalise maintenant sur l'expédition, on distingue une hiérarchisation du secteur, c'est-à-dire l'existence d'une forte corrélation entre les divers éléments susceptibles de caractériser l'expédition et 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, sont en effet clairement liés, comme le montrent les analyses factorielles des correspondances multiples que nous avons réalisées à partir des enquêtes sur les prix.

Trois grands groupes d'expéditions y apparaissent. Si l'on divise le Cameroun en deux régions, le Nord et le Sud, séparées par le massif de l'Adamaoua, ces trois groupes correspondent respectivement à un transport local, un transport intrarégional et un transport interrégional (incluant l'international).

On repère d'abord des frets de moins de 4 tonnes, relevant d'un transport de proximité (moins de 100 km), réalisés par des véhicules de petite capacité (pick-up et camionnettes). Le chargeur accompagne souvent sa marchandise. Ce *transport local* concerne des relations entre lieux du bas de la hiérarchie urbaine (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.

Le *transport intrarégional*, de caractéristiques intermédiaires, apparaît ensuite. Il associe les distances comprises entre 100 et 500 kilomètres, les divers types de camions porteurs pour des tonnages transportés entre 4 et 20 tonnes, 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. L'accompagnement de la marchandise est ici très rare.

Le *transport interrégional* est celui des frets à grande distance (plus de 500 km) véhiculés par des ensembles articulés ou des trains routiers et concernant soit l'international, soit les échanges entre capitales provinciales. Pour les transporteurs "purs", ceux qui n'exercent pas parallèlement d'autres activités (le commerce par exemple), ces expéditions correspondent à la partie noble du transport.

Segmentation et hiérarchisation sont bien sûr liées. Ainsi, le ramassage en brousse constitue une forme du transport local tandis que le marché des transitaires se situe à l'évidence dans le transport interrégional. Cette relation segments-hiérarchie confirme donc que si le transporteur a intérêt à travailler sur plusieurs segments de marché, les passages d'un segment à l'autre sont toutefois limités par leur position dans la hiérarchie.

LA PROFESSION DE CAMIONNEUR

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 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 6 000 véhicules offrant une capacité totale de 72 000 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 % posséderaient un seul véhicule, 23 % en posséderaient deux, 14 % trois, 10 % quatre et 3 % seulement en posséderaient 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 tonnes. Ces chiffres sous-estiment très probablement la situation réelle de l'offre, ne serait-ce que parce qu'un certain nombre d'entreprises, notamment des commerçants, disposent pour leur propre transport d'une flotte susceptible de se présenter sur le marché du compte d'autrui.

Les entretiens réalisés auprès d'entreprises de transport et les enquêtes sur les prix du camionnage permettent de préciser l'organisation et le fonctionnement des différents types de transporteurs.

UNE PROFESSION PEU ORGANISEE ...

Deux organismes principaux sont issus du milieu des transporteurs routiers de marchandises : un Syndicat professionnel 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'appuyaient sur l'existence de la SOGETRANS.

La Société de Gestion des Transports (SOGETRANS) était une société anonyme créée en 1972 et regroupant quatre partenaires, le SNTRC et trois transitaires (Mory, SOCOAPO et SOAEM). L'imbrication entre la SOGETRANS et le SNTRC était si importante que 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 Coopérative 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 devaient venir faire viser leurs documents par la CTT ou le BARC dans les locaux de SOGETRANS). 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. Du fait des dysfonctionnements internes que connaissait le Syndicat, SOGETRANS a fermé ses portes fin 1987 début 1988.

Le pouvoir du SNTRC s'est aujourd'hui considérablement affaibli. En effet, à partir du moment où les transitaires ont choisi de ne plus confier de fret au Syndicat, celui-ci devenait moins attractif pour les transporteurs. 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. Elle envisage également la création d'une centrale d'achats. Son gros problème est bien sûr l'accès au fret, les chargeurs n'étant pas tenu légalement de le lui confier.

Contrairement à la Côte d'Ivoire par exemple, l'activité du syndicat professionnel reste donc encore très marginale. Subissant peu de contraintes institutionnelles, la profession de transporteur routier de marchandises s'avère également très peu auto-organisée.

... ET A LA RENTABILITE FRAGILE

Pour essayer de déterminer le niveau de rentabilité du camionnage, nous avons été amenés, comme au Mali et en Côte d'Ivoire, à mesurer les prix de différents types de service et à reconstituer des structures de coût pour quelques catégories de véhicule et d'utilisation.

Le prix payé pour le transport de l'expédition est bien évidemment très variable. Mais les prix unitaires enregistrés (prix à la tonne-kilomètre) présentent également une forte variabilité. Le prix unitaire le plus élevé (666,7 FCFA) est 60 fois plus élevé que le prix le plus bas (11,2 FCFA). Si l'on prend comme indicateur de la hiérarchisation du secteur non pas les trois types définis précédemment mais un croisement du tonnage et de la distance de l'expédition, les écarts, quoique atténués, demeurent. Entre des expéditions de plus de 10 tonnes à plus de 250 kilomètres et des frets de moins de 4 tonnes à moins de 50 kilomètres, l'écart des prix unitaires moyens est ainsi de l'ordre de 1 à 12. Cette variabilité se retrouve entre segments de marché : le prix moyen payé par les transitaires est de 29 FCFA, le prix moyen sur le segment du fret local divers atteint 194 FCFA. Le prix est donc très sensible au type de service proposé.

Il apparaît clairement que l'élément majeur pour expliquer les différents niveaux de coût est le véhicule lui-même mais que le type d'utilisation (en quatre catégories : international, entre capitales provinciales, sous contrat, rural) a aussi une influence non négligeable. Le coût à la t-km produite 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. Mais pour un semi-remorque, le type d'activité peut entraîner un "surcoût" de l'ordre de 50 à 60 % par rapport à la situation la plus favorable. Les camions de 12 tonnes de charge utile qui ont une utilisation très intensive (80 000 km par an, soit des véhicules

bénéficiant de contrats avec garantie d'activité) réussissent alors à obtenir des coûts de production à la tonne-kilomètre (t-km) inférieurs à ceux des semi-remorques qui ont la plus faible productivité (16 000 km par an).

Pour un ensemble articulé ou pour un camion porteur, la moyenne des prix à la t-km pratiqués est très proche du coût de production de cette t-km estimé dans des conditions moyennes, respectivement une trentaine et une quarantaine de francs CFA. 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 de chercher non pas à raisonner en moyenne des prix et des coûts, mais de comparer distribution des prix et coût moyen pour des services précis. Il est clair que l'activité peut être rentable sans que le prix soit supérieur au coût dans la totalité dans des cas : d'abord parce que, même dans un secteur en bonne santé, certaines entreprises sont déficitaires ; ensuite, parce que le transporteur, pour emporter un marché, peut être amené à accepter une rémunération inférieure au prix de revient (le voyage retour par exemple, si le fret aller fut suffisamment rémunérateur). Le Tableau 1 permet une telle comparaison, d'une part pour les coûts totaux et d'autre part pour les coûts apparents (coûts variables kilométriques et main d'oeuvre). Même en supposant une certaine surestimation de certains postes de coût mal connus (l'entretien-réparation ou les frais généraux, par exemple), on se trouve dans une situation très défavorable pour les transporteurs si l'on considère le coût total. Une trop faible part des expéditions bénéficient de prix unitaires suffisants. Mais si l'on raisonne en coût apparent, ainsi que le fait la très grande majorité des transporteurs, l'ensemble des résultats s'améliorent nettement. Pour les deux types extrêmes de véhicules, camionnettes et ensembles articulés, la rentabilité "apparente" semble même assurée.

Tableau 1 - Pourcentage d'expéditions pour lesquelles le prix est supérieur au coût, selon les types de véhicule et de service

Véhicule	Semi-remorque		Camion		Pick-up
	Intern.	Princi.	Intern.	Princi.	
Service					Rural
Coût total	16	35	35	19	61
Coût apparent	95	96	56	64	85

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 n'est guère favorable. Toutefois, certains segments de marché, pour lesquels nous ne disposons toutefois pas d'éléments de coûts, jouissent de conditions plus favorables : le transport express, les grumiers, ...

Enfin, rappelons que le secteur du camionnage n'a pas encore intégré l'ensemble des conséquences du développement de la crise économique. A court terme, les prix sont orientés à la baisse. Le fonctionnement du secteur semble néanmoins encore possible sans dégradation du service, le parc routier camerounais étant relativement jeune. A moyen ou long terme toutefois, le parc ne pourrait pas être renouvelé et une diminution des coûts ou une hausse des prix serait très probablement inévitable.

CONCLUSION

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 si l'on tient compte de coûts de production importants. Une meilleure confrontation entre offre et demande de fret sur les marchés locaux et probablement un accroissement du parc pour ces types de transport devrait alors permettre de faire baisser les prix, sans pour autant mettre en péril les entreprises de transport.

A l'opposé, les prix du transport 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 peut 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. Or cette réduction des coûts passe soit par l'augmentation de la productivité des véhicules, soit par la diminution des coûts au véhicule-kilomètre. Sans chercher ni à être exhaustif, ni à anticiper sur les conclusions résultant des analyses transversales, quelques remarques peuvent néanmoins être faites sur chacun de ces points.

La productivité des véhicules dépend de deux paramètres : le kilométrage annuel et le coefficient d'utilisation. Si le second paramètre semble satisfaisant, mais c'est au prix de l'acceptation d'une surcharge endémique, le premier pose problème. Les véhicules roulent en effet 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. Or celle-ci paraît probable à court ou moyen terme, du fait de l'impossibilité d'une part d'assurer les grosses réparations et d'autre part d'acheter des véhicules.

La réduction des coûts au véhicule-kilomètre passe soit par une diminution des coûts unitaires des facteurs de production soit surtout par une amélioration de la productivité de ces facteurs. 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 et des pièces détachées ou l'étroitesse des marchés interviennent également. En ce qui concerne la productivité des facteurs, on constate par exemple que la consommation apparente d'un ensemble articulé est sensiblement plus forte qu'en France : + 72 %. Cette surconsommation provient en fait 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). Le premier facteur relève de l'entrepreneur, le second de l'Etat, le troisième du personnel de l'entreprise.

Les causes des coûts élevés du camionnage sont donc multiples et tous les acteurs du transport routier de marchandises, sous des formes diverses, y contribuent. Les actions à mener devraient alors prendre en compte cette diversité et concerner l'ensemble des intervenants.

TRANSPORTS ROUTIERS DE MARCHANDISES AU MALI

M. KANTE, Ecole Nationale d'Ingénieurs
Bamako - Mali

M. COULIBALY, Ecole Nationale d'Administration
Bamako - Mali

I - CONTEXTE GENERAL DU TRANSPORT

Avec une superficie de 1 240 000 km² désertique sur plus de la moitié, le Mali est un pays vaste qui s'étend sur 1 600 km du Nord au Sud et sur 1 600 km d'Est en Ouest. Plus de 80 % de la population active exerce dans le secteur agricole contre 3 % dans l'industrie. Consacrée principalement aux cultures vivrières, la production agricole est tributaire des aléas climatiques. Le secteur industriel, très peu développé, est consacré principalement à la transformation des produits agricoles avec une concentration des unités au niveau de Bamako. Ce secteur connaît fréquemment des problèmes d'approvisionnement.

L'endettement du pays est important et représente 150 % du Produit National Brut en 1987. Pour la même année, le service de la dette est d'environ 20 % des recettes d'exportation.

La dégradation du contexte économique général et la situation de crise qui s'en est suivi ont amené l'Etat Malien à mettre en place, avec ses partenaires au développement, un programme d'ajustement structurel. Ce programme se traduit par une libéralisation et un désengagement (ouverture de capital à des privés, liquidation et privatisation) de l'Etat de plusieurs de ses sociétés et entreprises qui devenaient de lourdes charges pour les finances publiques.

Dans ses échanges commerciaux, le Mali souffre d'un handicap géographique du fait de son éloignement des ports maritimes qui assurent l'essentiel du commerce extérieur des pays de l'Afrique sub-saharienne. Bamako, qui est le plus grand centre d'arrivée et de départ du fret, est à plus de 1 200 km des principaux ports de desserte qui sont Abidjan (par route) et Dakar (par chemin de fer). Cette situation contribue au niveau des échanges commerciaux (très déficitaires) à accroître les charges d'importation et corrélativement les frais d'importation.

Le transport en tant qu'élément vital pour l'essor économique ne bénéficie pas d'infrastructures d'un niveau de développement (quantitatif ou qualitatif) suffisant par rapport aux besoins. Pour les mouvements du fret au plan international (import, export) et interne les éléments caractéristiques du point de vue infrastructures sont :

- L'unique voie ferrée Dakar-Niger qui assure le transport de marchandises dans les limites des capacités au port de Dakar. Selon l'Office National des Transports le fret

international par rail représente 330 000 tonnes en importation contre seulement 21 000 tonnes d'exportation en 1988.

Cependant au plan national le rail assure un important flux entre les villes de Kayes, Kita (première région) et Bamako.

- Le transport fluvial peut s'appuyer virtuellement sur le fleuve Sénégal (1 700 km dont plus de la moitié du cours au Mali) et le fleuve Niger (4 200 km dont 1 700 km au Mali). Cependant ces deux grands fleuves ne sont que partiellement navigables sur leur cours malien.

La navigation est restreinte (4 mois sur 12 en période de hautes eaux pour le Niger qui est le plus important) voire nulle sur une grande partie de l'année.

- Le transport routier, on l'aura compris, joue un rôle déterminant dans le désenclavement tant interne qu'externe. La route draine la plus grande part du fret et ceci malgré une insuffisance qualitative et quantitative d'infrastructures. Le réseau routier comprend environ :

* 2 000 km de routes bitumées mais souvent dégradées faute d'entretien régulier ;

* 2 150 km de routes latéritiques et 11 500 km de pistes saisonnières.

Cette prédominance des pistes saisonnières est révélatrice de l'insuffisance d'infrastructures praticables toute l'année. Au plan interne, les infrastructures routières sont inégalement réparties entre les différentes régions. Les zones mieux pourvues étant dans l'ordre : la zone Mali Sud, la zone du delta central et la zone Centre-Est.

Pour ce qui est des liaisons internationales, les principaux corridors du transport routier sont : l'axe Bamako-Sikasso-Abidjan et l'axe Bamako-Koutiala-Bobo Dioulasso-Cotonou.

Ces éléments du contexte économique sont des repères constituant le cadre dans lequel se situe le transport routier de marchandises au Mali. Dans cette étude portant sur le camionnage, nous nous proposons d'analyser les prix et coûts suivant les logiques d'exploitation actuelles des transporteurs.

II - LE TRANSPORT ROUTIER : REGLEMENTATION ET STRUCTURES DE LA PROFESSION ET DEMANDE DE TRANSPORT

2.1 - REGLEMENTATION ET ACTEURS DU TRANSPORT ROUTIER

Le secteur des transports routiers relève de l'O.N.T. (Office National des Transports) qui a pour mission :

- d'élaborer la Réglementation et de veiller à son application ;
- de collecter les données et mener des études statistiques sur les activités du transport ;
- d'organiser l'affrètement sur les axes internationaux en liaison avec les entrepôts maliens au port de desserte d'Abidjan (entrepôts maliens en Côte d'Ivoire) pour la route.

L'O.N.T. intervient mais dans une moindre mesure dans les mouvements de fret intérieur entre les régions.

Quant aux transporteurs, ils sont regroupés au sein d'un syndicat : l'U.N.C.T.R.M. (Union Nationale des Coopératives de Transports Routiers du Mali) qui est un regroupement des Coopératives de Transport Régional (C.T.R.). Dans certaines villes secondaires, les transporteurs sont organisés en d'autres syndicats jouissant d'une

certaine autonomie vis-à-vis des C.T.R..

Ces différents syndicats interviennent comme l'O.N.T. dans la répartition du fret et dans la gestion quotidienne de certains flux (par organisation des tours de rôle entre transporteurs syndiqués).

2.2 - ENTREE EN ACTIVITE ET SOURCES DE FINANCEMENT DES TRANSPORTEURS

L'entrée dans l'activité du transport est libre. En effet, (exception faite de certaines catégories socio-professionnelles notamment les fonctionnaires à qui l'article 7 du code du commerce interdit l'exercice d'activités parallèles) peut devenir transporteur qui le veut. La combinaison des dispositions des articles 1 - alinéa B - et 3 du code du commerce font du transporteur un commerçant effectuant des actes de commerce à titre de profession habituelle.

Il faut être enregistré au registre du commerce. Sur 292 transporteurs enquêtés, 72 sont strictement transporteurs, les autres 220 exercent dans d'autres secteurs économiques (commerce : 108, agriculture, industrie...).

Du point de vue économique, l'entrée dans le secteur nécessite néanmoins un fond relativement élevé destiné à l'achat du véhicule (95 % du coût d'entrée) et à l'obtention de la carte de transport conditionnée au paiement des taxes et impôts suivants :

- la première visite technique : 5 000 FCFA ;
- la patente, fonction de la capacité du véhicule : de 21 000 à 53 000 FCFA ;
- l'inscription à l'INPS (Institut National de Prévoyance Sociale) : de 16 000 à 324 000 FCFA ;
- l'assurance véhicule 3 mois au maximum : 62 000 jusqu'à 81 000 FCFA ;
- la carte grise et la vignette : 24 000 FCFA et 75 000 FCFA.

Les principales sources de financement pour l'entrée dans la profession sont :

- les moyens propres : les revenus tirés d'autres activités dont le commerce et l'agriculture sont des moyens privilégiés d'autofinancement pour accéder à la profession. Ainsi, des chauffeurs et des mécaniciens parviennent à accumuler un certain capital pour acheter des camions d'occasion ;
- les tontines et autres crédits informels : ce moyen généralement limité quant au montant amassé peut être complété par un crédit auprès d'un fournisseur ou d'une connaissance qui est financièrement à même de payer comptant le véhicule ou d'apporter sa garantie au postulant. Cette forme d'assistance se rencontre fréquemment au sein des familles et entre transporteurs et chauffeurs ;
- le crédit auprès de concessionnaires ou importateurs ; le crédit bancaire (pratiquement inexistant) et, enfin, les capitaux d'origine étrangère. Cette dernière source est la moins importante et la moins accessible. Ce moyen a servi dans de rares cas à financer des sociétés locales de transport.

2.3 - TYPOLOGIE ET TAILLE DES TRANSPORTEURS

L'enquête préliminaire U.N.C.T.R.M. complétée par des données de l'I.N.P.S. a permis de chiffrer à 600 le nombre de transporteurs.

Selon le nombre de véhicules, on peut classer les transporteurs en deux catégories :

- les artisans qui ont moins de 5 véhicules,
- et les sociétés 5 véhicules et plus.

Pour ce qui est des caractéristiques du parc, l'enquête préliminaire U.N.C.T.R.M. permet d'établir les structures suivantes pour les camions et citernes en 1988.

Tableau 1 : Structure de la population d'entreprises, selon la taille du parc, en 1988
(Source U.N.C.T.R.M.)

Taille du parc	Entreprises		Véhicules		
	Nombre	%	Nombre	%	
Camions	1	291	70	291	42
	2	70	17	140	20
	3	20	5	60	9
	4	11	3	44	6
	5	7	2	35	5
Plus de 5 *	11	3	131	18	
Total	410		701		
Citernes	1	50	46	50	22
	2	20	18	40	18
	3	6	6	18	8
	4	1	1	4	2
	5 à 10	7	6	53	24
Plus de 10 **	25	23	59	26	
Total	109		224		

* : 6 transporteurs ont plus de 10 camions chacun et la SOMATRA 18.

** : La SOTRAM possède 22 citernes.

L'étude a permis de recenser plus de 15 marques de véhicules et un très grand nombre de modèles. Le vieillissement est l'une des caractéristiques du parc : 17 % seulement des véhicules ont moins de 5 ans, contre 38 % entre 5 et 10 ans et 45 % ayant plus de 10 ans. Pour l'ensemble des transporteurs enquêtés, il ne nous a pas été possible de regrouper ces éléments sous forme de "camions et citernes", le tableau que nous présentons ici est établi à partir de données brutes très disparates. Par contre, une analyse fine sur 39 transporteurs a donné les résultats suivants :

Tableau 2 : Structure de la population d'entreprises, selon la taille du parc, en 1988
(Source Enquêtes INRETS-LET-ARETRANS)

Taille du parc	Entreprises		Véhicules		
	Nombre	%	Nombre	%	
Tous types	1	12	31	12	6
	2	9	23	18	8
	3	3	8	9	4
	4	1	2	4	2
	5-10	9	23	73	35
11-20	3	8	44	21	
Plus de 20	2	5	47	24	
Total	39		207		

Du tableau 1, il ressort que 70 %, respectivement 46 %, des transporteurs ne possèdent qu'un seul véhicule, 95 %, respectivement 71 %, en ont moins de 5 unités. Ce sont pourtant les 5 % de transporteurs qui détiennent 23 % du parc tandis que les 70 % n'en détiennent que 42 %. Du tableau 2, 64 % des transporteurs possèdent moins de 5 véhicules et ne représentent que 20 % des propriétaires du parc. Les 36 % détiennent 80 % de la capacité de transport. Ces mêmes caractéristiques apparaissent dans le tableau ci-après pour les transporteurs ayant un parc homogène.

Tableau 3 : Nombre d'entreprises, selon la taille du parc et le type de véhicules
(entreprises ayant un parc homogène)

Taille du parc	1	2	3	4	5 et +
Parc de pick up	54	8	5	1	0
Parc de camions	59	22	23	5	0
Parc d'ensembles articulés	35	17	8	11	10

2.4 - FRET ET SEGMENTS DE MARCHÉ

Au Mali, les besoins en transport sont très variés selon la nature des produits, leur conditionnement et la géographie du pays. La demande s'adressant aux transporteurs est liée à la commercialisation des produits agricoles, à l'exportation et l'importation de marchandises et à la distribution intérieure des produits de première nécessité. Pour les principaux segments de marché les caractéristiques sont les suivantes.

2.4.1 - Segments de marché du fret

Transport local de produits agricoles : 50 %

Ce segment concerne le drainage (ramassage, groupage et transport vers les usines de premier traitement ou de conditionnement) des produits agricoles : coton graine, arachide, riz, paddy, céréales...

L'usage des pistes saisonnières circonscrit le transport de ces produits entre novembre et mars. Une part non négligeable du transport est assurée par les O.D.R. (Opérations de Développement Rural) disposant d'une flotte propre. Ainsi dans certaines régions, le compte propre représente 80 % de la part du marché contre 20 % pour le transport public. Pour ce qui est du coton graine, la C.M.D.T. (Compagnie Malienne de Développement des Textiles) assure la totalité du transport jusqu'aux usines d'égrenage ; le fret retour des camions (6-7 tonnes) étant constitué par des fournitures pour les paysans (semences, engrais, machines...).

La commercialisation du riz, mil, maïs..., est assurée par des transporteurs professionnels. On constate une certaine dispersion en besoin de transport de ces produits vivriers en fonction des densités de la population. L'arachide principalement produite en deuxième région est surtout drainée vers la voie ferrée.

Au plan interrégional, les deuxième, troisième, quatrième régions sont celles d'où partent les plus grands tonnages. En 1981 sur 187 950 tonnes de fret transporté, 84 000 tonnes partaient de la deuxième région et 43 000 tonnes de la quatrième vers les autres régions.

Le fret solide autre que les produits agricoles : 33 %

Il s'agit de transport interrégional de produits industriels semi-finis ou finis (textiles, huiles, savons, engrais, sucre, sel, pièces et outillages...); des produits de l'artisanat (nattes, beurre de karité...), du bétail, des poissons, du bois, des fruits et légumes. Nous y incluons les approvisionnements à partir de Bamako des autres régions en produits importés. Dans ce segment de marché, on rencontre à la fois des camions de faible et moyen tonnages et des camions de gros tonnage (en trafic interrégional).

Le fret international liquide et solide

Le fret liquide (hydrocarbures) est surtout importé à partir d'Abidjan (ou Lomé) par camions citernes; mais le chemin de fer est devenu un concurrent très sérieux pour le transport routier. La plus grande part du fret liquide revient aux sociétés de transport.

Le fret solide se divise en fret d'importation et en fret d'exportation. Le fret solide d'importation comprend essentiellement: les produits alimentaires, les matériaux de construction (ciment, fer à béton, bois...), la cola, les engrais et les matériels industriels divers. Pour ce qui est de l'exportation, elle porte sur les balles de coton, le bétail sur pied, le poisson séché ou fumé, les cuirs et peaux, les tourteaux d'arachide, le beurre et les amandes de karité.

Le segment de marché du fret international (solide, liquide) est caractérisé par un déséquilibre structurel dû à une prédominance des importations sur les exportations. En 20 ans, le Mali n'a connu d'excédent commercial qu'une seule fois.

De ce déséquilibre structurel, il résulte un taux de remplissage fluctuant autour de 60 % (ou plutôt en deçà).

Le segment de marché international est exploité à la fois par des artisans et par des sociétés; le matériel étant des tracteurs routiers avec semi-remorques.

Le principal corridor est l'axe Bamako-Sikasso-Abidjan (330 000 tonnes d'import en 1986), viennent ensuite les axes Bamako-Koutiala-Bobo Dioulasso-Cotonou ou Lomé et l'axe Cotonou ou Lomé-Gao.

2.4.2 - La recherche du fret

Le principal facteur d'immobilisation des véhicules est le manque de fret, avant les pannes. Le fret sur Abidjan est assez important surtout en période de commercialisation du coton. Dans ce contexte, la C.M.D.T. accorde des contrats d'enlèvement au syndicat qui organise les tours de rôle des camionneurs moyennant 7 500 FCFA par chargement.

De façon générale et plus particulièrement pour ce qui est du fret intérieur, les transporteurs mobilisent de nombreux circuits de contact pour l'obtention du fret. Outre la C.M.D.T. par le biais du syndicat, ils font appel à l'O.N.T., aux commerçants chargeurs (par relations personnelles) ou à des coxeurs (chasseurs de fret) beaucoup plus spécialisés et très efficaces le plus souvent.

D'autres moyens pour l'augmentation du volume d'activité sont: la location de véhicules moyennant rétribution pour des opérations ponctuelles ou sur une durée déterminée (un mois, ou durée d'une campagne de commercialisation...), acceptation de tarifs plus bas que les tarifs officiels...

La demande détermine l'intensité de l'activité également fonction (cas du transport interne) du degré de praticabilité des pistes et des risques de pannes y résultant.

Difficulté d'obtention du fret et saisonnalité vont de pair: le volume de fret est faible pendant l'hivernage.

III - PRIX ET COUTS DU TRANSPORT ROUTIER

3.1 - LES PRIX DE TRANSPORT ROUTIER

Les prix pratiqués sur 534 expéditions enquêtées varient de 190 F/km sur les petites distances à 58 F entre 200 et 500 km, sur des véhicules de moins de 10 tonnes (pick up, camionnettes). Sur ces mêmes distances la tonne-kilomètre est enlevée à 41 francs par les camions de 10 à 25 tonnes.

Sur plus de 500 km le transport revient à 25 F/t-km ou 28 F selon la capacité du véhicule.

C.U. du véhicule (tonnes)	Distances (km)	Prix moyens (F/t-km)
Moins de 10	- 25	190
	25 - 75	129
	75 - 200	70
	200 - 500	58
	Plus de 500	28
Entre 10 - 25	200 - 500	41
	Plus de 500	25
Plus de 25	200 - 500	30

Ainsi les prix pratiqués sont fonctions décroissantes et des distances parcourues (la qualité de la route, bitumée ou non, interviendra ici également) et de la capacité du véhicule utilisé. Il est heureux de constater à ce niveau que les plus de 25 tonnes ont connu une augmentation, en 1987, de 52 % par rapport à 1986 quand les moins de 10 tonnes connaissaient une diminution de 17 % pour une diminution totale du parc de 1 %.

Les grandes capacités étant prédestinées aux longues distances, les deux facteurs sont réunis pour assurer aux transporteurs des prix compétitifs ou probablement une diminution du coût unitaire de transport.

On notera aussi comme facteurs explicatifs des prix la nature des produits comme cela apparaît également dans l'arrêté interministériel qui fixe les tarifs en tenant compte en plus du fait que le produit fait l'objet ou non de transport international.

L'arrêté 4377 distingue au plan interne 3 tarifs :

Tarif A. : 25 F/t-km sur route bitumée
 B. : 37,5 F/t-km sur route en terre aménagée
 C. : 50 F/t-km sur piste aménagée.

On pourrait voir dans cette hiérarchisation des prix officiels, la prise en compte des aléas et usures auxquels s'exposent les véhicules en fonction de la qualité des routes.

Les produits de ramassage vont de :

- 56 F à 81,5 F pour l'arachide coque ;
- 66 F pour le riz paddy et de 83,5 F pour le coton à 30 F pour le coton graine ;
- 41 F à 50 F pour les céréales.

Le tarif à l'exportation est fixé à 75 % du tarif interne. Selon la nature du véhicule, nous avons pour un camion de 30 tonnes :

- 813 F sur route A
- 1 220 F sur route B.

Ajoutons enfin, au titre de la réglementation que l'article 9 de l'arrêté précise : "Le transport des marchandises volumineuses à l'exclusion du coton et des produits cotonniers, sera payé à l'encombrement sur la base de la charge utile du véhicule mentionné sur la carte grise".

Il est difficile d'affirmer que les transporteurs respectent ces tarifs officiels ou qu'ils les connaissent même. Cependant, il est intéressant de constater que les tarifs pratiqués s'écartent peu du tarif réglementaire (pas plus de 20 % d'écart) en saison normale en tout cas et dans des conditions moyennes de disponibilité de fret. L'explication serait que l'O.N.T. et le syndicat respectent la réglementation. Puisqu'ils sont des pourvoyeurs non négligeables de fret, alors on trouve ici une explication. Ainsi habitué à un tarif, l'artisan s'en inspire largement dans ses transactions individuelles. Pour les 11 classes de produits que nous avons répertoriées, nos enquêtes révèlent les tarifs réels suivants :

- sur l'axe Ségou-Bamako (235 km) : 21 F/t-km
- sur l'axe Bamako-Banamba (149 km) : 33 F/t-km
- sur l'axe Ségou-Gao (1 021 km) : 20 F/t-km.

Il faut ajouter enfin que le tarif réel est aussi fonction de l'âge du véhicule. Or, le prix élevé du véhicule neuf et la crise actuelle de l'économie qui fait apparaître un relatif excès de moyens de transport par rapport à la demande font que le parc est caractérisé par une certaine vétusté : près de 50 % des véhicules ont plus de 10 ans. Le prix à l'expédition ne peut être que moins élevé.

3.2 - RECONSTITUTION DES ELEMENTS DE COUT

Il sera admis que le coût d'exploitation dépend d'une part du type de véhicule utilisé (camionnette ou tracteur avec semi-remorque) et d'autre part du type de transporteur (artisan ou entreprise). Un camion de plus de 25 tonnes consomme plus de carburant, plus de pneus et occasionnera des réparations et des pièces de rechange plus coûteuses que la camionnette ou le pick up.

Nous retenons 3 postes élémentaires de coûts :

- coûts fixes,
- coûts kilométriques,
- coûts salariaux.

3.2.1 - Coûts fixes

Amortissement

S'agissant d'un véhicule neuf importé, le prix de revient se calcule à partir des éléments suivants :

- PA : Prix d'Acquisition (facture - exportateur étranger)
- Vcaf : Valeur (Coût Assurance Fret) $Vcaf = PA + 10 \% Pa = 1,1 PA$
- DD : Droit de Douane : 31,10 % de Vcaf
Pour les véhicules d'occasion, le droit de douane est de 85 % du prix argus ou 80 % de la dernière cotation lorsque le modèle n'est plus coté à l'Argus.
- DFI : Droit Fiscal d'Importation, 45 % des précédents résultats
- TDI : Taxe de Délivrance d'Importation : 7 500 F pour les véhicules lourds jusqu'à 5 ans ou par tranche d'année supplémentaire si le véhicule lourd a plus de 5 ans ; 2 500 F pour les camionnettes et véhicules usagés de plus de 2 ans.

Le Prix de revient est donc :

$$P = (1,1) * (1,311) * (1,45) * PA + 7 500 = 2,09 PA + 7 500$$

Ainsi par ces différentes taxations, le véhicule neuf revient à 2 fois son prix mondial. Ce qui est sans doute une des raisons pour lesquelles on n'achète plus de véhicule neuf : soit on garde plus longtemps son véhicule (au delà de 10 ans), soit on achète sur le marché de l'occasion.

Les prix varient ainsi entre 8 millions (camionnettes) et 34 millions (tracteurs + semi-remorques de 30 t. CU). L'occasion reviendra moitié prix (ou égale au prix sur le marché mondial) ou beaucoup moins selon la marque et l'âge du véhicule.

L'amortissement qui est la constatation de la perte de valeur subie par le véhicule au cours de sa vie du fait de son utilisation et de l'obsolescence se calcule comme suit :

$$A = (Valeur\ d'achat - Valeur\ des\ pneus) / (kilométrage\ annuel * durée\ d'utilisation)$$

La valeur d'achat est le prix de revient P.

La durée de vie moyenne théorique généralement admise est de 5 ans. Evidemment au regard de l'âge du parc (7 - 8 ans en moyenne), la valeur résiduelle du véhicule ne peut être nulle, allant de 10 à 15 %.

Le kilométrage annuel est fonction de la capacité du véhicule et corrélativement l'axe principal d'activité. Il varie entre 50 000 et 70 000 km pour les sociétés et entre 20 et 30 000 km pour les artisans.

Assurance

Les activités d'assurance sont régies par la loi du 13 juillet 1930 et les décrets du 14 juin et 30 décembre 1938.

A titre d'exemple, l'assurance d'un tracteur + semi revient à 228 000 F comprenant :

- Prime nette :	101 000 FCFA
- Coût de police :	2 500 FCFA
- Assurance passagers (jusqu'à 5 personnes) :	9 745 FCFA
- Impôt (23 %) :	23 800 FCFA
- Taxe d'enregistrement (30 %) :	34 000 FCFA
- Impôts sur Affaires et Services (IAS, 4 %) :	6 800 FCFA .

Les modalités de paiement de l'assurance annuelle contractée que proposent les compagnies sont :

- payer intégralement le tarif annuel au moment d'assurer son (ses) véhicule(s),
- payer par trimestre : total 105 % du montant annuel,
- payer par trimestre et semestre (2 trimestres + 1 semestre) : 105 %.

Les assureurs accordent des réductions de tarifs aux sociétés et à tous les clients qui n'auraient pas enregistré d'accident à tort : 10 % la deuxième année, 15 % la troisième et 20 % au delà.

Pour l'assurance marchandises les tarifs, fonction de la nature et de la valeur (accordée par le transporteur en fonction de son régime d'assurance) de la marchandise à transporter, sont :

Valeur du fret (FCFA)	1	1,5	2	2,5	3,75	5
Marchandise ordinaire	134 500	182 750	220 750	275 625	311 250	317 500
	13 %	12 %	11 %	11 %	8 %	6 %
Marchandise inflammable	168 440	229 440	245 000	306 250	375 470	459 375
	17 %	15 %	12 %	12 %	10 %	9 %

Péages routiers

Aux postes de police ou de gendarmerie, les transporteurs sont soumis à la vérification des papiers administratifs et fiscaux du véhicule, de son état et du taux de chargement. Dans la pratique, il s'agit de péage routier.

Le paiement des pots de vins étant déclaré incontournable, 500 à 1 000 F à chaque contrôle.

Le droit de traversée, décidé en 1982 et expérimenté en 1984, est appliqué depuis 1986 à l'ensemble du réseau. Il est perçu au poste de sortie par la gendarmerie, contre remise d'un reçu au chauffeur. Le montant est fonction de la capacité du véhicule et de la distance à parcourir :

- 3 500 F de Mopti à Bamako ou Sikasso,
- 5 000 F de Sikasso à Bamako ou Gao.

Son instauration a eu pour effet bénéfique la réduction notable du nombre de postes de contrôle, et la diminution des temps de parcours.

Taxes et impôts

Ce sont :

- la vignette : fonction de la puissance du véhicule

Puissance (CV)	1 à 6	7 à 9	10 à 14	15 à 19	20 et +
Vignette (francs)	7 000	13 000	32 000	50 000	75 000

- la patente : fixée d'après la charge utile (CU)

CU (tonne)	- 3	3 - 10	10 - 25	+ de 25
Patente (francs)	21 000	32 000	42 000	53 000

- l'I.A.S. : 6 % du chiffre d'affaires payé par mois.

Son mode de calcul, tout au moins pour les sociétés de transport, est le suivant :

- ajouter au coût effectif (c) au taux de marge bénéficiaire de 10 % ;
- déduire de ce résultat le coût (01) des produits intermédiaires excepté le service sauf d'électricité (déjà soumis à l'I.A.S. à un stade antérieur de production) ;
- appliquer à ce second résultat le taux de l'I.A.S. pour obtenir le montant de l'impôt.

I.A.S. = $0,06 * (1,1 C - C_i)$, où

C = coût d'exportation + assurance + taxes payées à l'O.N.T. + cotisation syndicale.

C_i = amortissement + pneumatiques + entretien et réparation + carburant et lubrifiant.

- le droit de stationnement : 2 500 F/mois au profit de la commune.

- les autres taxes et impôts : carte de transport, carte grise, B.I.C. (15 % du revenu ou marge bénéficiaire), I.G.R. (Impôt Général sur le Revenu des 15 % du revenu net de B.I.C.), I.R.V.M. (Impôts sur le Revenu des Valeurs Mobilières uniquement sur les sociétés anonymes).

3.2.2 - Coût kilométrique

Pneumatiques

70 % des transporteurs déclarent choisir les pneus neufs MICHELIN qui sont considérés comme étant de meilleure qualité. Le prix unitaire (pneu + chambre à air), selon le modèle et la localité, varie entre 76 000 et 250 000 F, la durée de vie moyenne se situant entre 6 mois et 2 ans (fonction de l'état des routes, des distances et des surcharges pratiquées).

Carburant et lubrifiant

Depuis 1986, l'essence se vend à 300 F le litre et le gasoil à 210 F sur le marché de Bamako et des grands centres urbains soit 7 fois, respectivement 6 fois, le prix de 1960. La consommation est fonction du type de véhicule, de son âge et de la route empruntée : de 50 à 75 litres les 100 km. La vidange (lubrifiant) s'effectue en moyenne tous les 10 000 km, à raison de 2 510 F le bidon de 4 litres. Il faut 6 bidons pour un tracteur - semi, 5 pour un camion porteur et 1 pour une camionnette.

Sur le carburant, les droits et taxes représentent 26 % de la valeur mercuriale.

Entretiens et réparations

Quatre visites techniques (O.N.T.) : $4 * 5 000 = 20 000$ F

Jusqu'à 80 000 km, peuvent être achetées des pièces comme :

- les filtres à gasoil et à huile = 7 000 à 13 000 F et 4 000 à 16 000 F ;

- le roulement de moyeu : intérieur = 23 000 F, extérieur = 13 500 F ;
- les phares = 50 000 F.

Au-delà de 80 000 km, on estime que les besoins de pièces augmentent :

- amortisseur = 295 000 F
- blocs de ressort : avant = 52 000 F, arrière = 100 000 F
- embrayage = 46 000 F
- pompe à injection (pour diesel) = 1,4 million F.

Il est difficile d'estimer le montant annuel des achats de pièces de réparations. La remise générale coûte en moyenne 80 000 F de main d'oeuvre dans les garages modernes.

La maintenance est vraiment soumise aux aléas des pannes elles-même liées au mauvais état des routes et au taux de surcharge du véhicule.

Si les entreprises (7 sur 8 enquêtées) disposent d'atelier intégré, les artisans se conforment à des petits garagistes attirés.

3.2.3 - Coûts salariaux

Salaires et primes

Les chauffeurs toucheraient un salaire mensuel auquel s'ajoutent une indemnité de déplacement et (pour certaines sociétés) une prime d'entretien du véhicule. Ce salaire de base varie de 25 à 35 000 F pour les artisans et de 30 à 45 000 F pour les sociétés. Les apprentis touchent entre 5 000 et 10 000 F par mois auxquels s'ajoutent des indemnités de voyage.

Dans la pratique, il semble que les chauffeurs touchent jusqu'à 200 000 F/mois ; ils sous-estiment le tonnage réellement transporté pour s'approprier la différence, embarquent quelques passagers dans la cabine contre rémunération et font de la surcharge qui peut atteindre les 5 tonnes.

Charges sur salaires

Ce sont :

- I.N.P.S. (Institut National de Prévoyance Sociale)

Forfait : 18 % des salaires annuels de référence pour les propriétaires de 1 à 5 véhicules, soit de 16 200 F à 32 400 F par véhicule, selon son tonnage.

Au réel : cotisation basée sur la réalité des salaires payés aux employés pour les propriétaires de plus de 5 véhicules et les sociétés.

- La Taxe pour le fond national de logement : 1 % du salaire brut annuel de référence.

Il apparaît donc que ce ne sont pas les coûts salariaux qui sont à la base des surcoûts de transport au Mali. C'est sans doute le poste le moins élevé des coûts.

CONCLUSION

Les difficultés actuelles de l'Economie Nationale, le déséquilibre structurel des échanges commerciaux avec une prédominance des importations sur les exportations font que le volume de fret à transporter s'est rétréci ces dernières années. Le partage conventionnel du fret international entre le Mali et ses voisins des côtes maritimes (2/3 au Mali) rend difficile la situation des transporteurs routiers, la concurrence du chemin de fer DAKAR-NIGER y contribuant de plus en plus. Il en résulte un renchérissement du coût du camionnage.

L'augmentation de prix qui en découle n'est pas de nature à favoriser la demande de transport routier. Même si cette demande, fonction du degré de monétarisation de l'Economie, augmente, l'accroissement du niveau général des prix peut se répercuter à son tour de façon défavorable sur le secteur du transport parce que touchant certains paramètres fondamentaux du coût.

La concurrence aidant et avec un taux de chargement oscillant entre 40 et 65 %, la situation des transporteurs se dégrade du fait d'une faible productivité. Chez les artisans la dégradation est très sensible (et même dramatique pour certains). Les politiques visant à redynamiser le secteur du transport routier devront intervenir sur les facteurs de coûts et surcoûts recensés dans cette étude.

La dynamisation du secteur passe par une maîtrise des coûts et devrait impliquer à la fois les transporteurs et l'Etat. Sans prétendre être exhaustif, les actions pourraient porter sur :

- une adaptation de la taille du parc aux besoins réels ;
- une amélioration des infrastructures routières et de la régularité de leur entretien ;
- un meilleur encadrement des acteurs du transport, principalement les artisans (formation et perfectionnement à la comptabilité et à la gestion prévisionnelle élémentaires ; maintenance et réparation préventives du matériel) ;
- un réexamen des différents niveaux de taxation et d'imposition.

L'accessibilité au crédit bancaire pourrait constituer un élément non négligeable dans une approche globale.

POLITIQUES DE REDUCTION DES COÛTS DU CAMIONNAGE EN AFRIQUE SUB-SAHARIENNE : LE CAS DU TOGO

A. ADOLEHOUME, Laboratoire d'Economie des Transports
Lyon - France

I - CADRE DES TRAVAUX

Rappel : Parallèlement aux travaux menés dans les trois autres pays (Côte d'Ivoire, Cameroun, Mali), nous avons effectué les mêmes recherches au Togo, pratiquement aux mêmes périodes (il a fallu cependant tenir compte de certaines réalités locales notamment en ce qui concerne les saisons d'activité). Nous avons par conséquent, utilisé les mêmes méthodes pendant la réalisation pratique des enquêtes de terrain et pour l'exploitation informatique des données recueillies.

Objectif : le but recherché est de mettre en lumière l'organisation et le fonctionnement du secteur des transports routiers de marchandises au Togo afin de saisir les postes de "surcoûts" dans la gestion des entreprises de transport. Ces postes de "surcoûts" permettront de déceler les éléments sur lesquels l'on pourra agir pour réduire les coûts de transport.

Cependant, avant d'arriver à ce résultat, il fallait d'abord voir dans quelle mesure l'idée de hiérarchisation du système de transport s'apprécie dans le cadre togolais. Etant donnée l'étroitesse du pays (56.000 km², moins de 700 km de long pour une largeur variant entre 50 et 150 km), la méthodologie appliquée dans les trois autres pays aux dimensions beaucoup plus conséquentes, donnera-t-elle les mêmes résultats ?

L'étude mérite d'être faite pour deux constatations fondamentales :

- Cette "spécificité" spatiale doublée d'une infrastructure ferroviaire limitée et quelque peu déficiente (le fer est très peu concurrentiel sur de si faibles distances), fait assurer par la route plus de 90 % du fret total transporté. Le Togo est très actif en tant que corridor de desserte des pays du Sahel (Burkina Faso, Mali et Niger). Cette importance du trafic routier fait que toute mesure susceptible de tirer les coûts de transport vers le bas, ne serait-ce que de 10 %, constitue un gain appréciable pour le pays.
- L'investissement dans le secteur des transports est l'une des spéculations habituelles des Togolais qui ont de l'argent à investir (spéculation fructueuse, c'est moins sûr !). Mais, avant de présenter les résultats des travaux de terrain, un bref diagnostic du secteur s'impose car comprendre le fonctionnement du secteur des transports est une nécessité pour comprendre le phénomène de la formation des coûts au-delà des caractéristiques techniques.

II - DIAGNOSTIC SUR LE SECTEUR DU TRANSPORT ROUTIER DE MARCHANDISES

2.1 - LE RESEAU ROUTIER

D'importants efforts ont été consentis au réseau routier togolais par les pouvoirs publics durant la décennie 1970-1980. Le réseau bitumé a augmenté de plus de 155 % entre 1970 et 1980, passant de 568 km à 1 454 km.

D'une longueur totale de près de 7 500 km en 1988, le réseau routier togolais se compose de :

- 2 500 km de routes principales dont 1 650 km bitumés soit 22 % du réseau routier total (ce taux est de 6,5 % pour la Côte d'Ivoire et de 4,3 % pour le Cameroun) et 850 km en latérite ;
- 3 000 km de routes secondaires (en terre) ;
- 2 000 km de pistes.

Ce réseau se structure autour de trois principaux axes :

- L'axe central (Lomé-Burkina Faso), traverse le pays du sud jusqu'à la frontière du Burkina Faso sur près de 700 km. Cet axe rejoint la rocade Ouagadougou-Niamey à Koupéla au Burkina Faso. Il draine une partie des importations du Burkina Faso, du Mali et du Niger. Toutes les capitales régionales du Togo sont localisées sur cet axe.
- L'axe côtier, Aflao (frontière du Ghana)-Lomé-Hillacondji (frontière du Bénin), 50 km, entièrement bitumé, assure le trafic international entre le Togo, le Bénin, le Ghana et le Nigéria et le trafic national entre Lomé et le sud-est du pays.
- L'axe sud-ouest, Lomé-Kpalimé, 118 km, bitumé, permet l'évacuation des produits agricoles de cette riche région vers la côte.

Tous les centres importants du pays sont reliés par des routes bitumées. Les problèmes actuels se trouvent dans le bas de la hiérarchie et c'est là que devront porter les efforts dans l'avenir.

Les trafics les plus importants en terme d'utilisation du réseau se situent dans le sud et s'atténuent au fur et à mesure que l'on monte vers le nord (85 % des immatriculations de véhicules à quatre roues sont concentrées dans la Région Maritime). Le trafic de marchandises est très complexe mais on dénote deux principaux flux : le drainage des produits vivriers qui empruntent l'axe central dans le sens nord-sud et la distribution des produits importés qui se fait plutôt dans le sens sud-nord (nous y reviendrons).

2.2 - L'ORGANISATION DE LA PROFESSION

Le rôle des pouvoirs publics est loin d'être négligeable dans le fonctionnement du secteur des transports routiers de marchandises. La puissance publique intervient à différents niveaux : organisationnel, tarifaire, technique, ... Cependant, même si le cadre juridique est incontestable, l'application des textes reste difficile à apprécier tant ces derniers sont plus ou moins respectés (souvent moins que plus !).

Des textes réglementant le secteur on peut relever les principaux points suivants :

- a) L'accès à la profession de transport routier est libre. Il n'existe pas de licence de transport. Cependant, des autorisations se rapportant aux caractéristiques des

véhicules donnent lieu à la délivrance de cartes de transport interurbains ou inter-Etats.

- b) Le transport mixte (personnes et marchandises) est interdit sauf pour les véhicules munis d'un caisson métallique.
- c) Longtemps fixée à 13 tonnes, la charge maximum admissible par essieu simple est maintenant de 11,5 tonnes (la charge utile d'un semi-remorque à 4 essieux est de 25 tonnes, 27 tonnes pour un 5 essieux).
- d) Il existe une tarification officielle (par groupe de produits) applicable aux transports nationaux et internationaux.
- e) Les transports internationaux sont régis par des accords bilatéraux fixant les conditions de partage du fret (1/3 pour les transporteurs togolais et 2/3 pour les transporteurs du pays destinataire).

2.2.1 - Réglementation fiscale

En matière de fiscalité, le secteur du transport routier de marchandises est assujéti à trois sortes de taxes importantes :

- Les droits de douane portant sur les véhicules et pièces détachées. Ils sont de 41 % sur la valeur C.A.F. (Coût Assurance Fret) des véhicules sauf pour les ensembles articulés pour lesquels le tracteur est taxé à 35 % et la semi-remorque à 52 %.
- L'impôt sur le Revenu des Transporteurs Routiers (I.R.T.R.) qui est forfaitaire, payable trimestriellement et variable selon la charge utile du véhicule. Il est dégressif selon l'âge du véhicule (50 % après 3 ans) et des abattements sont consentis pour des immobilisations éventuelles (plus de 15 jours). Son montant est d'environ 600 000 FCFA la première année pour un camion semi-remorque de 30 tonnes de charge utile.
- Les taxes sur les carburants : grâce à un système de péréquation, le prix du litre du carburant est identique sur l'ensemble du territoire (le litre à la pompe revient à 200 FCFA pour l'essence et à 180 FCFA pour le gasoil en 1988). Les taxes représentent plus de 50 % du prix du litre à la pompe pour l'essence (53,09 % en 1984) et 47,8 % pour le gasoil. On peut noter cependant, une baisse du taux de taxes dans le prix du litre de carburant depuis quelques années : ce taux était de 65,8 % et de 61,9 % en 1979 respectivement pour l'essence et le gasoil.

2.2.2 - L'organisation syndicale

Il existe deux syndicats professionnels, un pour les transporteurs et un autre pour les conducteurs. Il est parfois difficile de différencier les rôles de chacun des syndicats car, pour le moment, ils ne veillent qu'à la bonne distribution du fret entre les transporteurs. L'adhésion n'y est d'ailleurs pas obligatoire (elle paraît automatique dans les faits) et il n'y a pas de discrimination dans le partage du fret passant par les syndicats, le système fonctionnant par tour.

2.3 - L'OFFRE DE TRANSPORT ROUTIER DE MARCHANDISES

2.3.1 - Le parc de véhicules

Une estimation réalisée en 1984 par la Direction des Transports Routiers donne les chiffres suivants sur le parc de véhicules consacrés au transport routier de marchandises :

- 2 800 camionnettes
- 1 400 camions porteurs
- 350 ensembles articulés de type semi-remorque.

2.3.2 - L'âge du parc

Au Togo, du fait qu'il n'y a pas de contingentements à l'importation de véhicules, les transporteurs ont toute liberté d'importer ou d'acheter sur place tout véhicule neuf ou usager. Avec les effets de la crise, on remarque ces dernières années que le parc ne se renouvelle plus de façon satisfaisante.

Selon la Direction des Transports Routiers, en 1984, 37 % des véhicules nouvellement immatriculés (tous genres) sont des véhicules achetés d'occasion.

En 1986, sur 166 camions nouvellement immatriculés, seuls 25,3 % d'entre eux étaient neufs. Ce taux n'est que de 10,6 % sur les 132 ensembles articulés immatriculés cette même année.

Les résultats de nos enquêtes de terrain corroborent parfaitement cette tendance. Sur un échantillon de 390 véhicules (tous genres) actifs en transport public de marchandises, 35 % ont moins de 5 ans, 48 % ont entre 5 et 10 ans et 18 %, plus de 10 ans. Environ la moitié des camions et semi-remorques ont entre 5 et 10 ans avec une concentration autour de 7 ans.

Bref, le parc togolais de véhicules de transport de marchandises est d'un âge moyen relativement élevé.

III - RESULTATS DES ENQUETES DE TERRAIN

3.1 - LA METHODOLOGIE

Pour saisir les niveaux de variabilité des prix et des coûts de transport, nous avons organisé deux vagues d'enquête au cours de l'année 1988 (la première vague en avril-mai-juin et la seconde en novembre-décembre).

Les enquêtes-prix ont porté sur un échantillon de 736 expéditions (53 % transporteurs et 47 % chargeurs).

Les prix de transport des produits d'exportation (café et cacao principalement) étant fixés par les pouvoirs publics au début de chaque campagne d'achat (ces prix sont souvent respectés), nous avons porté nos investigations uniquement sur les produits vivriers locaux et les produits d'importation (manufacturés ou non). Ce choix nous a conduit à sonder d'une part, les marchés périodiques ruraux qui jouent un important rôle de régulation dans la distribution des produits vivriers et d'autre part, le Port Autonome de Lomé pour les produits d'importation.

Notre échantillon n'a pas valeur statistique. Nous avons multiplié les enquêtes dans le bas de la hiérarchie afin de mieux cerner la variabilité des prix. Ainsi, 90 % des expéditions enquêtées sont constituées de produits vivriers.

Les enquêtes-prix ne permettant pas d'évaluer les coûts de transport, des entretiens approfondis ont été menés principalement auprès des transporteurs mais aussi auprès des administrations, des sociétés de crédit et des garagistes. Une cinquantaine d'entretiens ont été ainsi réalisés.

3.2 - LES PRIX DE TRANSPORT : VARIABILITE ET HIERARCHISATION

La variation des prix à la tonne-kilomètre (prix minimal et prix maximal) est de 1 à 70 (10,00 FCFA contre 708,33 FCFA). Le prix moyen s'établit à 118,50 FCFA/t-km avec un coefficient de variation de 0,88. Ce sont là les résultats d'un échantillon où sont rassemblées toutes sortes de produits transportés à différents niveaux de la hiérarchie du système de transport (du local à l'international). L'on ne peut dès lors parler de prix moyen étant donné la diversité des marchés de transport relevés. Cependant, trois grands types de liaisons hiérarchiques sont bien mis en évidence :

- Les liaisons internationales qui concernent le transport vers le Burkina Faso, le Niger, et le Mali.
- Les liaisons régionales ou interrégionales : ce sont les relations des principaux centres entre eux ou entre la métropole (Lomé) et un centre régional important. Une partie des expéditions de produits vivriers vers le Bénin épouse parfaitement les caractéristiques de ce type de liaison.
- Les liaisons locales où sont concentrés les transports de desserte ou de ramassage dans les zones rurales.

La variable macro-économique qui explique de façon pertinente cette typologie hiérarchique est la tonne-kilomètre transportée (t-km) qui combine à la fois l'effet quantité et l'effet distance. Toutes les autres caractéristiques (type de liaison, type de véhicule, nature de l'infrastructure, nature du produit,...) sont clairement identifiables par la t-km.

Plus on monte dans la hiérarchie, plus la t-km est élevée.

Ainsi, 79 % des expéditions de moins de 12 t-km sont effectuées sur des liaisons rurales à moins de 20 kilomètres et assurées à 72 % par des camionnettes. 86 % de ces expéditions sont accompagnées avec un prix moyen d'environ 235 FCFA.

A l'autre extrémité, 79 % des expéditions de plus de 1 000 t-km sont sur des liaisons internationales ou entre la métropole et une capitale régionale. Ce créneau est assuré à 83 % par des ensembles articulés ; 93,7 % des expéditions ne sont pas accompagnées. Le prix moyen est de 28,8 FCFA/t-km.

Ces constatations confirment bien la hiérarchisation du système de transport mise en évidence dans les autres pays de l'étude.

3.3 - ELEMENTS DE SYNTHESE SUR LES PRIX

Cette importante variabilité des prix malgré l'existence d'une tarification officielle appelle quelques commentaires.

Au Togo, tous les produits, répartis en quatre classes, sont soumis à tarification officielle. Les tarifs sont en principe révisés après chaque augmentation du prix des carburants. La dernière réactualisation de ces tarifs remonte à 1986 alors que l'augmentation du prix des carburants a eu lieu en 1984. Les prix actuels varient entre 24,6 FCFA et 32,2 FCFA la t-km pour le transport intérieur et entre 24,6 FCFA et 34,2 FCFA la t-km à l'international. Le décalage entre la tarification officielle et les prix réels est beaucoup plus accentué en transport intérieur qu'il ne l'est en transport international. Les prix pratiqués par les transporteurs internationaux sont très proches des prix officiels malgré certains rabais accordés par les transporteurs, (de l'ordre de 5 %) et parfois des sommes - leur montant est rarement communiqué - dépensées au

port lors de négociations "occultes" pour accélérer la procédure.

En transport intérieur, les prix réels sont souvent supérieurs à la tarification officielle. Tout se passe comme si la profession avait mis en place des tarifs qui tiennent compte des réalités du marché (quantité, rapport entre offre et demande, type de liaison,...). Deux cas dont l'un porte sur l'effet quantité et l'autre est basé sur des rapports socio-économiques, sont révélateurs en la matière :

- Sur une même liaison entre une ville et la métropole, les prix pratiqués par les transporteurs (ces prix sont d'ailleurs affichés dans les locaux du Syndicat local) sont de 43,5 FCFA/t-km pour un chargement de 8 tonnes et de 26,6 FCFA/t-km pour 15 tonnes alors que la tarification obligatoire est - rappelons-le - de 24,6 FCFA/t-km.
- Des pratiques de longue date instaurent entre transporteurs et chargeurs des liens sociaux de confiance et de fidélité. Le prix de transport en tient compte. Ainsi, dans une région du nord du Togo, les transporteurs tarifient à moitié prix au retour le fret invendu de leurs clients réguliers des marchés périodiques. Cette pratique non seulement fidélise le chargeur mais assure aussi au transporteur un fret retour.

Ces différents prix montrent bien la portée limitée de la tarification obligatoire. Il serait donc souhaitable que le principe de tarif de référence soit préféré à la tarification officielle dont le niveau devrait intégrer la réalité des coûts.

3.4 - COUTS ET SURCOUTS DU CAMIONNAGE AU TOGO

Les coûts de transport ont été reconstitués au kilomètre pour trois catégories de véhicules (semi-remorque, camion porteur et pick-up). A partir des entretiens réalisés, des hypothèses de calcul ont été retenues. Ces hypothèses sont néanmoins fragiles et doivent être utilisées avec beaucoup de précautions, tant les situations considérées sont "contrastées". Malgré cela, les résultats obtenus reflètent assez bien la réalité des coûts.

Un type de véhicule représentant le mieux chaque catégorie, a été retenu :

- la camionnette "bâchée" de 1,4 tonne de charge utile, en général de marque japonaise ; ce type de véhicule est actif dans le bas de la hiérarchie mais effectue aussi de l'interurbain ;
- le camion moyen de 8/10 tonnes de charge utile actif en transport interurbain ;
- le semi-remorque de 25/30 tonnes qui effectue 2 à 3 voyages maximum par mois sur le Burkina Faso, le Niger ou le Mali. Son activité est très dépendante du port.

Les coefficients de chargement varient selon les conditions d'utilisation des véhicules :

- les camionnettes faisant de l'interurbain ont souvent des taux de chargement proches de 100 % (le chauffeur attend que le véhicule soit plein avant de partir) ;
- les camions moyens actifs en transport interurbain ont aussi des taux de chargement élevés (de l'ordre de 85 %) car ils sont en général pleins voire surchargés dans un sens et trouvent d'ordinaire du fret de retour en quantités variables ;
- les semi-remorques, malgré leur tendance à surcharger à la montée, ont des taux moyens de chargement plus faibles, de l'ordre de 60 % car ils éprouvent beaucoup de difficultés à trouver du fret retour. C'est aussi le cas des camions moyens faisant du ramassage de produits agricoles.

Les kilométrages moyens annuels retenus sont de 70 000 km pour la camionnette, de 50 000 km pour le camion et le semi-remorque (ce sont là des hypothèses très favorables).

Les coûts (T.T.C.) au véhicule-kilomètre sont les suivants :

- 487,6 FCFA pour le semi-remorque
- 221,51 FCFA pour le camion
- 108,07 FCFA pour la camionnette.

Ces coûts se décomposent de la manière suivante (en FCFA au véhicule-kilomètre) :

	Semi-rem.	Camion	Camionnette
Coûts fixes	193,91	87,86	25,35
Coûts variables	249,37	123,60	78,78
Frais généraux	44,32	10,50	3,94
Total	487,60	221,51	108,07

Les coûts fixes

Les coûts fixes représentent 23 % du coût total au kilomètre pour la camionnette et 39 % pour le camion et le semi-remorque. Le ratio amortissement sur coûts fixes est de 64 % pour la camionnette, 77 % pour le camion et 82 % pour le semi-remorque. Le prix d'achat élevé du véhicule n'explique qu'en partie ces taux, le coût du capital y concourt aussi. En effet, ce dernier représente plus de 50 % du montant correspondant à la dépréciation physique du véhicule pour le semi-remorque.

Les coûts variables

Pour un semi-remorque, le poste carburant représente plus de 40 % du total des coûts variables. C'est le poste le plus important des coûts variables. C'est le résultat de consommations très élevées, en moyenne 55 litres au 100 km pour un semi-remorque. Des mesures d'économie peuvent être recherchées sur ce poste ainsi que sur trois autres postes : les pneumatiques, l'entretien et les frais de route.

Pour chaque type de véhicule, la structure des coûts variables est la suivante (en %) :

	Semi-rem.	Camion	Camionnette
Carburant	42,0	46,0	57,5
Pneus	21,6	18,4	9,4
Entretien	21,4	19,4	14,4
Frais de route	14,0	16,2	18,7
Primes	1,0	0	0

C'est surtout au niveau des coûts variables que des actions d'économie doivent être envisagées. Pour apprécier le niveau élevé des coûts variables, nous avons tenté une comparaison des coûts variables au véhicule-km des quatre principaux postes de coûts variables d'un semi-remorque pour trois pays : le Togo, le Cameroun et la France. Le kilométrage annuel moyen retenu est de : 50 000 km pour le Togo, 80 000 km pour le Cameroun et 100 000 km pour la France (résultat du rapport sur le Cameroun). Les montants sont en FCFA.

Postes de coûts	Togo	Cameroun	France
Carburant	104,8	103,3	49,9
Pneus	54,0	61,7	9,9
Entretien	53,4	97,2	25,0
Frais de route	35,0	35,0	26,3

Même si les conditions d'utilisation des véhicules sont très différentes, l'écart entre les coûts des deux pays africains et ceux de la France reste important :

- le poste carburant revient 2 fois plus cher au Togo et au Cameroun qu'il ne l'est en France. C'est le résultat de taxes élevées en Afrique mais aussi de consommations élevées : 55 litres en moyenne au 100 km au Togo, 66 au Cameroun et seulement 35 en France ;
- les pneumatiques coûtent chers à l'achat dans les deux pays africains (environ 180 000 FCFA au Togo et 212 000 FCFA au Cameroun). Ils s'usent aussi rapidement (nature des infrastructures, température, style de conduite des chauffeurs, ...)
- le niveau élevé des frais d'entretien s'explique par un manque d'entretien courant, ce qui conduit à une surconsommation de pièces détachées ;
- l'importance des frais de route en Afrique est surtout due aux contrôles routiers. Ces contrôles trop fréquents reviennent chers en termes de coûts directs mais aussi en temps. L'exemple du Togo, sans être spécifique, est significatif en la matière. Sur un parcours de moins de 700 km (Lomé-Senkansé), on compte 32 postes de contrôle officiels. Si l'on y ajoute les différents contrôles volants, cela donne une idée de l'ampleur du problème.

IV - QUELLES MESURES DE REDUCTION DES COUTS ?

Les "surcoûts" se situent à presque tous les niveaux. La réduction des coûts du camionnage doit donc passer par une profonde réorganisation du secteur tant au niveau des acteurs directs que de l'environnement socio-administratif.

Les transporteurs méconnaissent trop souvent l'environnement des transports (mauvaise maîtrise de l'outil de travail, méconnaissance des notions élémentaires de gestion ainsi que de leurs responsabilités).

Les conducteurs, généralement formés sur le tas, ne se soucient que de la conduite du véhicule. Ils manquent souvent de notions de mécanique, de conduite économique et de sécurité routière. Ils connaissent mal leurs droits et responsabilités.

La baisse du niveau de l'activité est la conséquence de la crise économique générale. Or, en période de crise ceux qui s'en sortent le mieux sont ceux qui utilisent au mieux les informations du secteur. De simples petites mesures allant dans le sens d'une meilleure répartition spatiale du fret et des véhicules pourront améliorer sensiblement la rentabilité du secteur.

Il est clair que toutes les mesures envisageables ne peuvent réussir sans un véritable changement de mentalités à tous les niveaux. Ces changements passent par des séminaires de sensibilisation des différents acteurs et des programmes de formation des transporteurs et des conducteurs.

DIVERSITE ET PRECARITE DES ENTREPRISES DE TRANSPORT DES PRODUITS VIVRIERS AUTOUR DE KINSHASA

C. RIZET, Institut National de Recherche sur les Transports et leur Sécurité
Arcueil - France

N. TSHIMANGA, Bureau d'Etude d'Aménagement et d'Urbanisme
Kinshasa - Zaïre

La recherche que nous présentons sur le cas du Zaïre a été réalisée par le Bureau d'Etudes d'Aménagement et d'Urbanisme (BEAU, Kinshasa) et l'INRETS¹. Elle est consacrée aux circuits d'approvisionnement de Kinshasa en produits vivriers et au fonctionnement du camionnage dans ces circuits : il ne s'agit donc que d'un aspect du camionnage.

Cet aspect, souvent méconnu sinon ignoré dans la définition des politiques de transport, concentre la majorité des difficultés de transport : c'est dans les zones rurales que les problèmes d'infrastructure, d'exploitation et d'entretien des véhicules se posent avec le plus d'acuité et c'est en même temps un enjeu majeur pour le développement des pays africains.

En dépit de son potentiel agricole considérable, le Zaïre a recours aux importations alimentaires dans des proportions de plus en plus importantes pour nourrir ses citoyens.

Près de la moitié des produits alimentaires de base qui sont consommés dans la capitale proviennent de l'étranger alors que les paysans situés à quelques centaines de kilomètres n'arrivent pas à vendre leur production.

L'hypothèse fondamentale de cette recherche est que la faible efficacité des circuits de transport et d'écoulement des produits vivriers locaux constitue un facteur important de blocage : le coût élevé et les aléas de la collecte des produits à l'intérieur du pays font qu'il est souvent plus facile d'approvisionner la capitale avec des flux importants qui transitent par les ports avec de faibles coûts unitaires de transport.

Les enjeux sont considérables pour le Zaïre. Ce sont d'abord les possibilités de développement de l'agriculture qui sont mises en cause si les paysans ne peuvent écouler leurs surplus vers les marchés urbains qui constituent leur principal débouché. C'est aussi la balance commerciale du pays qui souffre de cette situation : 12 milliards de zaïres ont été consacrés aux importations alimentaires en 1985, soit plus de 18 % du montant total des importations, alors que le poids de la dette extérieure devient insupportable pour l'économie du pays. C'est enfin l'enjeu social de l'approvisionnement des citoyens dont le pouvoir d'achat est très faible et qui ont considérablement réduit leurs rations alimentaires depuis une dizaine d'années.

(1) C. Rizet et Tshimanga Nsata : *Efficacité du transport pour l'écoulement des produits vivriers au Zaïre* ; rapport de recherche INRETS n° 82, Décembre 1988.

APERCU D'ENSEMBLE SUR LES CIRCUITS D'ECOULEMENT

Les données statistiques sont rares au Zaïre et celles qui existent sont souvent peu fiables ; celles que nous proposons ci-dessous doivent être considérées comme des ordres de grandeur. Elles permettent cependant de cerner l'ampleur des phénomènes.

- VOLUME DES FLUX D'APPROVISIONNEMENT DE KINSHASA

Les études réalisées par le BEAU et le Département de l'Agriculture en 1974-75 puis en 1984-85 permettent d'apprécier l'importance des apports vivriers dans la capitale. Les principales conclusions en sont les suivantes :

- A dix ans d'intervalle, les apports de produits vivriers locaux et les importations alimentaires ont augmenté beaucoup moins vite que la population de la capitale qui a presque doublé. Globalement la réduction des rations alimentaires disponibles par habitant est de 40 %.
- En 1984-85 les importations comptent pour 46 % des tonnages qui arrivent dans la capitale et les produits locaux pour 54 %. Ces produits locaux arrivent par la route en majorité ; la voie fluviale (27 % des tonnages de produits locaux) et la voie ferrée (17 %) ont des parts dominantes sur certains produits : sucre et vivres frais pour le fer, oléagineux pour le fleuve.

Durant ces dix ans, les apports de produits locaux par voie routière ont très peu augmenté (+ 4 %), mais leur origine géographique a bien changé : les apports du Bas-Zaïre ont diminué de 15 % alors que ceux qui arrivent du Bandundu ont beaucoup augmenté (+ 38 %). Cette augmentation des apports du Bandundu est à mettre en rapport avec l'extension de la route asphaltée et la construction du pont sur le Kwango.

- STRUCTURE DE LA PROFESSION

Nous ne disposons d'aucune statistique fiable sur les entreprises qui participent à l'écoulement des produits vivriers, cependant les relevés de camions qui arrivent chaque jour sur les parkings de Kinshasa fournissent quelques indications précieuses.

- La location de véhicule est un phénomène quantitativement très important pour l'approvisionnement de la capitale : il apparaît qu'environ la moitié des camions qui viennent vendre sur les marchés de demi-gros sont des camions mis en location.

- Une partie importante des approvisionnements est réalisée par des opérateurs qui ne viennent pas régulièrement sur ces marchés ; un tiers seulement des transporteurs-commerçants effectuent plus de deux voyages par mois sur ces marchés.

- La très grande majorité des transporteurs ne font apparaître qu'un seul véhicule dans ces livraisons ; les deux entreprises les plus importantes ont utilisé 8 camions chacune pour ces ventes aux marchés et une trentaine d'entreprises en font apparaître de 2 à 4 pour un total de plus de 300 entreprises.

- Les camions qui viennent livrer dans ces parkings ont presque tous (95 %) de 6 à 10 tonnes de charge utile et le modèle le plus fréquent est le camion MAN à double traction, de 7 tonnes de charge utile.

- FORMATION DES PRIX DES PRODUITS ET DISTANCE DE TRANSPORT

C'est principalement sur les marchés de la capitale que se fixent les prix. Pour le manioc en cossettes qui est à la fois le produit le plus consommé par les Kinois et celui pour lequel nous avons le plus grand nombre d'observations dans nos enquêtes, on distingue deux catégories : les cossettes du Bas-Zaïre, les plus appréciées des Kinois, se transportent le plus souvent en sacs de 45 kg alors que les cossettes de manioc du Bandundu, moins chères, se transportent et se vendent en sacs de 70 kg.

A partir des marchés de Kinshasa, les prix sont répercutés vers l'intérieur de la région économique en tenant compte des frais et des marges de commercialisation. Le tableau ci-dessous synthétise les indications recueillies dans nos enquêtes.

Tableau 1 : Prix du manioc en cossettes entre février et avril 1987 selon le lieu de vente (vente en sac)

	Bas-Zaïre			Bandundu	
	Zaïres par sac de 45 kg	Zaïres par kilo	Distance Kinshasa en km	Zaïres par sac de 70 kg	Zaïres par kilo
Village hors marché	450 à 650	12,2	260	300	4,3
Marché de brousse	650 à 800	16,1	240	350 à 450	5,7
Ville de l'intérieur	800 à 910	19,0	150	600 à 700	9,3
Kinshasa	850	20,5	0	1050	16,7

Le manioc du Bas-Zaïre subit une augmentation modérée entre le prix d'achat dans le village du producteur et le prix de vente (en demi-gros) sur le parking de Kinshasa : très grossièrement il double son prix pour une distance inférieure à 300 km. En revanche le manioc du Bandundu voit son prix multiplié par 4 pour une distance de 600 km.

- LE RESEAU DE PISTES RURALES

La très forte concentration de population à Kinshasa (environ 3 millions d'habitants en 1987) et la faible densité des surplus agricoles dans les zones rurales font qu'il est nécessaire d'aller chercher très loin les produits. La collecte de ces surplus éparpillés sur le territoire national est très coûteuse, en terme de coût de fonctionnement des véhicules mais aussi en terme de réseau routier qu'il conviendrait d'entretenir.

Le moyen le plus souvent demandé par les commerçants, les transporteurs, les paysans et les autorités locales pour faciliter la collecte des produits agricoles est l'amélioration du réseau de pistes rurales. Mais faute de moyens financiers l'état de ce réseau ne va pas en s'améliorant, bien au contraire. L'option prise par le Zaïre en cette matière est de confier l'entretien des pistes à des agents locaux, indépendants du Département des Travaux Publics, qui peuvent être de grosses entreprises utilisatrices de ces pistes, les projets de développement ou les missions catholiques et protestantes. Malgré les économies qu'autorise cette option, les moyens mis à la disposition de ces agents locaux sont tout à fait insuffisants et l'entretien des pistes, là où il existe, se limite généralement à disposer de la paille, des branches ou des cailloux dans les ornières et sur le sable pour éviter l'enlisement des camions ; de nombreux ponts ne

sont plus utilisables et certaines collectivités sont totalement inaccessibles à tout véhicule automobile. Compte tenu de l'immensité du pays, de l'éparpillement de la population et des faibles moyens financiers mobilisables il n'est pas envisageable, à moyen terme, que le réseau de pistes accessible aux camions puisse desservir l'ensemble des villages. A côté des efforts qui doivent être faits pour améliorer et étendre le réseau routier actuel, il convient donc de rechercher d'autres moyens pour faciliter le transport des produits agricoles depuis les villages inaccessibles aux camions jusqu'aux marchés et points d'achat situés sur le réseau routier.

Il existe une large gamme de moyens de transport bon marché qui, tout en étant plus efficaces que le portage sur la tête, n'exige pas une infrastructure aussi coûteuse que celle qui est nécessaire aux camions ; les animaux de bât (ânes, mulets, ...) ne nécessitent aucune infrastructure et certains véhicules légers à une, deux ou quatre roues peuvent passer sur bon nombre de sentiers (brouettes et poussettes, bicyclettes et charrettes à traction animale). Ces moyens sont presque totalement absents des zones visitées au Bas-Zaïre et au Bandundu.

- LA COLLECTE EN BROUSSE

La faible densité du réseau de pistes rurales et l'absence de moyen de transport des paysans posent le problème de la collecte en brousse.

Parmi les différents systèmes de collecte observés dans nos enquêtes, le plus fréquent est celui des achats directs dans les villages, sans passer par l'intermédiaire des marchés. Cette forme de collecte est très souvent irrégulière et les paysans, face à un seul acheteur dans leur village, ne sont pas en position de négocier le prix auquel ils peuvent vendre leurs produits. En revanche, déchargés du transport jusqu'au marché, ils peuvent vendre des quantités plus importantes.

Les ventes aux marchés se rencontrent principalement dans le Bas-Zaïre car les marchés ruraux sont peu nombreux au Bandundu. Les prix que les paysans peuvent y obtenir en vendant leurs produits sont sensiblement plus avantageux que ceux qu'ils perçoivent en vendant dans leur village et surtout, les paysans ont plus de chances de trouver acheteur pour tous les produits qu'ils peuvent y apporter en raison du nombre de commerçants. Mais il est clair qu'une famille de paysans qui habite à une distance même faible du marché ne peut y porter chaque semaine que des quantités très limitées tant que le transport se fait par portage sur la tête.

- LE TRANSPORT PRINCIPAL ENTRE LA ZONE DE PRODUCTION ET LA CAPITALE

Une fois les produits collectés, généralement au moyen de camions à double traction et de 7 tonnes de charge utile, ils sont souvent acheminés directement sur Kinshasa, dans le même véhicule. D'autres formes d'organisation plus efficaces existent localement : les dépôts installés sur les routes et dans quelques villes, principalement au Bandundu, permettent une utilisation beaucoup plus rationnelle des moyens de transport. Les produits y sont déchargés et rechargés sur des camions de plus fort tonnage (15 à 20 tonnes de charge utile) ou des semi-remorques, inaptes à la collecte en brousse, mais dont les coûts à la tonne-kilomètre sur les routes sont deux fois moins élevés. Le chemin de fer et les voies navigables, dont le réseau est beaucoup plus long que celui des routes goudronnées, jouent un rôle relativement faible dans l'approvisionnement de Kinshasa. Leurs tarifs très inférieurs à celui de la route ne compensent pas, aux yeux de commerçants, la lenteur des acheminements, les nombreuses pertes et avaries de produits et l'absence de confiance dans ce type de transport.

ORGANISATION ET EFFICACITE DES TRANSPORTEURS

Les transporteurs qui participent à l'écoulement des produits vivriers ont des modes d'organisation très différents selon qu'il s'agit :

- des transporteurs de colis et passagers qui ne font pas de commerce,
- des transporteurs-commerçants,
- des grandes entreprises du secteur moderne ou
- des loueurs de camion.

Nous avons suivi l'activité d'une dizaine de transporteurs pendant une période suffisante (4 mois en moyenne) pour obtenir une connaissance fiable des pratiques de la profession. L'unité d'observation est le camion et à chaque véhicule suivi correspond un cahier de gestion dans lequel sont consignées, après chaque voyage, les caractéristiques du circuit parcouru ainsi que toutes les dépenses et recettes du camion. De plus, pour quelques voyages, un chercheur a accompagné le camion et noté les différents événements ; ces comptes rendus de voyage permettent de contrôler et d'interpréter les résultats des cahiers de gestion.

Les données obtenues (et vérifiées par les comptes rendus de voyages) peuvent être considérées comme fiables mais ne couvrent pas toutes les catégories d'entreprises avec la même précision : grandes sociétés modernes et loueurs sont moins bien représentés.

- TRANSPORTEURS DE COLIS ET PASSAGERS

Cette forme de transport se distingue du transport pour compte d'autrui par le fait que les propriétaires des marchandises à transporter accompagnent presque toujours leurs produits durant le voyage. Une partie importante de la recette du transporteur "par colis" provient des passagers qui voyagent sur le camion, assis sur leurs sacs de produits. Ces passagers sont en partie des commerçants qui vont vendre des produits manufacturés en brousse ou/et qui vont y acheter des produits vivriers ; les autres passagers sont les paysans qui se rendent sur les marchés ruraux ou en ville, souvent pour y vendre leurs produits.

Le transport de colis et passagers est couramment pratiqué par les transporteurs-commerçants mais, pratiquée seule, c'est-à-dire par des transporteurs qui ne font pas de commerce, cette activité est rare. Pour fidéliser leur clientèle ces transporteurs doivent faire des voyages réguliers, selon un calendrier connu à l'avance, entre les villes et les marchés ruraux où existe une demande importante. Ces transporteurs ont ainsi une forme d'exploitation de leurs camions bien particulière, assez proche de celle des autocars interurbains avec lesquels ils sont rarement en concurrence car les trajets desservis ne sont pas les mêmes (les autocars restent sur les routes goudronnées alors que ces camions desservent les marchés ruraux) et la clientèle est différente (dans les autocars seuls les bagages à main sont autorisés).

Là où ils existent, les services de transport de colis et passagers permettent une bonne circulation entre les villes et les marchés environnants. Les transporteurs qui ont choisi cette spécialisation dans le transport (alors que la majorité des camions font en même temps du commerce), n'ayant ni les recettes ni les aléas et pertes de temps du commerce, doivent pour survivre rouler le plus possible et remplir constamment leur camion. Ainsi leur activité se caractérise, en plus de la régularité déjà citée, par une rotation et un taux de remplissage supérieur à celui des autres types de transports.

- LES COMMERÇANTS-TRANSPORTEURS

La grande majorité des camions qui circulent en brousse transportent dans un même voyage des passagers et leurs colis, qui procurent des recettes de transport, et les produits achetés par le commerçant propriétaire du véhicule, qui procurent des recettes de commerce : ces deux activités sont complémentaires et fournissent une part importante du chargement et du chiffre d'affaires du camion.

Cette complémentarité entre les activités de commerce et de transport pour compte d'autrui se retrouve aussi bien chez les propriétaires qui exploitent eux-mêmes leurs camions que chez ceux qui circulent avec un camion loué. Si les locataires n'ont pas les mêmes charges que les propriétaires, ils ont des modes d'exploitation très comparables, à cette nuance près qu'ils voudront faire le même circuit dans le délai le plus bref possible car le tarif de la location est fonction de sa durée. Les propriétaires comme les locataires prennent tous les passagers et colis qu'ils rencontrent, à l'aller quand le véhicule est généralement vide mais aussi au retour si leurs propres produits ne remplissent pas complètement le véhicule.

Parmi ces commerçants-transporteurs, une distinction doit être faite entre ceux qui font régulièrement les mêmes circuits (tel jour de la semaine le camion se rend dans telle ville) et ceux qui n'ont pas de circuit régulier. On constate que ces derniers ont une rotation beaucoup moins forte que les premiers, en nombre de voyages par mois ou de kilomètres parcourus ; l'irrégularité des voyages a pour conséquence qu'ils sont principalement des commerçants qui transportent leurs propres produits : nous les nommerons "commerçants-transporteurs". Ceux qui font des circuits réguliers sont avant tout des transporteurs, qui font un peu de commerce : nous les nommerons "transporteurs-commerçants".

- LES TRANSPORTEURS-COMMERÇANTS REGULIERS

Ils opèrent le plus souvent entre leur ville d'attache et les marchés ruraux périodiques environnants et ce sont les dates des marchés qui régulent les circuits : les transporteurs-commerçants interviennent principalement au Bas-Zaïre et dans les quelques zones du Bandundu où existent ces marchés.

Plusieurs commerçants passagers embarquent souvent sur le même véhicule et parcourent l'ensemble du circuit, achetant et revendant les mêmes types de produits, sur les mêmes marchés, que le commerçant-transporteur. Ces clients réguliers fournissent une part importante des recettes de transport. Ils règlent le prix de leur passage et du transport de leur colis à la fin du voyage, après avoir revendu leurs produits.

- LES COMMERÇANTS-TRANSPORTEURS IRRÉGULIERS

Qu'ils soient propriétaires ou locataires du camion qu'ils utilisent, les commerçants-transporteurs qui ne fréquentent pas régulièrement les marchés sont principalement des commerçants et leurs recettes de transport sont faibles ; on les rencontre principalement dans le Bandundu, dans les zones où les marchés périodiques n'existent pas mais aussi au Bas-Zaïre où ils sont accusés d'entraver le bon fonctionnement des marchés lorsqu'ils vont acheter directement dans les villages.

Parmi les deux entreprises que nous avons observées dans cette catégorie, les raisons qui expliquent ces très faibles recettes de transport sont les suivantes :

- Ces entreprises travaillent seules et non avec des commerçants-passagers qui procurent chez d'autres la majeure partie des recettes de transport.
- Ces camions circulent sur des axes très peu fréquentés, où la probabilité de trouver des passagers est faible.
- Ni le propriétaire ni son fils ou un parent proche ne voyage avec le camion et la recette de transport, impossible à contrôler va presque exclusivement dans les poches de l'équipage du camion.

Les deux entreprises observées ont en commun une très faible rotation des véhicules, de l'ordre de deux circuits de collecte par mois, malgré des distances assez courtes. De ce que nous avons pu voir auprès d'autres entreprises de la même catégorie (commerçants ne fréquentant pas régulièrement les mêmes marchés), cette situation est loin d'être exceptionnelle. Cette faible rotation s'explique aussi bien par la lenteur des circuits en brousse liée au temps de collecte et aux pannes que par la diversification des entreprises : les deux propriétaires dont les camions ont été suivis mènent de nombreuses activités et la commercialisation des produits vivriers n'est que l'un des éléments de leurs revenus. Il est certain que pour les commerçants locataires, la durée de collecte en brousse est beaucoup plus brève pour des distances équivalentes même si le nombre mensuel de circuits n'est pas nécessairement plus important en raison de la difficulté à trouver un camion à louer.

- LES GRANDES SOCIÉTÉS DU SECTEUR MODERNE

Ces sociétés se différencient à la fois par leurs dimensions, en nombre d'employés et d'établissements et par la diversification de leurs activités qui va souvent dans le sens d'une intégration verticale, de la production (plantations, élevages) à la transformation et à la commercialisation des produits. Le commerce des produits vivriers n'est qu'une partie minoritaire de leur activité et semble de plus en plus délaissé en raison de sa faible rentabilité.

Deux des plus importantes de ces sociétés nous ont confié que, pour une société à capitaux étrangers soumise à une limitation légale de la marge commerciale (que ne respectent pas les petites entreprises) et à un contrôle tatillon de la comptabilité, il n'est pas possible de faire face aux aléas du commerce des produits vivriers.

Malgré nos tentatives pour intégrer une entreprise de ce type dans notre échantillon, il ne nous a pas été possible de suivre l'un de leur camion et nous n'avons pu dépasser la phase d'entretien avec les responsables de ces entreprises. L'entreprise décrite ici a son siège à Kinshasa et possède plusieurs établissements dans le Bas-Zaïre et dans le Bandundu.

Les deux établissements du Bandundu disposent l'un de 8 camions et l'autre de 6 camions et deux camionnettes à double traction pour la prospection avant la campagne d'achat. Tous ces camions sont de marque MAN de 7 tonnes de charge utile à double traction et ont entre 15 et 20 ans ; un autre camion déclassé sert de réserve de pièces de rechange.

Chaque camion mobilise un chauffeur, un convoyeur et 5 ou 6 acheteurs ; pendant la campagne de collecte, les acheteurs perçoivent un salaire et une commission sur les quantités achetées ; ils sont particulièrement indispensables pour les achats hors marché afin de permettre aux véhicules une bonne rotation.

Les prix d'achat sont fixés par le directeur local et les produits sont pesés avant l'achat. Les produits collectés dans le Bandundu sont le paddy, de mars à avril, le maïs de mars à la fin juillet et le café, de juillet à la fin septembre. En 1986, les 6 camions du

premier établissement ont collecté 1 327 tonnes de maïs et de paddy en 5 mois soit, pour un chargement de 7 tonnes, une moyenne de 6,3 circuits par mois et par véhicule dans un rayon de 150 km ; c'est une rotation rapide, très supérieure à celle des autres commerçants.

Les produits collectés sont stockés dans un entrepôt de l'établissement avant d'être évacués vers une autre destination. Le coût de transport de la brousse jusqu'à cet entrepôt est estimé à 1 200 z/tonne pour une distance moyenne de l'ordre de 100 km.

Ces produits sont revendus soit à Kinshasa soit au Shaba, le plus souvent à de grandes sociétés mais aussi au détail dans les magasins de la société. La voie d'eau est utilisée pour acheminer les produits vers ces deux destinations. Vers Kinshasa, l'acheminement peut aussi être fait par les trois semi-remorques de la société (coût estimé à 1 400 z/tonne pour une distance de 450 km) ou confié à une société de transport quand cette capacité est insuffisante. L'acheminement par voie d'eau est beaucoup moins cher (900 z/tonne pour une même distance) mais il est aussi beaucoup plus lent, de 10 à 40 jours par voyage contre deux jours pour le circuit routier aller-retour, et comporte des risques d'avarie des produits liés à l'humidité.

Après la campagne de commercialisation qui occupe intensément les véhicules de mars à la fin août, ceux-ci seront entièrement démontés et nettoyés pièce par pièce par des mécaniciens qualifiés de la société. Cette remise à neuf des véhicules nécessite un nombre impressionnant de pièces de rechanges qui sont achetées à Kinshasa ou dans le Bandundu ; si cette opération immobilise les camions pendant près de 5 mois elle permet aussi de conserver le parc en bon état de marche malgré son ancienneté.

- LA LOCATION

Cette forme d'organisation se caractérise par un certain désengagement du propriétaire qui se contente de rentabiliser son capital véhicule, sans chercher à en contrôler l'exploitation. Selon les données relevées sur les parkings de Kinshasa, ce type de transport compterait pour environ la moitié des approvisionnements de la capitale en produits vivriers locaux. Deux sous-groupes semblent se dégager dans ces camions mis en location :

- Une petite minorité ont une rotation régulière, comparable à celle des camions exploités par leur propriétaire (un circuit par semaine) ; ils sont toujours confiés en location aux mêmes commerçants d'une semaine à l'autre et il s'agit alors pour ces locataires d'une activité régulière qui s'effectue dans des conditions comparables à celles des commerçants propriétaires de leurs camions. Pour le propriétaire, la recette de location constitue un revenu régulier et le camion n'a pas ou peu d'autres activités.
- Une très large majorité de ces camions mis en location ont une très faible rotation qui peut s'expliquer par des immobilisations de longue durée mais surtout par le fait que leur propriétaire les destine généralement à un autre usage et ne les met qu'accidentellement en location. C'est le cas des entreprises que nous avons rencontrées.

Certains projets de développement proposent des camions en location afin de favoriser l'écoulement des produits agricoles, c'est le cas de la CODAIK à Kikwit qui propose des camions non pas selon les conditions habituelles (forfait à la journée) mais selon un tarif au kilomètre (65 z/km en juin 1987, tous les frais de carburant étant à la charge du locataire). Ces conditions, fixées après une étude du prix de revient kilométrique en brousse, étaient jugées trop chères par les commerçants de la région et ces camions étaient très peu utilisés.

Une autre entreprise illustre cette location occasionnelle de camions. Il s'agit d'un

établissement d'une grande société moderne spécialisée dans l'agro-alimentaire. Cet établissement du Bandundu a acheté six camions neufs à crédit, il y a un an, pour transporter ses propres produits. En raison de la conjoncture économique, l'activité de cette entreprise a décliné momentanément, entraînant des difficultés de trésorerie. Pour faire face aux mensualités de remboursement de ses camions, la Direction locale a alors décidé de les utiliser pour d'autres activités, en transport par colis et en location. La Direction Générale de l'entreprise, informée de cette activité, est intervenue quelques semaines plus tard pour l'interdire et les camions se sont retrouvés immobilisés jusqu'à ce que reprennent les activités normales de l'entreprise.

Le seul camion en location dont nous avons suivi l'activité rentre également dans cette catégorie de la location occasionnelle, son propriétaire qui ne possède que ce camion a décidé de le mettre en location pour maintenir un petit revenu, en attendant que son fils malade puisse à nouveau en assurer l'exploitation.

- COMPARAISON DES CIRCUITS OBSERVES ET RESULTATS D'EXPLOITATION

Tous les véhicules qui ont fait l'objet d'un suivi ont entre 7 et 8 tonnes de charge utile. Le tableau ci-dessous permet de comparer les caractéristiques des circuits estimées à partir des carnets de voyages.

Tableau 2 : Comparaison des circuits entre les différentes catégories de transporteurs

	Colis et passagers	Transporteurs commerçants	Commerçants	Loueurs	Ensemble
Nb. camions suivis	3	5	2	1	11
Durée d'observ. (jour)	134	105	114	110	114
Nb. circuits/mois	13,8	8,5	1,8	3,0	7,6
Distance en km					
. par mois	3120	1751	723	2689	1231
. par circuit	226	206	402	896	162
Carburant (l/100 km)	45,7	48,8	52,1	n.p.	45,5
Heures de trajet*					
. par mois	186	208	304	132	216
. par circuit	13	24	169	44	28

* heures passées par le camion hors de sa base

Le nombre de circuits réalisé chaque mois par un véhicule est très variable suivant les types d'entreprises ; c'est pour les transporteurs de colis et passagers qu'il est le plus important (plus de 13 circuits par mois) et pour les commerçants qui ne desservent pas les marchés qu'il est le plus faible. Il est vrai que ces derniers ont une distance moyenne par circuit plus importante et surtout passent beaucoup plus de temps à chaque circuit.

Les recettes et dépenses observées chez les transporteurs portent sur des périodes de plusieurs mois, différentes selon les véhicules suivis. Pour comparer ces données entre elles on a estimé un coefficient d'actualisation qui rend compte de l'inflation entre le moment des observations et la fin de l'enquête (4 % par mois). Toutes les valeurs monétaires indiquées au tableau 3 sont donc actualisées au mois de juin 1987. Ces données ont été rapportées à des valeurs moyennes par mois (colonne de gauche) et au kilomètre parcouru (colonne de droite).

Tableau 3 : Résultats d'exploitation par camion de 7 tonnes de charge utile suivant le type d'utilisation (juin 1987)

	Transport de colis et passagers		Transporteurs commerçants		Commerçants irréguliers	
	mois*	km**	mois*	km**	mois*	km**
Kilométrage	3120	1	1751	1	723	1
Nombre de circuits	13,8	-	8,5	-	1,8	-
Nombre d'heures	186	0,06	208	0,12	402	0,56
Coef. d'actualisation	1,183	1,183	1,125	1,125	1,125	1,125
Recettes	207	66	227	129	62	86
. transport	207	66	146	83	3	4
. commerce	0	0	71	41	59	82
. location	0	0	10	5	0	0
Dépenses	113	36	88	50	43	60
. frais de route	64	20	47	27	17	23
. entretien	25	8	16	9	10	14
. salaires (y.c. "direction")	18	6	20	11	12	17
. charges fixes	6	2	5	3	4	6
Solde (hors renouvellement)	94	30	139	79	19	26
Provisions renouvellement	60	19	60	34	60	83
Résultat	34	11	79	45	- 41	-57
En % des recettes	16,4		34,8		(-66,1)	

* Recettes et dépenses en milliers de zaïre

** Recettes et dépenses en zaïre

Suivant le type d'entreprises considéré, il apparaît des écarts considérables dans la rentabilité des camions : les transporteurs commerçants semblent dégager une marge très satisfaisante alors qu'à l'inverse les commerçants irréguliers que nous avons suivis semblent dans l'impossibilité de renouveler leur parc. Les activités de transport de colis et passagers d'une part, de commerce d'autre part, semblent beaucoup moins profitables quand elles sont menées isolément que quand elles sont menées conjointement sur le même véhicule.

Les transporteurs de passagers et de colis, en dépit d'un kilométrage mensuel très élevé comparativement à leurs confrères ont des recettes assez faibles qui s'expliquent surtout par des tarifs bon marché. Bien que leurs taux de remplissage soient généralement satisfaisants à l'aller (de l'ordre de 70 % de la capacité du véhicule) et très bons au retour (de l'ordre de 95 %), leurs recettes de transport par kilomètre parcouru sont inférieures à celles des transporteurs-commerçants. Ces niveaux de tarif s'expliquent par le fait que ces véhicules circulent en majorité sur des axes assez fréquentés où les camions se font de la concurrence et où, par conséquent, il est difficile de faire monter les tarifs.

Les transporteurs-commerçants qui circulent régulièrement entre les marchés obtiennent de très bonnes recettes en additionnant celles de transport (colis et passagers), de commerce et de "location" à la course. A elles seules, leurs recettes de transport sont déjà plus importantes au kilomètre parcouru que celles des transporteurs du premier type, en raison de tarifs nettement plus élevés. Leurs principaux clients sont des commerçants, qui peuvent supporter des frais de transport beaucoup plus élevés que de simples particuliers, surtout si le service offert leur permet d'avoir un commerce rentable ; ces camions ont souvent un quasi-monopole sur les marchés ou du moins les relations qu'ils desservent et les commerçants qu'ils transportent sont presque captifs ; les pistes empruntées sont parfois difficiles et les

tarifs élevés reflètent aussi des coûts kilométriques importants.

Enfin les transporteurs-commerçants ont également un taux de remplissage élevé : les marchandises qu'ils transportent pour leur propre commerce sont très souvent destinées à compléter le chargement de leur camion et n'entrent pas ou très peu en concurrence avec les passagers et colis payants ; le commerce de l'un porte principalement sur les produits manufacturés qui sont transportés en sens inverse des produits vivriers (manufacturés à l'aller et vivriers au retour) ; d'autres n'achètent des produits vivriers pour leur propre compte que lorsque les commerçants-passagers qu'ils transportent n'ont pas rempli eux-mêmes le camion. La fréquentation régulière des marchés conduit les transporteurs-commerçants à avoir une activité très soutenue bien qu'inférieure (en kilomètres parcourus ou en nombre de circuits) à celle des transporteurs non commerçants.

Les commerçants-transporteurs irréguliers de notre échantillon ont eu une activité très faible pendant la durée des observations. En dépit d'une recette élevée par circuit, le très faible nombre de circuits (1,8 par mois) ne leur permet pas d'effectuer des provisions pour le renouvellement du camion.

Les provisions pour renouvellement du parc représentent une part très importante de l'ensemble des coûts d'exploitation des véhicules et d'autant plus importante que le kilométrage mensuel est faible. A contrario, cette importance relative du coût de renouvellement des camions doit être comprise comme une faiblesse des autres dépenses :

- faiblesse des frais de route qui révèle une faible utilisation des véhicules, entre 37 000 et 9 000 km par an suivant les catégories ;
- faiblesse des coûts de maintenance et d'entretien qui est en partie responsable de cette faible utilisation, les transporteurs préférant chercher pendant longtemps une pièce de rechange bon marché plutôt que d'acheter au prix fort cette pièce chez le concessionnaire ;
- faiblesse enfin des coûts salariaux qui entraîne un mauvais climat social.

La solution, pour améliorer la rentabilité de ces entreprises, n'est pas à rechercher en priorité du côté d'une diminution du coût d'achat des véhicules mais plutôt vers une augmentation de l'activité des transporteurs et de la productivité du parc.

Les résultats d'exploitation des transporteurs-commerçants et, dans une moindre mesure ceux des transporteurs de colis et passagers apparaissent satisfaisants et devraient permettre d'assurer une croissance importante du parc si cet argent était réinvesti dans l'achat de nouveaux camions. L'absence de données statistiques fiables ne nous permet pas de suivre l'évolution du parc en service dans la commercialisation des produits vivriers mais il faut se demander pourquoi ce parc est encore tellement insuffisant pour écouler la production des paysans ainsi que nous avons pu le constater dans la première phase de cette recherche. Plusieurs raisons peuvent expliquer ce décalage entre la bonne rentabilité de la majorité des entreprises suivies et la pénurie de transporteurs-commerçants.

- Les transporteurs qui ont accepté de collaborer à cette recherche ont tous une grande expérience : la comparaison entre la rotation des véhicules suivis et la rotation moyenne du parc telle qu'on peut l'apprécier à partir des relevés de camion sur les parkings de Kinshasa montre que l'échantillon suivi n'est pas représentatif de l'ensemble des transporteurs.
- Même si un transporteur dégagerait une capacité importante d'autofinancement qui lui permettrait d'acheter des camions, il lui est difficile d'exploiter plus de trois ou quatre véhicules dans ce type de commerce car il n'est plus en mesure de contrôler

efficacement leur activité.

- Plus généralement, cette activité n'est rentable qu'à condition que le transporteur ou son fils participe lui-même aux voyages. Le risque d'accident et la pénibilité des circuits en brousse peut rebuter plus d'une personne qui disposerait de capitaux à investir.
- Enfin, même les entreprises qui apparaissent solides ne sont pas à l'abri d'un coup dur en raison de la faible part du risque qui est couvert par l'assurance : qu'un ou deux camions viennent à avoir un accident grave alors qu'ils ne sont pas totalement payés et c'est souvent la survie de l'entreprise qui est menacée.

Le cas de la location

Le système de tarification de la location à la journée (12000 z. par 24 heures) constitue une incitation à une utilisation très intensive du véhicule ce qui présente de sérieux risques pour le propriétaire mais, en même temps, entraîne pour le pays une immobilisation de capital plus faible que si le même travail devait être effectué par plusieurs véhicules identiques. Le niveau de cette tarification paraît en revanche trop bas pour inciter des capitaux à s'investir dans l'achat de camions qui seront mis en location pour la commercialisation des produits vivriers.

Il existe une très forte demande des commerçants qui ne possèdent pas de véhicule pour en trouver à louer, principalement à Kinshasa mais également dans les grandes villes de l'intérieur. En règle générale, les propriétaires de camions n'aiment pas les mettre en location car, bien que les camions partent toujours avec le chauffeur du propriétaire, ils sont très vite détériorés : le locataire, qui paie à la journée, veut rentabiliser au maximum cette location, empruntant des pistes qui ne sont fréquentées par aucun propriétaire, surchargeant le véhicule et le faisant rouler continuellement, sans tenir compte du besoin de repos du chauffeur.

Le propriétaire d'un camion qui ne souhaite pas en assurer l'exploitation préfère généralement louer son véhicule pour le transport urbain de passagers car les recettes y sont à la fois plus importantes et moins aléatoires.

La grande majorité des camions ayant leur compteur kilométrique hors d'usage, il est difficile d'envisager une généralisation de la tarification au kilomètre mais il faut garder à l'esprit que la tarification pratiquée n'encourage pas les locataires à ménager les véhicules. Enfin le niveau du tarif habituel de location ne paraît pas suffisamment élevé pour qu'un investissement rentable puisse être envisagé dans cette activité.

Répartition des marges entre transport et commerce

Que l'on compare la rentabilité du propriétaire loueur de son véhicule à celle du commerçant locataire, ou la rentabilité du transporteur non commerçant à celle du commerçant qui exploite son propre véhicule, on aboutit au résultat que c'est le commerce qui permet de gagner de l'argent alors que le transport ou la location, pris isolément, sont moins rentables. Ce sont pourtant les camions qui sont rares au Zaïre, en raison du manque de capitaux. Il faut donc rechercher les raisons de cette mauvaise rentabilité du capital-camion.

La première cause en est certainement une mauvaise appréciation du coût réel du transport, aussi bien de la part des propriétaires de véhicules que de la part des locataires. L'augmentation continue des différents postes de coût, souvent citée par tous les opérateurs, est probablement sous-estimée.

Mais la cause principale est certainement à rechercher du côté des propriétaires qui acceptent de mettre leur camion en location à des niveaux aussi bas. Ceux-ci gèrent

probablement leur activité avec un contrôle beaucoup moins rigoureux que les commerçants locataires qui n'ont aucune difficulté à connaître leur résultat après chaque circuit. On cite le cas de riches Kinois qui achètent un camion à leurs épouses afin que celles-ci disposent d'un revenu en le mettant en location.

CONCLUSION

Il est possible de dégager une bonne rentabilité dans le transport et l'écoulement des produits vivriers, même si c'est au prix d'un travail intensif, très pénible et comportant souvent de sérieux risques. Mais ces résultats satisfaisants ne concernent qu'un petit nombre de véhicules et ne doivent pas nous faire oublier la grande précarité de la majorité des entreprises de ce secteur.

Au-delà de notre petit échantillon qui n'avait pas la prétention d'être représentatif de l'ensemble du secteur, la précarité des entreprises est attestée par le relevé des camions qui viennent approvisionner les parkings de Kinshasa ; seule une minorité de ces véhicules fait apparaître une rotation régulière et la majorité des livraisons sur ces marchés de demi-gros de la capitale sont le fait de commerçants qui disparaissent rapidement ou ne font que des apparitions occasionnelles.

Cette instabilité des entreprises et des circuits de ramassage est une source de désorganisation des marchés ; elle est nuisible aux paysans qui peuvent rester plusieurs semaines sans pouvoir écouler leur production. Dans la mesure où cette instabilité est aussi le reflet d'une concurrence parfois farouche entre commerçants, il faut aussi se demander quel est l'impact de cette concurrence sur le niveau des prix. Notre conclusion à la suite de ce travail est que ces commerçants éphémères travaillent le plus souvent avec une très faible productivité qui ne leur permet pas de faire baisser durablement les prix aux consommateurs ou de faire monter durablement les prix aux producteurs.

Cette opposition entre une majorité d'entreprises très fragiles et une minorité relativement prospère révèle principalement une mauvaise organisation de l'activité et de la gestion du plus grand nombre. Pour améliorer l'efficacité des circuits d'écoulement de la production vivrière l'objectif prioritaire doit donc être de promouvoir la productivité et la stabilité du plus grand nombre possible.

Les difficultés des transporteurs proviennent en bonne partie de leur environnement économique : mauvais état des infrastructures routières, instabilité monétaire, difficultés à trouver des pièces de rechange, etc. Les mesures susceptibles d'améliorer cette situation portent sur le long terme et demandent des moyens très importants. A court terme et avec peu de moyens financiers, des mesures efficaces peuvent être trouvées dans l'organisation des circuits de transport et commercialisation ainsi que dans le fonctionnement interne des entreprises. Elles nécessitent un effort important de formation des transporteurs à la gestion.

L'ORGANISATION ET LES COUTS DES TRANSPORTS ROUTIERS DE MARCHANDISES AU PAKISTAN

J.L. HINE, Transport and Road Research Laboratory, Overseas Unit
Crowthorne, Royaume Uni

I - INTRODUCTION

Le Pakistan a une superficie d'environ 800 000 km² et une population qui se chiffre actuellement à quelque 100 millions d'habitants. La majeure partie du pays est occupée par le désert. La population rurale se concentre dans les régions irriguées qui sont traversées par l'Indus et ses affluents. Karachi est la principale ville et le port le plus important du pays et a une population de sept millions d'habitants. Les grandes villes que sont Lahore, Faisalabad, Rawalpindi, Gujranwala et Peshawar sont toutes situées à plus de 1 000 km du port de Karachi. Les acheminements sur de longues distances, tant par route que par rail, sont très courants.

En 1983, le Pakistan comptait 104 000 km de routes dont 43 000 km étaient pavés. La plupart des routes principales sont revêtues bien qu'il y ait un certain nombre de longues routes non revêtues et très raboteuses dans les zones désertiques du Baloutchistan. En 1983, on estimait à 45 000 le nombre de camions privés immatriculés effectivement en usage (Hundal, 1985). Environ 90 % des véhicules de transport de marchandises sont exploités par des entrepreneurs individuels possédant un seul véhicule. Selon les estimations, les transports routiers représentaient en 1981 environ 70 % du trafic total intérieur de marchandises en tonnes-kilomètres au Pakistan. Il est fort probable que ce pourcentage ait augmenté de manière très sensible au cours des dernières années.

Afin de dégager les caractéristiques économiques de ce secteur et d'avoir une idée plus précise de l'utilisation des véhicules et des dépenses d'équipement, une étude exhaustive des transports routiers de marchandises a été entreprise par la Section Outre-Mer du Laboratoire de Recherche sur les Transports et les Routes (T.R.R.L.) en collaboration avec le Centre National de Recherche sur les Transports d'Islamabad.

Durant la période 1985-86, un certain nombre d'enquêtes ont été effectuées pour l'étude. L'élément principal a été une enquête effectuée au bord des routes et dans le cadre de laquelle 3 500 conducteurs de camions ont été abordés et interviewés à 39 emplacements disséminés dans tout le pays. Comme les conducteurs de camions sont chargés de trouver du travail, de percevoir les sommes dues, de tenir les comptes et de veiller à l'entretien des véhicules, ils ont été en mesure de répondre à un large éventail de questions sur l'exploitation des véhicules. L'information recueillie durant cette enquête comprenait des données sur les voyages, les chargements, les tarifs et la gestion des flottes. Des renseignements complémentaires sur les véhicules portant sur l'âge, la marque, le type, la valeur, les propriétaires, le financement, la performance

d'exploitation, les coûts, les accidents et l'assurance ont également été recueillis. Les seuls camions exclus de l'enquête étaient ceux qui sont utilisés par les forces armées et ceux qui appartiennent à la Cellule Logistique Nationale (C.L.N.), organisation militaire qui a été mise sur pied par le gouvernement pour aider à l'acheminement des expéditions civiles de marchandises en vrac durant la mauvaise récolte de 1978-79.

Dans le cadre d'une autre enquête, des interviews structurées ont été organisées avec 188 grandes entreprises expédiant de très grandes quantités de marchandises et avec 237 auxiliaires de transport. Des informations ont été recueillies qui portaient sur les préférences des expéditeurs, à savoir s'ils géraient leur propre flotte de véhicules (transport pour leur propre compte) ou faisaient appel à des entreprises de camionnage, sur leur choix du mode de transport de marchandises et sur le rôle des auxiliaires dans l'expédition des marchandises.

Les comptes rendus de voyage de plus de 50 conducteurs ont été rassemblés et ont fourni des précisions sur les revenus et les coûts des véhicules remontant à de nombreuses années. Une autre enquête a permis d'obtenir des renseignements précis sur l'utilisation des véhicules dans le temps et un rassemblement complémentaire de données a eu pour but de déterminer les tendances passées et la physionomie saisonnière des prix du transport des marchandises.

II - LE PARC

En raison des restrictions auxquelles sont assujetties les importations, peu de véhicules de transport de marchandises complets ont été importés pour le marché commercial et la plupart des camions sont assemblés localement. Des camions Bedford à deux essieux sont assemblés au Pakistan depuis de nombreuses années. Le modèle de 98 chevaux, qui a une charge utile de 7 tonnes, a peu changé en 30 ans bien que le contenu local ait augmenté progressivement de sorte qu'en 1986 il représentait environ 60 % de la valeur du véhicule. Durant les années 1970, un système protectionniste sous forme de droits d'entrée a empêché d'autres marques de s'implanter plus fermement et en 1979 les Bedford entraient pour plus de 90 % dans les ventes totales de camions. Néanmoins, durant les années 1980, ce système a été assoupli et l'importation et l'assemblage de nombreux camions japonais de taille moyenne devinrent possibles. En conséquence, la part du marché détenue par les camions Bedford déclina et en 1987 leur part dans les nouvelles ventes était tombée à moins de 50 %.

La plupart des nouveaux camions japonais ont deux essieux, une puissance de moteur comprise entre 140 et 220 chevaux et une charge utile allant jusqu'à 12 tonnes. Le contenu local en valeur est actuellement inférieur à 20 %, bien qu'au terme d'accords conclus entre le gouvernement et les entreprises de montage de véhicules, ce pourcentage devrait augmenter progressivement. Cependant, les entreprises de montage envisagent d'élargir leurs gammes de modèles de sorte qu'il s'avérera probablement difficile d'atteindre les ambitieux objectifs prévus en ce qui concerne le contenu local (jusqu'à 80 % d'ici 7 ans).

Dans l'enquête effectuée au bord des routes, les camions Bedford à deux essieux représentaient 76 % des véhicules concernés ; les camions japonais à deux essieux (pour la plupart des Nissan, des Hino et des Isuzu) entraient pour 14 %, les camions à trois essieux représentaient 4 % et les ensembles tracteurs/semi-remorques 3 %. Dans les deux dernières catégories, Nissan était la marque prédominante. Outre la flotte qui lui appartient, la C.L.N. a importé un certain nombre de véhicules de capacité élevée, dont des camions Mercedes avec des remorques à barre de traction et des tracteurs routiers Fiat avec semi-remorques.

Les carrosseries sont construites localement et montées sur les châssis des camions après leur sortie de l'usine d'assemblage. Exception faite des camions-citernes, elles sont fabriquées presque exclusivement en bois ; elles sont très décorées et il y a généralement un espace aménagé spécialement sur le dessus de la cabine où le conducteur ou son assistant peut se reposer ou dormir pendant que le véhicule se déplace. Dans toutes les catégories, les carrosseries à côtés hauts sont les plus courantes (sauf en ce qui concerne les ensembles tracteurs/semi-remorques), représentant 80 % du total.

La plupart des camions au Pakistan sont également renforcés après l'assemblage pour pouvoir transporter des charges plus lourdes. Un renforcement est effectué sur tous les types de camions, y compris les nouveaux véhicules japonais. Les modifications les plus courantes portent sur le renforcement du châssis, des ressorts d'essieux et du logement du moteur. Les jantes de roues, les pneus et les essieux sont souvent remplacés eux aussi par des pièces plus robustes. Par contre, on a trouvé peu de témoignages suggérant que les freins soient améliorés pour tenir compte des charges accrues.

Les camions Bedford conçus pour une charge de 7 tonnes sont couramment modifiés de façon à transporter 11 tonnes de marchandises, tandis que les camions japonais à deux essieux conçus pour une charge de 12 tonnes transportent 16 tonnes.

Certains camions japonais à deux essieux sont convertis en unités à trois essieux transportant une charge allant jusqu'à 30 tonnes, tandis que d'autres sont convertis en tracteurs routiers par l'addition d'une "cinquième roue". Par ailleurs, les châssis des semi-remorques sont renforcés et il n'est pas rare que les ensembles tracteurs/semi-remorques transportent des charges de 55 tonnes et plus.

Rien ne suggère que la performance des moteurs existants soit améliorée ou que des moteurs plus puissants soient installés sur les véhicules existants. Il semble que les efforts pour améliorer la productivité en modifiant les véhicules visent entièrement à augmenter la charge utile et non pas à accroître la vitesse. Les vitesses auxquelles circulent les véhicules sont peu élevées. Les vitesses moyennes enregistrées au bord des routes sont estimées à 52 km/h (Majeed, 1980), tandis que les vitesses d'ensemble sur les longs parcours (y compris les périodes de repos) ne sont que de 23 km/h environ.

Les modifications et les réparations des véhicules sont effectuées par des groupes de petits ateliers. Chaque atelier a une aire de travail relativement petite, n'emploie que quelques personnes et n'a qu'un accès restreint à l'équipement nécessaire. Ces ateliers ont tendance à se spécialiser dans la prestation d'un service particulier, bien que dans la plupart des villes un large éventail de compétences et de machines-outils soit disponible et qu'une gamme complète de réparations puisse généralement y être effectuée.

Les pièces de rechange pour les camions Bedford sont peu coûteuses et faciles à obtenir. Nombre d'entre elles sont fabriquées au Pakistan et, dans la plupart des cas, si elles ne sont pas immédiatement disponibles, elles peuvent être fabriquées localement. Dans les grandes villes, on peut se procurer des pièces de rechange importées pour les camions japonais, mais celles-ci ont tendance à coûter trois fois plus qu'une pièce équivalente pour le Bedford.

III - L'ORGANISATION DU SECTEUR

Les transports routiers de marchandises sont organisés en grande partie sur la base d'un marché libre. Les prix du transport sont déterminés de manière concurrentielle par

l'offre et la demande et exception faite des opérations de la C.L.N., l'intervention directe du gouvernement dans le secteur est minime. Le système d'octroi des permis est relativement peu strict et peu de mesures sont prises pour faire observer les limites concernant la charge par essieu ou encore les règlements relatifs à la construction et à l'utilisation des véhicules.

L'industrie est dominée par un grand nombre de petits entrepreneurs : des propriétaires de camions qui assurent des services de "location rétribuée", d'innombrables courtiers de transport et des mécaniciens travaillant dans des garages. On trouve ces entrepreneurs dans l'ensemble du pays.

Les données recueillies au cours des enquêtes ont montré que les véhicules privés sont utilisés de manière très intensive. Il est ressorti d'une enquête que les camions sont en activité (c'est-à-dire en déplacement, en cours de chargement ou en cours de déchargement) pendant plus de 12 heures par jour et il semble qu'ils parcourent plus de 100 000 km par an. Les opérations font généralement appel à deux conducteurs et un assistant. Ils voyagent nuit et jour, se rendant d'un endroit à l'autre pour effectuer leur travail et ce, pendant une période pouvant atteindre trois semaines consécutives avant de rentrer.

Rares sont les sociétés non spécialisées dans le camionnage qui possèdent leur propre flotte de véhicules. L'enquête portant sur les chargeurs industriels a montré que ces firmes estiment que cela ne vaut pas la peine, compte tenu des coûts et des tâches de gestion, qu'elles exploitent leur propre flotte de véhicules. Elles préfèrent faire appel aux services d'une entreprise de camionnage. Les quelques véhicules qu'elles possèdent ont tendance à être utilisés pour les livraisons locales.

Il y a quelques grandes organisations de transport dont la CLN est de loin la plus importante : elle dispose d'environ 2.000 camions. Un petit nombre de grosses firmes privées se concentrent sur l'exploitation d'ensembles semi-remorques et sur l'acheminement de conteneurs, d'équipements spécialisés et de marchandises de grand volume.

Les auxiliaires de transport jouent un rôle de premier plan dans le fonctionnement du secteur. Il est ressorti de l'enquête au bord des routes que 63 % des camions chargés avaient obtenu leur charge par l'intermédiaire d'un auxiliaire. Dans les grandes villes, on peut s'attendre à trouver entre 20 et 50 bureaux de commissionnaires, lesquels se disputent tous la même clientèle. Les bureaux sont généralement situés au bord des routes principales ou à côté des parcs de stationnement. Lorsqu'un conducteur de camion est en quête d'une nouvelle charge, il gare son véhicule et se met en rapport directement avec le commissionnaire. Ce dernier fixe un prix pour le transport de la charge et, si le conducteur l'accepte, le commissionnaire fait payer au conducteur une commission d'un montant peu élevé (généralement de 2 à 6 % du prix). Il n'y a aucun système reconnu de file d'attente pour le travail. Les prix changent d'un jour à l'autre. S'il y a une pénurie de camions, le commissionnaire augmente le prix du transport ; s'il y a trop de camions disponibles, le prix diminue.

Quelque 90 % des commissionnaires interviewés avaient des téléphones en état de marche. Environ les deux tiers de leurs affaires (émanant de particuliers et de firmes voulant expédier des marchandises) provenaient de personnes leur rendant visite dans leur bureau et un tiers environ était obtenu par téléphone. Dans la plupart des cas, les commissionnaires étaient capables de trouver des véhicules très rapidement : 90 % d'entre eux ont déclaré qu'ils pouvaient trouver un camion en l'espace d'une heure. Outre le fait qu'ils s'occupent de trouver des camions pour l'expédition de marchandises, les auxiliaires de transport gèrent également des entrepôts et jouent le rôle d'intermédiaire lors de l'achat de camions et de leur vente à tempérament.

IV - PRIX DU TRANSPORT DE MARCHANDISES

Dans le cadre de l'enquête au bord des routes, de très nombreux renseignements ont été recueillis sur les distances d'acheminement, les quantités chargées et les prix du transport. Certains des résultats sont consignés dans le tableau 1. Les prix sont convertis en francs CFA pour faciliter les comparaisons. Les camions Bedford effectuent les trajets les plus courts et demandent des prix par tonne-kilomètre très similaires à ceux des camions japonais à deux essieux. Toutefois, les camions à trois essieux et les ensembles semi-remorque demandent des prix inférieurs de 35 % environ - très similaires à ceux qui sont demandés par les Chemins de fer pakistanais pour leur trafic commercial. Une plus grande quantité de marchandises est acheminée vers l'intérieur des terres, en partance de Karachi, qu'à destination du port de Karachi, ce qui a été constamment reflété dans les prix de transport.

Tableau 1 : Résumé des recettes, distances et charges
(Enquête effectuée au bord des routes, 1986)

	2 essieux Bedford	2 essieux japonais	3 essieux japonais	Tracteur + semi japonais
Prix moyen par chargement (en milliers de FCFA)	35,7	73,7	119,3	124,7
Distance moyenne des trajets en charge (km)	547	831	1 051	957
% de distance de trajet en charge	86,5	90,6	96,7	87,6
Charge moyenne (en tonnes)	8,1	12,2	20	25,7
Prix moyen par t-km (en FCFA)	7,98	7,35	5,46	5,04

(1 roupie pakistanaise (PKR) = 21 FCFA; 16,6 PKR = 1 \$ US)

V - POSSESSION ET EXPLOITATION DES VEHICULES

Le tableau 2 donne des renseignements sur la possession de véhicules qui ont été recueillis durant l'enquête effectuée au bord des routes. Plus de 90 % des camions appartenaient à des personnes privées ; les sociétés entraînent pour juste 7 % dans le total.

Les compagnies non spécialisées dans le camionnage possédaient moins de 1 % de l'ensemble des camions sur lesquels a porté l'enquête mais un pourcentage beaucoup plus élevé d'ensembles semi-remorques. Il est ressorti que 20 % des conducteurs principaux détenaient une participation totale ou partielle dans la propriété du camion. Dans le cas des 80 % restants le conducteur principal était un employé.

Tableau 2 : Possession de camions

	2 essieux Bedford		2 essieux japonais		3 essieux japonais		Tracteur + semi japonais	
	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%
Personne privée	2 416	92 %	486	95 %	102	94 %	79	73 %
Société familiale	146	5 %	15	3 %	6		12	11 %
Société non familiale	52	2 %	6		1		1	
Compagnie non spécialisée dans le camionnage	11		2		0		14	13 %
Gouvernement fédéral	2		0		0		0	
Gouvernement provincial	0		0		0		1	
Entreprise publique	3		1		0		1	
Autres	2		0		0		0	
Total	2 632		510		109		108	

Le tableau 3 donne des informations sur les flottes de véhicules exploités en commun. Les flottes de deux ou plusieurs véhicules représentaient environ 13 % du total des camions sur lesquels a porté l'enquête. Les données suggèrent que plus le véhicule est coûteux, plus il a de fortes chances de faire partie d'une flotte et plus il est probable que cette flotte sera importante.

Tableau 3 : Flottes de camions

	2 essieux Bedford	2 essieux japonais	3 essieux japonais	Tracteur + semi japonais
	Le camion est exploité en commun avec d'autres camions ?			
Oui %	10	16	26	43
Non %	90	84	74	57
Réponses totales	2 623	485	109	107
Taille moyenne de la flotte pour les camions exploités en commun	4,6	4,0	9,6	28,3

VI - ACHAT ET FINANCEMENT DES VEHICULES

On a constaté une rotation très rapide au niveau de l'achat et de la revente de camions d'occasion. Plus de la moitié des camions Bedford avaient été achetés par leur propriétaire actuel au cours des deux années précédentes, mais 86 % de ces ventes concernaient des véhicules d'occasion. Approximativement 75 % du parc privé étaient achetés à tempérament, bien que les camions moins coûteux eussent tendance à être achetés au comptant. Un pourcentage élevé des ensembles tracteurs semi-remorques les plus coûteux étaient également achetés au comptant, reflétant la part des grosses firmes qui exploitent ces véhicules.

La plupart des remboursements étaient effectués à l'ancien propriétaire ou à un

commissionnaire. Au total, 1 % seulement des crédits était organisé par l'intermédiaire des banques ; pour les grands camions, un pourcentage plus élevé avait eu recours aux banques. Les propriétaires des camions se plaignent qu'il soit difficile, laborieux et coûteux d'utiliser des prêts bancaires pour l'achat de camions. Les banques exigent généralement que les véhicules soient couverts par une assurance tous risques, laquelle est très coûteuse (on a constaté que la plupart des camions étaient couverts par une forme d'assurance au tiers qui coûtait environ 34 PKR (714 FCFA) par an, contre 3 000 PKR (63 000 FCFA) par an pour l'assurance tous risques). Les banques demandent également souvent une hypothèque sur des avoirs autres que le camion lui-même comme garantie pour le prêt et ceci peut aussi être coûteux à organiser. Par contre, les sources informelles de crédit semblent être beaucoup plus flexibles et plus faciles à organiser.

Au Pakistan, la plupart des personnes qui achètent ou vendent un véhicule pensent rarement en termes de taux d'intérêt bien que les modalités d'une vente en impliquent généralement un. Si un véhicule est acheté à crédit, un prix plus élevé est fixé. Les remboursements sont généralement mensuels et s'échelonnent sur une période allant de 40 à 60 mois. Ceci doit être comparé à la durée de vie d'un véhicule, qui est d'environ 15 ans. Il est ressorti de l'enquête qu'environ 80 % des véhicules achetés à tempérament faisaient toujours l'objet de remboursements, reflétant le fait que les véhicules ont de nombreux possesseurs successifs.

L'enquête a montré que, dans l'ensemble, le pourcentage de remboursements en retard semble être plus élevé parmi les propriétaires de camions Bedford que parmi les propriétaires d'autres camions. On a également constaté que ce sont les propriétaires des camions les plus grands qui ont le moins de difficultés à effectuer leurs remboursements. Si le propriétaire est trop en retard pour ses remboursements, le contrat est alors supposé rompu et le véhicule redevient la propriété du vendeur ou du prêteur.

En se basant sur les données qui ont été recueillies en ce qui concerne la valeur au moment de l'achat, l'acompte initial et les remboursements mensuels, il a été possible d'évaluer le taux d'intérêt effectif payé par le propriétaire d'un camion. On a ainsi découvert que les taux d'intérêt variaient considérablement. Dans environ 57 % des cas, les taux d'intérêt étaient compris entre 11 et 35 %, avec une valeur médiane de 25 % et une valeur modale de 18 % par an.

VII - COUTS D'EXPLOITATION, RECETTES ET RENTABILITE DES VEHICULES

Afin de faciliter la comparaison des coûts totaux d'exploitation des véhicules, les prix unitaires des éléments clés des coûts sont données dans le tableau 4. En 1986, le taux des droits sur les pièces importées, pour les véhicules assemblés localement, était de 20 %. Pour le camion Bedford, le prix du châssis et de la cabine fabriqués en usine représentait environ 90 % du prix d'achat d'un véhicule complet. Le droit d'entrée sur les pièces de rechange était de 122 % ; toutefois, la plupart des pièces sont soit fabriquées localement, soit introduites clandestinement d'Afghanistan au Pakistan. La taxe qui frappe le carburant représente environ 10 % du prix du marché.

Tableau 4 : Coûts d'exploitation des véhicules (Prix unitaires)

Article	Prix (FCFA, 1986)
Prix d'achat d'un véhicule neuf complet :	
Deux-essieux, Bedford	6 405 000
Deux-essieux, japonais	7 917 000
Trois-essieux, japonais	10 899 000
Ensemble tracteur + semi-remorque, japonais	13 125 000
Gas-oil (par litre)	89,25
Huile (par litre)	281,4
Pneu neuf (camion Bedford)	47 775
Salaire mensuel du conducteur (camion Bedford)	22 249
Allocation journalière du conducteur	672
Salaire mensuel du conducteur adjoint (camion Bedford)	9 198
Allocation journalière du conducteur adjoint	483

(1 PKR = 21 FCFA)

Un résumé des niveaux courants des coûts d'exploitation et des recettes est donné dans le tableau 5. Ce tableau rassemble principalement des données recueillies au cours de l'enquête effectuée au bord des routes. Dans cette enquête, on a constaté que l'âge moyen des camions japonais se situait entre trois et quatre ans (soit un âge bien inférieur à leur durée moyenne de vie escomptée). Ceci a pour effet d'exagérer la distance parcourue et de minimiser les coûts d'entretien.

Tableau 5 : Estimations des niveaux courants de coûts d'exploitation et des recettes (prix de 1986)

	2 essieux Bedford	2 essieux japonais	3 essieux japonais	Tracteur + semi japonais
Age moyen des véhicules *	10	3	3	4
Distance par jour **	323	354	393	355
Coûts d'exploitation ***	17 619	20 748	29 610	31 710
Coûts du capital ***	1 680	2 331	3 360	3 885
Recette ***	20 307	24 717	38 766	40 257
Bénéfice net ***	1 008	1 638	5 796	4 662

* : années ; ** : km ; *** : par jour, en FCFA

(1 PKR = 21 FCFA)

Pour évaluer les coûts d'exploitation moyens pendant la durée de vie des véhicules et la rentabilité globale des véhicules, il a été nécessaire d'effectuer des ajustements pour tenir compte de l'âge des véhicules. Les résultats de cette analyse sont consignés dans le tableau 6. En raison de données insuffisantes, il n'a pas été possible d'estimer les coûts d'exploitation moyens pendant la durée de vie en ce qui concerne les ensembles semi-remorques. L'octroi est une taxe locale payée par le conducteur lorsqu'il traverse un district particulier. Le terme de police se rapporte aux gratifications versées à la police.

Tableau 6 : Coûts d'exploitation moyens sur la durée de vie, en FCFA par kilomètre (prix de 1986)

	2 essieux Bedford	2 essieux japonais	3 essieux japonais
Coûts d'exploitation			
Carburant	26,4	28,0	36,4
Équipage	8,9	9,9	12,3
Entretien et réparations	6,8	6,2	8,1
Pneus	3,0	3,0	4,5
Huile et graisse	3,0	4,0	4,1
Main-d'oeuvre de chargement	1,7	1,8	3,1
Octroi, police, taxes	3,6	4,1	3,8
Rémunération du commissionnaire	1,6	2,4	2,3
Coûts d'exploitation	54,9	59,3	74,7
Coûts du capital	5,1	7,7	9,0
Coûts totaux	60,0	67,0	83,7
Recette	61,7	70,3	92,0
Bénéfice net	1,7	3,3	8,3

(1 PKR = 21 FCFA)

Les Taux de Rentabilité Internes (T.R.I.) estimés pour les différents types de véhicules sont consignés dans le tableau 7. En raison du degré élevé d'incertitude associé au calcul de la rentabilité à partir des données de l'enquête, ces estimations devraient être interprétées avec circonspection. Néanmoins, elles confirment les impressions acquises lors des discussions avec les conducteurs et les propriétaires de camions. Il semble que les camions Bedford dégagent une rentabilité marginale et que les camions à trois essieux soient ceux dont l'exploitation est la plus rentable. Les données étaient insuffisantes pour que l'on puisse estimer le T.R.I. des ensembles semi-remorques bien que l'on pense que leur taux global de rentabilité se situe à mi-chemin entre celui des camions japonais à deux essieux et ceux à trois essieux. Le succès relatif des camions à trois essieux est probablement dû à la combinaison de leur capacité et de leur souplesse d'exploitation. Chaque camion a ses propres exigences en matière d'entretien et les conducteurs présentent divers degrés d'aptitude quant à leur capacité à trouver des charges ; c'est pourquoi à l'intérieur de chaque catégorie la rentabilité est probablement très variable.

Tableau 7 - Taux de Rentabilité Interne (T.R.I.) estimé pour différents camions (en %)

	2 essieux Bedford	2 essieux japonais	3 essieux japonais
Camions achetés à tempérament	6,3	15,1	70,3
Camions achetés au comptant	9,3	18,1	50,6

Du fait de l'appréciation du yen, le prix des camions japonais a augmenté de manière substantielle depuis 1985 et ceci ne manquera pas d'affecter la rentabilité des nouveaux transporteurs arrivants sur le marché.

VIII - RESUME

Dans l'ensemble, l'industrie des transports routiers de marchandises au Pakistan est très compétitive et le parc de véhicules existant est exploité de manière très efficace. Les transports commerciaux de marchandises au Pakistan sont organisés sur la base d'un marché libre; les prix du transport sont déterminés par l'offre et la demande. L'entrée dans ce secteur est à la fois aisée et peu coûteuse et, exception faite des opérations de la Cellule Logistique Nationale, l'intervention directe du gouvernement est minime.

La plupart des véhicules appartiennent à des entrepreneurs individuels qui assurent un service de "location rétribuée". La possession des véhicules se caractérise par une rotation très élevée. Plus de la moitié des camions Bedford avaient été achetés par leur actuel propriétaire au cours des deux années précédentes. Peu de chargeurs gèrent leurs propres flottes de véhicules; les transports pour compte propre ont tendance à se limiter à la collecte et à la livraison en milieu urbain; ils sont pratiquement inexistantes à longue distance.

On trouve de petits ateliers de réparation partout au Pakistan. Les pièces de rechange sont généralement bon marché et faciles à obtenir; de nombreuses pièces des camions Bedford sont fabriquées localement et coûtent environ le tiers du prix des pièces de rechange importées.

Il y a un vaste réseau de commissionnaires de transport qui jouent un rôle de premier plan dans le fonctionnement du secteur. Ils mènent leurs activités sur une base concurrentielle et font payer aux conducteurs de camion une commission dont le montant se situe entre 2 et 6 % du prix du transport. Environ 60 % des camions transportant des marchandises avaient obtenu leur chargement par l'intermédiaire d'un commissionnaire.

Le financement des véhicules s'effectue par un système informel de contrats de vente à tempérament entre les propriétaires et des intermédiaires, dont un grand nombre sont des commissionnaires de transport. Le financement bancaire est très rare. Un vaste éventail de taux d'intérêt effectifs sont payés pour l'achat de camions par le biais de ces contrats. Le taux modal d'intérêt perçu est d'environ 18 %. D'une manière générale, les propriétaires des camions les plus grands et les plus neufs sont ceux qui parviennent le plus facilement à honorer leurs engagements financiers.

La plupart des camions au Pakistan sont renforcés de façon à pouvoir transporter des charges plus lourdes. Il arrive fréquemment que les Bedford, qui sont conçus pour transporter 7 tonnes, aient une charge de 11 tonnes et que les camions japonais à deux essieux, conçus pour transporter 11 tonnes, aient des charges de 16 tonnes. Les véhicules à trois essieux transportent des charges allant jusqu'à 30 tonnes et les ensembles tracteurs/semi-remorques transportent plus de 50 tonnes.

Les vitesses globales réalisées sur les trajets (y compris les arrêts pour le repos) sont basses: environ 23 km/h. L'exploitation fait généralement appel à deux conducteurs et à un assistant. Ils voyagent nuit et jour, se rendant d'un endroit à l'autre pour effectuer leur travail et ce, pendant une période allant jusqu'à trois semaines avant de rentrer. Le conducteur principal est chargé de trouver du travail, de percevoir les recettes, de tenir les comptes et de veiller à l'entretien du véhicule.

Durant les années 1970 et au début des années 1980, le camion Bedford de 7 tonnes à deux essieux occupait une place prépondérante dans le camionnage. Cependant, au cours des cinq dernières années, des camions japonais à deux essieux plus neufs et plus grands ont pris une part toujours plus grande du marché. Il semble maintenant que de très nombreuses possibilités s'offrent en ce qui concerne l'introduction d'un plus grand

nombre de véhicules de plus grande taille.

Les ensembles semi-remorques et les camions à trois essieux assurent des transports à un prix d'un niveau plus ou moins analogue à celui des chemins de fer du Pakistan; ces tarifs s'élèvent à environ 65 % des prix demandés par les camions Bedford à deux essieux.

A l'heure actuelle, les camions à trois essieux (et, dans une moindre mesure, les ensembles semi-remorques) semblent être extrêmement rentables, tandis que les camions Bedford à deux essieux dégagent seulement une rentabilité marginale. On peut s'attendre à ce que les taux de rentabilité des camions de plus grande taille diminue au fur et à mesure de l'accroissement de leur nombre.

IX - REFERENCES

Hundal, S.A. (1985) *Statistiques sur les transports*. Rapport n° 83 du Centre National de Recherche sur les Transports (C.N.R.T.), Islamabad.

Majeed, A. (1980) *Enquête sur la vitesse sur les routes*. Rapport n° 51 du Centre National de Recherche sur les Transports (C.N.R.T.), Islamabad.

X - REMERCIEMENTS

Ce travail fait partie d'un programme de recherches en commun entre la Section Outre-Mer (Chef: J.S. YERRELL) du Laboratoire de Recherche sur les Transports et les Routes, Royaume-Uni et le Centre National de Recherche sur les Transports (Chef: M.S. SWATI), Pakistan. Il est publié avec l'autorisation du Directeur du Laboratoire de Recherche sur les Transports et les Routes.

CROWN COPYRIGHT. Les vues exprimées dans ce document ne sont pas nécessairement celles du Ministère des Transports ou de l'Administration du Développement d'Outre-Mer. Des extraits du texte peuvent être reproduits, sauf à des fins commerciales, à condition que la source soit citée.

S.I.T.R.A.S.S. 1
Séminaire International sur les Transports
en Afrique Sub-Saharienne

ECONOMIE ET POLITIQUES DU CAMIONNAGE
Yamoussoukro, 20 - 22 Novembre 1989

III - ECLAIRAGE HISTORIQUE, ACTEURS ET FONCTIONNEMENT
DES TRANSPORTS ROUTIERS

Président de session : Madame H. DAMIBA
Conseil Burkinabé des Chargeurs
Ouagadougou - Burkina Faso

LES TRANSPORTS ROUTIERS AU SENEGAL : APPROCHE HISTORIQUE

Y. HAZEMANN
21 rue de la Résistance - 92220 Bagneux - France

INTRODUCTION

L'approche historique des phénomènes économiques actuels, en y introduisant la notion de durée, les replace dans leur situation.

Cette approche permet donc de comprendre leur dynamique, et d'éviter certains pièges conceptuels.

Au Sénégal, on transportait, comme partout ailleurs en Afrique et dans le monde, bien avant l'automobile.

Sahélien au Nord, Soudano-Guinéen au Sud, le Sénégal est bordé sur toute sa façade Ouest par l'Atlantique. Il est limité au Nord par la Mauritanie, à l'Est par le Mali, anciennement "Soudan français", au Sud-Est par la Guinée Conakry, ex-française, et au Sud-Ouest par la Guinée Bissau, ex-portugaise. Il est traversé sur une longueur de 330 km et une largeur de 20 à 40 km par la Gambie, ancienne colonie britannique, isolant du reste du pays la Casamance.

S'il n'est pas utile ici de rappeler les caractéristiques physiques du Sénégal, il est par contre essentiel de faire un bref rappel des différentes périodes au siècle de l'automobile.

Durant la période coloniale, l'Afrique Occidentale Française - l'A.O.F. - a à sa tête un Gouverneur Général, et la capitale en est Dakar. Chaque colonie du groupe est administrée par un Lieutenant-Gouverneur. Le chef-lieu du Sénégal est Saint-Louis ; et la circonscription de Dakar, qui s'étend jusqu'à Rufisque, indépendante du Sénégal fait l'objet d'une administration spécifique.

La période s'étendant entre les deux guerres mondiales est marquée par une idéologie politique reposant sur des considérations raciales.

Le code de l'indigénat impose une prestation en travail forcé - comparable à la corvée de l'ancien régime - qui sera notamment utilisée à la construction des routes. Les hommes d'affaires sénégalais se voient couper l'accès au crédit bancaire et aux chambres de commerce. S'ils ne veulent renoncer à leurs activités, ils se voient contraints de reconvertir leurs méthodes. Un des effets de cette volonté d'exclusion des Africains du monde des affaires a été de le faire échapper, partiellement ou totalement selon les branches et l'intérêt que l'administration y porte, au contrôle colonial.

Inexistante avant la guerre de 14-18 - 16 véhicules sont importés en 1913 pour l'ensemble de l'A.O.F. - l'automobile connaît entre les deux guerres un développement fulgurant au Sénégal, lié au développement de l'arachide.

Après la seconde guerre mondiale, les lois Lamine Gaye, abolissant le code de l'indigénat, reconnaissent la citoyenneté française à tous les ressortissants de l'A.O.F.

Cette période est marquée par une reconquête des milieux sénégalais, de certaines branches de l'économie, notamment les transports, et le commerce de distribution et de détail.

Avec l'indépendance, il n'y a pas, d'un point de vue socio-économique, de rupture, si ce n'est la nationalisation de la traite - ou commercialisation de l'arachide - et par voie de conséquence, la faillite et la disparition des traitants.

I - LES TRANSPORTS AVANT L'AUTOMOBILE

Avant l'automobile, les transports terrestres sont essentiellement effectués par portage ou par batage (à dos d'animaux).

Il faut faire une distinction entre deux types de portage : celui des producteurs et celui pratiqué par les commerçants.

Les producteurs portent leurs produits jusqu'aux lieux de commercialisation et ramènent leur consommation au village. Ce type de portage, à nécessairement courte distance, ne nécessite aucun investissement particulier, si ce n'est l'effort physique et la fatigue qui en découle. L'hébergement, l'alimentation et le repos du porteur sont assurés par les réseaux de solidarité villageoise et/ou familiale.

Ce portage existe toujours au Sénégal, quand cette demande spécifique de transport n'est pas solvable, ou insuffisante pour attirer de façon régulière les transporteurs.

Tout différent est le portage "commercial" : dès que les quantités à transporter sont plus importantes et les distances plus longues, il faut organiser des caravanes de porteurs. Dans ces conditions, s'apparentant nécessairement au travail servile, on estime qu'un porteur transporte une charge de 25 kg sur 25 km en une journée, ce qui oblige à mobiliser 40 porteurs durant quatre jours pour déplacer une tonne de marchandises sur 100 km ; sans compter les effectifs de surveillance, ni le temps du voyage retour.

Pour les longs voyages, les voyageurs "individuels", pour des raisons évidentes de sécurité, sont obligés de s'adjoindre aux grandes caravanes.

Dans une grande partie du Sénégal, la présence de la trypanosomiase, ou mouche tsé-tsé, interdit l'utilisation des animaux de bât. Toutefois, dans le Centre-Ouest et au Nord du pays, ceux-ci sont utilisés.

Traversé par plusieurs cours d'eau partiellement navigables, le fleuve Sénégal, la Casamance, le Saloum, ..., le Sénégal connaît un trafic fluvial important, ainsi qu'une navigation côtière. De nombreux ports, jadis très actifs, tels Rufisque, Saint Louis, Foundiougue, Mbour, ont aujourd'hui quasiment cessé toute autre activité que la pêche.

A la fin du XIX^{ème} siècle se développent les chemins de fer. A côté des axes lourds se développent, dans les ports et les villes commerciales des réseaux légers de type "Decauville", avec des voies de 0,6 m d'écartement.

Alors qu'en Europe, le réseau routier carrossable préexiste à l'automobile, en Afrique Sub-saharienne, les voies routières sont surtout des sentiers adaptés au passage des piétons et des animaux de bât.

La création du réseau routier est donc contemporain de l'introduction et du développement de l'automobile.

II - LA CONSTRUCTION DU RESEAU ROUTIER

La "mise en valeur coloniale" du Sénégal dépend des capacités d'évacuation des produits agricoles, et de l'arachide en particulier ; et cette capacité dépend elle-même de l'existence de routes en permettant l'acheminement vers les voies ferrées et les ports.

Après la première guerre mondiale, la priorité des administrateurs sera la construction et l'entretien du réseau routier.

Les commandants de cercle, qui en ont la charge, n'ont aucune compétence particulière dans ce domaine.

Quand les terrains ne sont pas favorables aux routes en sol naturel, la rareté des pierres oblige souvent à innover. A la latérite concassée, s'ajoutent d'autres techniques, tels les conglomérats d'argile et de coquillages, ou le revêtement des chaussées en paille de mil.

Les moyens mis en oeuvre sont essentiellement humains ; gratuite et corvéable à merci, la main-d'oeuvre fait usage des outils agricoles des paysans, et la terre est transportée par paniers.

La préoccupation essentielle est que les routes soient prêtes en décembre, pour l'ouverture de la traite.

En 1925, le réseau routier sénégalais est globalement construit, et peu d'axes importants seront par la suite ouverts.

Après la seconde guerre mondiale, celui-ci se trouve dans un état catastrophique ; et l'abolition du travail forcé oblige à prendre en compte des considérations de rendement et de viabilité. Les grands travaux routiers, financés en partie par le Fond d'Investissement pour le Développement Economique et Social de l'A.O.F. - le F.I.D.E.S. - ont pour objet d'améliorer et de consolider les axes existants. Une seule route importante est créée à cette époque : la transgambienne, reliant directement Kaolack à Ziguinchor, permettant ainsi d'éviter le détour par Tambacounda.

III - L'EVOLUTION ET L'ORGANISATION DES TRANSPORTS AUTOMOBILES

Les données statistiques relatives au parc doivent être prises avec la plus grande méfiance : les sources antérieures à 1952 ne donnent pas leurs méthodes de comptages. Après 1952, il s'agit du nombre des cartes grises enregistrées ; ils ne tiennent donc pas compte des véhicules "H.S." non-désimmatriculés, sauf en 1953, où il est procédé à une réimmatriculation générale du parc.

Dans le même ouvrage, il "signale que, depuis quelques années, le goût des déplacements, en automobile particulièrement, s'est fortement développé chez les sénégalais"⁶.

A ce double système économique correspondent deux types d'organisation des services de transport public, réglementés par le décret du 24 janvier 1934, portant réglementation des transports en A.O.F. Il y a les "entreprises régulières", effectuant les transports dans des conditions fixées à l'avance, et les entreprises occasionnelles, effectuant les transports à la demande du public.

A ces deux catégories "légal", il faudrait ajouter celle des "clandestins", effectuant des transports supposés gratuits, qui, en 1937 préoccupent sérieusement l'administration⁷.

Les "entreprises régulières" appartiennent à des Européens ou "assimilés", c'est-à-dire des Libanais, alors que les "entreprises occasionnelles" appartiennent à des Sénégalais. Les transports sont organisés par une "commission de coordination des transports", à laquelle les "transporteurs indigènes" n'ont pas accès : ils sont représentés par un agent d'une grande entreprise, dont "les intérêts diffèrent des leurs"⁸.

En effet, les grandes entreprises, représentées à cette commission, profitent de leur position pour s'octroyer le monopole de l'exploitation des axes les plus intéressants, et s'opposent à ce que des autorisations soient accordées aux "transporteurs indigènes"⁹.

Avant la seconde guerre mondiale, les sources statistiques ne donnent aucune information "qualitative" sur le parc.

Celles existant à partir des années 50 ne permettent généralement pas de mise en série.

En 1954, la répartition du parc entre les différentes catégories professionnelles montre que les "transporteurs" occupent une part tout à fait minoritaire sur leur propre marché, sauf en ce qui concerne les autocars et autobus, où ils détiennent 68 % du parc. Mais, compte tenu de la pratique des transports mixtes - passagers et marchandises - il est fort probable qu'ils ne dominent que le marché dakarois. Plus transporteurs que les transporteurs sont les commerçants, qui pratiquent le transport pour compte propre, et qui rentabilisent leurs véhicules en vendant du transport. Le nombre relativement important des propriétaires de poids lourds et de véhicules de transports en commun parmi les catégories professionnelles n'en ayant, a priori, strictement aucun usage montre que l'achat d'un véhicule est un "placement".

Les entreprises de transport sont essentiellement des petites entreprises : sur 347 recensées en 1954, 313 - soit 90 % - ont moins de 10 employés ; 27 - soit 8 % - ont de 11 à 25 employés et, 5 - soit 1 % - ont entre 26 et 100 employés¹⁰.

La saturation du marché provoquée par un relatif suréquipement dû à l'investissement en véhicules de non-professionnels amène à une concurrence suraiguë à laquelle les grandes entreprises étrangères ne résisteront pas, à moins d'être en situation de quasi-monopole sur des marchés particulièrement lucratifs, notamment les hydrocarbures et les matériaux de construction. La possibilité des petites entreprises à

(6) Idem, pp. 41-42.

(7) Ingénieur Général des Travaux publics, *Rapport du Gouverneur Général de l'A.O.F.*, Juillet 1937. Archives Nationales du Sénégal, 5 P 202.

(8) *Requête du groupement des entreprises indigènes de transport au Gouverneur Général de l'A.O.F.*, Dakar, 20 août 1937. Archives Nationales du Sénégal, 5 P 202/4 588.

(9) Gouverneur Général. Note infra-paginale. Administrateur de la circonscription de Dakar à Gouverneur Général de l'A.O.F., 8 septembre 1937. Archives Nationales du Sénégal, 5 P 202/4 588.

(10) *Annuaire statistique de l'A.O.F.*, 1950-1955, volume 5, tome 2, p. 137.

proposer des prix apparemment inférieurs au seuil de rentabilité des grandes entreprises tient à une structure particulière et à leur mode de gestion.

A la tête de l'entreprise, le transporteur gère son parc, mais, le plus souvent, c'est le chauffeur, employé, qui gère son véhicule. Il ressort un salaire mensuel théoriquement fixé par le syndicat, mais qui, dans la pratique est inférieur. Ce dernier tire ses rémunérations des opérations de transports ou de commerce qu'il peut réaliser en plus du transport effectué pour le compte du transporteur.

Au cas où il trouve le chargement, il touche une commission. Le chauffeur est toujours aidé par un ou plusieurs apprentis. Ceux-ci ne sont théoriquement pas rémunérés : ils sont juste nourris. Mais, à chaque opération de chargement ou de déchargement à laquelle ils participent, ils sont rémunérés en temps que manoeuvres.

Dans les transports en commun des voyageurs, en particulier à Dakar, ce sont les apprentis qui perçoivent le prix des places et contrôlent la caisse du véhicule. Dans ce cas, cet emploi est plus rémunérateur que celui de chauffeur.

La profession centrale, et souvent la plus lucrative dans l'organisation des transports, est celle de "coxeurs".

"Coxer" est un mot d'argot français tombé en désuétude, et "coxeur" vient de l'expression wolo-française "coxel ko", qui signifie approximativement "coince-le". A l'origine, les coxeurs étaient des chauffeurs ou des apprentis au chômage, auxquels, en raison des liens de solidarité professionnels extrêmement forts dans les milieux du transport, les chauffeurs s'adressaient pour leur demander un "coup de main" rémunéré.

Certains coxeurs sont aujourd'hui à la tête de fortunes colossales, et brassent des affaires considérables ; cette profession n'a aucune existence officielle ni la moindre reconnaissance juridique. Les coxeurs ont vraisemblablement pris la place d'une certaine catégorie de "représentants de commerce" européens, acheteurs de marchandises à eux commandées par des commerçants établis à la colonie, mais sans organisation pour leur approvisionnement.

CONCLUSION

L'automobile est un exemple de transfert de technologie opéré durant la période coloniale.

Destinée à l'origine aux liaisons administratives, postales, et surtout à l'évacuation des produits intéressant le commerce colonial, une synergie se développe très tôt entre l'accroissement de la production et de l'agriculture de rente, le développement des routes, la croissance du parc et l'amplification des mouvements commerciaux.

Si l'on regarde l'évolution des transports automobiles depuis leur origine, on se rend compte que, dans un premier temps, à la faveur des pratiques de discriminations raciales, les grandes entreprises de transports routiers aux mains des Européens et assimilés, occupent, sur les axes importants une situation de quasi-monopole.

Parallèlement, se développent de petites entreprises "occasionnelles", aux mains des Sénégalais, ainsi qu'une pratique de transports plus ou moins clandestins, répondant plus spécifiquement à la demande sénégalaise.

Après la seconde guerre mondiale, l'abolition des lois de discrimination raciale permet aux Sénégalais de développer des entreprises dont la concurrence éliminera pro-

gressivement les Européens et Libanais ne bénéficiant pas de marchés protégés.

Les modalités de cette concurrence, la plus petite taille des entreprises et le caractère d'activité "d'appoint" que revêtent certaines d'entre elles, ainsi que leur mode de gestion amène à réfléchir sur les notions de rentabilité des P.M.E. africaines : si celles-ci ne génèrent souvent pas suffisamment de profit pour se développer, elles génèrent par contre des emplois et de la formation dans une société en crise quasi-chronique sur ces deux secteurs.

Enfin, l'approche historique des phénomènes économiques actuels amène à une réflexion sur certains concepts de l'analyse économique africaine, tels ceux de secteur informel et de secteur traditionnel de production.

LES ACTEURS DE TRANSPORT EN AFRIQUE SUB-SAHARIENNE ESSAI DE TYPOLOGIE

S. BREDELOUP, Institut National de Recherche sur les Transports et leur Sécurité
Lille - France

Cette communication intègre les travaux menés par l'INRETS et le LET en Côte d'Ivoire, au Mali, au Cameroun ainsi qu'une recherche personnelle réalisée dans une région ivoirienne déficitaire en produits alimentaires (Dimbokro). Elle a pour objectif d'apporter un éclairage sur les pratiques de recherche de fret et de gestion du personnel des transporteurs. Précisons qu'il ne s'agit en aucune manière de privilégier une approche ethnocentrique de la rationalité économique qui n'a pas valeur universelle.

Mon propos n'est pas d'établir si les normes de gestion occidentale doivent être érigées en modèle auquel devraient se conformer tous les transporteurs africains. J'essaierai plutôt d'examiner, sans parti pris, dans quelle mesure les logiques des agents économiques ressortissent d'une volonté d'organiser le transport de manière à obtenir avec des coûts minimums, le service maximum.

Les pratiques des transporteurs ont été repérées par le biais d'entretiens approfondis et de récits de vie. Insistons sur le fait que ces méthodes d'observation ne limitent pas le champ de l'enquête à une analyse d'expériences individuelles mais au contraire renvoient sans cesse à une réalité macro-économique.

Pour avancer dans la compréhension et décrypter la logique de fonctionnement des transporteurs rencontrés tant au Mali, au Cameroun qu'en Côte d'Ivoire, une première typologie a été dégagée. Elle se structure autour de quatre variables :

- 1 - La nature de l'activité,
- 2 - La taille du parc,
- 3 - Les segments de marché,
- 4 - L'origine du financement initial.

Des recherches complémentaires intégrant d'autres paramètres comme par exemple l'ancienneté d'installation, les structures d'accueil dans la profession, les conditions d'apprentissage, la mobilité géographique et la situation géographique des opérateurs par rapport aux centres de production et de consommation devraient permettre de procéder à des segmentations plus fines et peut-être plus pertinentes et plus étanches.

I - LA NATURE DE L'ACTIVITE

Il importe de différencier les entreprises de transport qui mettent un véhicule, avec ou sans chauffeur, à disposition d'un commerçant ou industriel (chargeur) pour lui per-

mettre d'acheminer sa marchandise chez un client, des entreprises qui recourent à une exploitation directe de leur véhicule et qui cumulent, de fait, l'activité de transport et une activité industrielle ou commerciale. Plusieurs formes d'exploitation peuvent être combinées : le propriétaire peut louer son véhicule à la journée comme au voyage ou plus rarement sur longue durée. Il peut encore assurer lui-même la conduite de son véhicule ou déléguer les opérations de tractionnariat, de chargement, déchargement à des employés (chauffeur et apprentis) et l'organisation de transport à un membre de la parentèle. Enfin, il peut tantôt exploiter directement son véhicule, tantôt le louer selon les différentes modalités précitées. Autrement dit, on pourra distinguer le transport pour compte d'autrui, la location, le transport pour compte propre exclusif, le transport pour compte propre partiel. La location constitue une forme particulière d'intermédiation. C'est une pratique courante chez les fonctionnaires et retraités qui voient dans cette activité une possibilité de faire fructifier leur capital. Les transporteurs privés recourent parfois à la location pour faire face au manque temporaire de fret.

Feront du transport pour compte propre aussi bien le propriétaire d'un véhicule qui acheminera les marchandises dont il est le fabricant, le transformateur ou le vendeur qu'une commerçante en bananes plantain qui prend en location une bâchée avec chauffeur pour transporter de la plantation au marché urbain, les régimes de bananes qu'elle vient de négocier. Pour ces deux opérateurs, le transport constitue une activité accessoire ou complémentaire de leur activité principale.

II - LA TAILLE DU PARC

La taille du parc combinée au type de véhicule permet d'apprécier le volume d'activité des entreprises de transport. Des différences notables sont à relever au sein de chaque pays comme les intervenants précédents ont pu le faire remarquer et entre chaque pays étudié.

Environ 4000 entreprises de transport public sont recensées en Côte d'Ivoire¹ et au Cameroun pour 410 au Mali. En moyenne 2,5 véhicules par transporteur en Côte d'Ivoire pour 1,7 au Mali et 1,5 au Cameroun. Si près de 10 % des entreprises de transport ivoiriennes possèdent 5 véhicules et plus, au Mali, la proportion est encore plus faible : 4,5 % disposent de 5 véhicules et plus. Dans les trois pays retenus, plus des deux-tiers des entreprises de transport public possèdent un seul véhicule. Par ailleurs, si on considère la composition des parcs (transport privé compris), on s'aperçoit que près de 50 % des véhicules au Cameroun et plus de 50 % en Côte d'Ivoire sont des camionnettes.

III - LES SEGMENTS DE MARCHÉ

Cinq principaux segments de marché ont été identifiés :

- le fret international,
- le fret national,
- le ramassage en brousse,
- le fret interurbain,

(1) En Côte d'Ivoire, le recensement a été assuré par la Direction des Transports en juin 1986, au Cameroun, par le Plan directeur d'industrialisation du Cameroun, étude sectorielle des infrastructures routières de 1987 et au Mali, en 1988, par l'Union des Coopératives des Transporteurs Routiers du Mali. Ce dernier recensement exclut les citernes dans le dénombrement des véhicules.

- le fret local.

A) LE FRET INTERNATIONAL SE DIVISE EN TROIS GRANDES CATEGORIES :

- * le fret d'exportation qui comprend pour l'essentiel des produits agricoles comme le café, le cacao, le bois, le coton ;
- * le fret d'importation constitué de produits alimentaires, de matériaux de construction, d'engrais, d'hydrocarbures et de matériel d'équipement ;
- * le transit avec notamment intervention des transporteurs camerounais dans des expéditions au départ ou à destination du Tchad et de la République Centrafricaine.

B) LE FRET NATIONAL OU L'ON PEUT REPERER ENCORE PLUSIEURS SEGMENTS DE MARCHÉ :

- * le marché des grandes industries, marché important et régulier. Les brasseries, les cimenteries, les moulins pratiquent le plus souvent des accords avec des transporteurs qu'elles ont agréés. Si ces accords prévoient un niveau de rémunération plus important que la moyenne des tarifs pratiqués, ils garantissent rarement un fret de retour aux transporteurs ;
- * le marché du transport des grumes présent en Côte d'Ivoire et au Cameroun qui nécessite des véhicules spécialisés.

C) LE RAMASSAGE EN BROUSSE

Il peut être assuré ou par des planteurs, des commerçants, décidés à approvisionner les marchés urbains en produits vivriers ou encore par des transporteurs chargés par les grands organismes de commercialisation des produits agricoles de drainer les produits vers des usines de première transformation ou de conditionnement (coton-graines, riz paddy, arachide-coques, cacao-fèves, café-cerises), en période de pleine production. Pour les premiers, il s'agit le plus souvent de transporter simultanément des colis et des passagers en "pick-up" et de circuler principalement sur des pistes en terre plus ou moins accessibles. Les seconds, contactés par des sociétés de développement ou des coopératives réalisent uniquement du transport de marchandises sur des distances comparables, mais sur routes de meilleure qualité : la production a déjà au préalable été regroupée.

D) LE FRET INTERURBAIN

Il concerne aussi bien le transport de produits semi-finis que de produits agricoles : la taille des lots y est très variable, les distances de transport supérieures à 200 km. Sur ce marché, les principaux clients sont des petites ou moyennes entreprises industrielles et commerciales générant des flux de marchandises ni très réguliers, ni très importants.

E) LE FRET DIVERS LOCAL

Il s'agit de transport interrégional de distribution de produits vivriers, manufacturés (alimentaires et ménagers) ou encore liés au secteur du bâtiment, assurés pour le

compte de petits chargeurs entre villes et villages.

Qu'il s'agisse de fret international, national, régional ou local, ces différents segments de marché induisent de fait une distance de transport, un type de clientèle particulière, un type de contrat de transport et un niveau de prix. Toutefois, cette variable est insuffisante à elle seule pour identifier et caractériser les entreprises de transport qui selon les opportunités, dans un contexte de surproduction de l'offre de transport, jouent sur plusieurs créneaux de marché avec des plus ou moins grandes capacités d'adaptation. C'est ainsi que les enquêtes ont révélé au Mali qu'une part importante du transport international était assurée par des transporteurs à la structure de production artisanale.

IV - L'ORIGINE DU FINANCEMENT INITIAL

Selon une estimation faite par B. KEITA dans le rapport sur les coûts routiers au Mali, le candidat désireux de se lancer dans l'entreprise de transport devra payer entre 11 et 35 millions de francs CFA (au Mali) selon qu'il s'agit de l'acquisition d'un véhicule porteur ou d'un ensemble articulé. Si l'entrée dans la profession est libre² au plan de la réglementation, elle est par conséquent fortement conditionnée par la constitution d'un capital important, a contrario des petits commerçants qui peuvent plus aisément s'improviser dans le négoce.

L'épargne et le prêt, qui peuvent d'ailleurs être associés, constituent les sources de financement des véhicules.

A) AUTO-FINANCEMENT

Un certain nombre d'entrepreneurs ont acheté un véhicule avec des revenus accumulés dans des activités agricoles, commerciales ou artisanales. Ces nouveaux transporteurs ne délaissent pas pour autant leur première activité. D'autres encore, fonctionnaires, militaires ont investi dans l'activité de transport. Enfin, des anciens chauffeurs deviennent transporteurs à force d'accumulation de fonds propres. En revanche, la contribution des revenus industriels reste négligeable; très rares sont en effet les transporteurs ayant travaillé par le passé dans la sphère industrielle.

B) LE CREDIT AUPRES D'UN TRANSPORTEUR

Des transporteurs prennent un crédit auprès de leur ancien patron, lui-même transporteur. Ces prêts s'apparentent parfois à des dons dans la mesure où les liens de parenté ou d'amitié unissent les contractants. Ce peut être un moyen pour les plus anciens d'asseoir leur prestige, d'accroître leur pouvoir auprès des nouvelles recrues dans la profession, sous couvert de solidarités familiale ou ethnique. C'est un système de crédit que j'avais déjà repéré à Dimbokro chez certains commerçants grossistes. C'est notamment en multipliant leurs dépendants, en intégrant les chercheurs d'emplois dans leur communauté par le biais de soutiens financiers ou de pratiques d'hospitalité que les commerçants malinké, ont pu acquérir ainsi autorité, prestige, reconduire la structure villageoise gérontocratique, réactualiser les rapports lignagers. Le crédit peut donc

(2) Pour obtenir une autorisation de transport, en Côte d'Ivoire, il faut être de nationalité ivoirienne ou avoir une domiciliation ivoirienne antérieure à l'indépendance nationale (1960).

s'apparenter à un "investissement social".

C) LE CREDIT AUPRES D'UN VENDEUR DE VEHICULES

Autre source de financement : le crédit qu'accordent des concessionnaires ou importateurs de véhicules aux transporteurs. Ce cas de figure a été identifié au Mali notamment, à des vendeurs de camions proposent à crédit avec ou sans exigence d'apport initial, à des transporteurs privés qui ont été avalisés par un collègue ou parent. En théorie, la durée du crédit s'élève à 15 mois; dans la pratique, elle peut atteindre 30 mois. Le taux d'intérêt ainsi que les risques de défaillance (retards de paiement) sont intégrés dans le prix de vente du véhicule sans que l'acheteur en connaisse véritablement le montant. En Côte d'Ivoire comme au Cameroun, devant l'augmentation des traites impayées, les concessionnaires ont créé des sociétés de crédit automobile (la SAFCA ou Société Africaine de Crédit Automobile en Côte d'Ivoire, la SOCCA ou Société Camerounaise de Crédit Automobile au Cameroun) pour se protéger. Ces organismes de crédit ne prêtent qu'aux opérateurs déjà propriétaires de véhicules dont il est possible de contrôler le passé bancaire et qui sont en mesure de réunir un apport personnel équivalent à 20 % environ du montant emprunté. A la SAFCA, la durée du crédit ne peut dépasser 30 mois, à la SOCCA, 24 mois par mensualités régulières.

D) LE CREDIT BANCAIRE

En Afrique Sub-saharienne, il semble bien que la fonction bancaire soit principalement représentée dans les capitales ou les grands centres urbains. En revanche, les institutions bancaires drainent difficilement l'épargne locale. La contribution des artisans, commerçants aux comptes commerciaux est peu déterminante. Il faut dire que les conditions d'accès à l'épargne ou au prêt bancaire restent particulièrement dissuasives en dépit des tentatives d'ouverture et d'assouplissement des institutions. Le système bancaire n'accorde des crédits qu'aux transporteurs privés qui présentent une structure d'entreprise et de très sérieuses garanties. C'est ainsi qu'au Mali, la Société des Transports Internationaux a financé sa flotte initiale en ayant recours exclusivement au prêt bancaire.

E) LES CAPITAUX ETRANGERS

Certaines entreprises de transport implantées dans les pays africains sont en fait des filiales d'entreprises de transport étrangères et dans ce contexte ont bénéficié d'un financement de la maison-mère. D'autres achètent leurs véhicules dans des pays africains moins imposés tel le Nigéria.

F) LA TONTINE

Autre possibilité de crédit pour les opérateurs qui présentent une faible couverture financière et qui ne sont pas solvables aux yeux des institutions bancaires : la tontine. La tontine est une instance parallèle d'épargne à base de crédit rotatif. Les membres de cette association récupèrent à tour de rôle la globalité des cotisations épargnées par chacun d'entre eux. Ce système repose sur la confiance; les déposants entretiennent entre eux des relations qui s'apparentent à des rapports de dépendance. Il faut être disposé à céder parfois son tour ou à assumer les négligences de certains pour permettre à d'autres de repousser l'échéance de remboursement, opportunité ou contrainte que n'offre pas, en revanche, le système bancaire. Bien souvent, l'argent économisé par

l'intermédiaire des tontines n'est pas réinvesti dans des activités productives ; il est réservé à des occasions cérémoniales ou festives³. C. FOKOU⁴ montre cependant qu'au Cameroun, une partie du financement des véhicules transite par la tontine pour ce qui concerne les transporteurs, propriétaires d'un ou deux camions qu'il a pu interroger. Solidaires, les membres de ce système financier alternatif peuvent s'entendre également dans la recherche de fret, en période de récession.

G) LES BANQUIERS AMBULANTS

A l'interface entre la tontine et la banque se trouve un autre système : celui mis en place par des "banquiers ambulants", gestionnaires de l'argent des moins fortunés qui se déplacent en pétrolette au devant de leurs clients. Du côté des épargnants, l'objectif est similaire : il s'agit de réaliser une épargne à partir du versement quotidien de cotisations. Mais non seulement, le client d'un banquier à deux roues ne bénéficie pas d'un taux d'intérêt comme à la caisse d'épargne, mais encore il récupère son épargne déduite des honoraires du banquier qui s'élèvent à un trentième du mois. L'épargnant n'est pas non plus à l'abri des dévaluations. Barbara C. LEWIS⁵ a observé cette structure également à Abidjan dans les années 1970. Elle a remarqué en outre qu'une minorité d'entrepreneurs bénéficiaient de crédits à court terme auprès des banquiers informels. Ce système ne repose pas sur l'entraide sociale comme la tontine ; il constitue une forme d'exploitation économique. Pourtant, j'ai pu le constater, il se développe activement dans des villes secondaires de Côte d'Ivoire notamment. Comme le faisait remarquer G. BALANDIER⁶ dans les "Brazzavilles Noires", les liens qu'imposent les systèmes de parenté ne peuvent assurer dans les centres urbains la cohésion qu'ils maintiennent dans des sociétés dites coutumières. La banque de rue, système fondé sur l'individualité, où les contacts entre partenaires se limitent à l'essentiel s'apparente pour certains opérateurs, négociants ou transporteurs ou même fonctionnaires à un mode d'épargne intermédiaire particulièrement adapté. Des opérateurs utilisent les services d'un banquier ambulant pour économiser quotidiennement sur leurs revenus puis en fin de mois, reversent le montant sur un compte bancaire. En définitive, le banquier ambulant peut jouer un rôle déterminant dans le passage de l'informel au formel, constituant une étape fondamentale vers l'épargne systématisée, remédiant par conséquent aux défaillances de l'institution bancaire officielle. Le banquier de rue n'installe pas ses clients dans une situation d'infériorité ou de dépendance ; il est perçu comme un conseiller habile, disponible. Le banquier qui prélève des honoraires auprès de ses débiteurs et qui encore perçoit des intérêts de l'argent collecté et placé en banque n'a, quant à lui, aucun intérêt à s'improviser "croqueur de magots".

A partir des ces quatre variables que je viens de vous présenter (nature de l'activité, taille du parc, segments de marché et origine du financement initial), il est donc possible d'identifier trois types de transporteurs :

- les "artisans-transporteurs"
- les "entreprises intermédiaires"
- les "grandes sociétés de transport".

(3) O'DEYE M., *Les associations en villes africaines, Dakar-Brazzaville*, l'Harmattan, Paris, 1985, 125 p.

(4) Référence aux travaux menés par C. FOKOU et H. GWET en collaboration avec le LET et l'INRETS sur les coûts du camionnage au Cameroun et présentés dans un document en août 1989.

(5) LEWIS B.C., *The limitations of group action among entrepreneurs: the market women of Abidjan, Ivory Coast*, Women in Africa Studies in Social and Economic Change, Stanford University Press, California, 1976, pp. 136-158.

(6) BALANDIER G., *Sociologie des Brazzavilles Noires*, Paris, A. Colin, 1955.

1 - LES "ARTISANS-TRANSPORTEURS"

Ils sont propriétaires du ou des deux véhicules porteurs qu'ils exploitent. Ils pratiquent très souvent en complément une activité de négoce ou de service (stations-services, ateliers de réparation). Ils acheminent aussi bien leurs propres marchandises que celles de leurs clients pour pallier les fluctuations saisonnières. Ces petits entrepreneurs traitent pour l'essentiel avec des petits chargeurs de leur région ou de leur ville, ce qui ne veut pas dire pour autant qu'ils n'interviennent pas dans le transport national ou international. C'est néanmoins dans cette catégorie qu'on rencontre la part la plus importante de transport sur courte distance ou de proximité et de transport "mixte" voyageurs-marchandises.

La plupart des "artisans-transporteurs" ont acheté leur véhicule d'occasion souvent importé d'Europe à un âge avancé grâce aux revenus thésaurisés dans leur activité précédente (commerce, transport, plantation, administration) ou aux crédits obtenus auprès de parents, d'anciens patrons ou encore par le biais de structures alternatives de la finance. Difficile cependant au sein de ces petits transporteurs de différencier les commerçants-transporteurs, des agriculteurs-transporteurs et des artisans-transporteurs, c'est-à-dire de repérer dans quel sens s'opère la complémentarité des activités.

2 - LES "ENTREPRISES DE TAILLE INTERMEDIAIRE"

Elles possèdent entre 3 et 19 véhicules au Cameroun et en Côte d'Ivoire, entre 3 et 5 au Mali. Elles disposent d'un parc hétérogène adapté à la diversité des marchés : gros porteurs pour les liaisons à grande distance, petits camions pour la distribution régionale. Certains transporteurs, comme les Libanais utilisent leurs véhicules aussi bien en compte propre qu'en compte d'autrui. Le plus souvent, ils ont financé leur flotte initiale à l'aide de crédits bancaires ou encore ont eu recours à des sociétés de financement des investissements en véhicules, type SAFCA, SOCCA.

3 - LES "GRANDES SOCIETES DE TRANSPORT"

Elles détiennent presque tous les véhicules spécialisés que ce soient les citernes, les porte-conteneurs, les grumiers, le matériel frigorifique. Positionnées sur les marchés nationaux et internationaux, elles traitent avec un nombre restreint de gros chargeurs. Pour ces établissements qui sont le plus souvent des filiales d'entreprises de transport étrangères, le financement et l'acquisition des véhicules ont été assurés par les maisons-mères. Il faut rappeler cependant que cette notion de grande entreprise reste très relative. Si on considère l'effectif salarié de ces sociétés (5 à 125 salariés en Côte d'Ivoire), il serait plus exact de parler de petites et moyennes entreprises au regard des "mamouths" textiles et agro-alimentaires qui occupent la scène industrielle. La présence étrangère est très marquée dans ces entreprises tant au niveau du personnel d'encadrement (expatriés), du personnel roulant que de la répartition du capital.

Au-delà d'un simple exercice de classification, cette typologie doit permettre de mieux comprendre les comportements des professionnels de transport dans une économie déprimée. Elle doit rendre compte de leurs capacités d'adaptation et de reconversion alors que l'offre de transport est globalement pléthorique et mal répartie spatialement, mal adaptée à une demande saisonnière et bien souvent unidirectionnelle.

V - LA RECHERCHE DE FRET

Qu'ils soient installés au Mali, en Côte d'Ivoire ou au Cameroun, de quelles manières procèdent les différents transporteurs pour obtenir du fret ? Se spécialisent-ils en termes de liaisons et de produits transportés ? Optent-ils plutôt pour une diversification, couvrant plusieurs segments de marché et utilisant les divers régimes de transport, compte propre, compte d'autrui ou location ? Font-ils appel à des intermédiaires ou ont-ils les moyens de s'intégrer à des réseaux d'influences pour éviter l'immobilisation temporaire de leurs véhicules ou des parcours à vide ? Bref, à quelles dynamiques recourent les professionnels de transport répartis dans les trois catégories précitées pour se garantir un minimum de fret ?

Il semblerait que les stratégies de spécialisation et de diversification soient développées alternativement par les acteurs de transport, en fonction des opportunités et des marchés. Si le fret international (hydrocarbures entre Abidjan et Lomé ou coton entre Sikasso et Abidjan) qui constitue un créneau de marché pour la majorité des transporteurs et assure une structuration certaine de la profession, permet aisément la spécialisation, il en va tout autrement pour les frets national et régional plus diffus. En raison de l'étroitesse du marché intérieur, les entreprises de taille intermédiaire mais aussi les artisans-transporteurs sont conduits à mettre en place des politiques de diversification.

"ON N'A PAS LE CHOIX, ON PREND TOUT CE QU'ON GAGNE".

La diversification des marchés, des itinéraires s'accompagne également d'une diversification des régimes de transport. Les entreprises de taille intermédiaire comme les artisans-transporteurs louent leurs véhicules à des commerçants en pleine période d'intertraite, pour pallier les fluctuations saisonnières. Ils peuvent être de nationalité libano-syrienne, acheteurs de café-cacao et louer leurs véhicules avec chauffeur à des grossistes en produits vivriers. Ils peuvent être fonctionnaires maliens, camerounais ou ivoiriens et préférer investir dans l'achat d'un camion plutôt que dans son exploitation.

En dernier recours, pour éviter un parcours à vide, les artisans-transporteurs procèdent eux-mêmes à l'achat de produits vivriers en brousse qu'ils espèrent écouler sur les marchés urbains ou assurent le transport occasionnel de passagers. Les deux exemples suivant illustrent bien ce polymorphisme des activités, la multiplicité des fonctions : transporteur, chauffeur, commerçant, intermédiaire, loueur.

Oumar, chauffeur, transporteur et commerçant malien installé à Konna emprunte les liaisons Konna-Mopti, Konna-Bamako, Konna-Douenka, Konna-Sélingué et transporte avec son camion Berliet de 9 tonnes aussi bien du poisson que des nattes ou des fruits. A l'aller, il charge des nattes ou du poisson ; au retour, il s'efforce de rapporter des produits manufacturés pour des commerçants de Konna ou transporte ses propres marchandises et des passagers. Il propose également ses services à des vendeuses d'oranges qui vont négocier le prix des agrumes dans les plantations.

Autre exemple, celui de Fofana : employé en Côte d'Ivoire, il pratique le transport mixte. Il charge à Abidjan des travailleurs qu'il dépose à Oumé. Dans une seconde étape, il s'approvisionne en bananes plantain aux alentours de la ville pour redistribuer la marchandise à Dimbokro (200 km aller et retour sur une route goudronnée) directement auprès de grossistes installés sur le marché. Puis, il retourne à Oumé où il réceptionne un deuxième chargement commandé lors de sa précédente expédition et s'en va le négocier à Abidjan après avoir ramené les manoeuvres à destination.

La location est une pratique courante en Afrique qui mérite un plus long développement. C'est un moyen d'échapper temporairement à la recherche de fret tout en

maintenant le véhicule en circulation. Dans le cadre de travaux menés en Côte d'Ivoire auprès de commerçants-grossistes, j'ai eu l'occasion d'étudier plusieurs formes d'intermédiation. Notamment en liaison avec la désaffectation des vieilles plantations des pays Baoulé et Agri et la déviation vers l'Ouest des zones de production de bananes plantain, sous-produit de la cacaoculture, les négociantes en bananes ont été conduites à modifier leurs itinéraires. Les circuits commerciaux s'allongèrent en hommes, en temps et dans l'espace. Le départ des transporteurs vers les nouveaux espaces de production, l'allongement des distances entre zones d'approvisionnement et de consommation incitèrent à une réorganisation des prestations de transport. Dans les années 1950-70, les vendeuses installées en zone urbaine louaient une 404 Peugeot avec chauffeur ou apprenti à des propriétaires de véhicules domiciliés sur le lieu de commercialisation. Les "pick-up" sillonnaient la forêt. A vide, ils quittaient la ville aux aurores pour rejoindre les pistes de brousse. La négociante guidait dans les villages le chauffeur, propriétaire de la camionnette le plus souvent. Un ou deux arrêts suffisaient pour réunir la cargaison. Abondante, la production restait très accessible par la route. Dans ces conditions, le trajet était assuré avec une rapidité relative. Aujourd'hui, les acheteuses-revendeuses doivent compter cinq fois plus en temps que par le passé pour la prospection, la collecte, le groupage et le transport. Pour un chargement de six tonnes, elles visitent 3 à 5 campements. Une semaine en brousse est nécessaire pour négocier l'achat de la marchandise et la location du camion. Celui-ci est loué à la journée, à proximité du lieu de production. Il s'agit de charger en une vingtaine d'heures la marchandise regroupée en 3 à 5 points au bord de la route puis de l'acheminer sur le centre de consommation. Afin de limiter la mise de fonds initiale, la plupart des grossistes associent leurs efforts et partagent à deux voire à trois les frais de transport, de marchandises et de douane alors que le transporteur assure la rémunération du chauffeur et de l'apprenti. Bref, ces partenaires pratiquent en quelque sorte un partage des risques. Le transport de plantain est envisagé par l'entrepreneur de transport comme l'ultime palliatif à l'immobilisation prolongée de son véhicule. Il répugne en effet à engager en pleine saison des pluies son camion sur des pistes défoncées et inondées, à s'aventurer loin dans la brousse et risquer l'ensablement pour un bénéfice limité. D'aucuns rappelleront qu'ils ne comptabilisent ni les coûts d'immobilisation en brousse ni les coûts de détérioration de leur équipement. La commerçante peut être amenée à payer l'essence en sus du prix de la location pour inciter le transporteur à l'accompagner de campement en campement et pour éviter de retrouver son chargement abandonné déjà mûri sur le bord de la piste. Cette pratique de la location se développe au fur et à mesure qu'on s'éloigne des grands axes de trafic et qu'on se rapproche des régions rurales. Les locataires présentent de grandes capacités d'adaptation et de négociation ; bien insérés dans le tissu rural, ils obtiennent des taux de remplissage tout à fait honnêtes.

Plutôt que de louer leur véhicule à des commerçants, d'autres artisans-transporteurs préfèrent contrôler temporairement, à une échelle de production certes limitée, les structures de production, de vente et de transport. Originaires des zones productrices de produits vivriers, ils affluent dans les régions consommatrices au début de la campagne. Ils groupent le produit de leur plantation dans un véhicule dont ils sont propriétaires et partent à la recherche de clients potentiels ou encore livrent des commandes passées par des grossistes urbains. Mais quand la campagne bat son plein, ces expéditeurs ne peuvent satisfaire pleinement la demande et doivent procéder à une réorganisation de leurs activités : ils sont bien souvent conduits à louer des véhicules de plus grande capacité à des confrères après avoir acheté la production de leurs voisins ! D'autres encore préféreront s'orienter vers des activités connexes plutôt que de changer d'échelle de production et de ne plus maîtriser la totalité des opérations. A ce stade, il semble bien difficile de faire la part des choses entre ce qui relève ou ne relève pas de la rentabilité économique !

La démultiplication des activités ne suffit pas toujours à régler le problème du fret. Dans le contexte économique actuel, l'accès au fret est de plus en plus difficile pour les entreprises de taille moyenne et surtout pour les artisans-transporteurs qui doivent recourir à des intermédiaires. En revanche, les grandes sociétés de transport,

spécialisées sur les marchés international et national, rencontrent une concurrence limitée et ne sont pas bloquées par le caractère saisonnier des produits. Elles ont le privilège de pouvoir nouer des contacts personnels et durables avec leurs partenaires. Elles s'efforcent de fidéliser leur clientèle en lui assurant des services fiables et de qualité, de sorte que le recours à des intermédiaires n'est pas nécessaire. Leur notoriété et leur spécificité suffisent pour trouver du fret, quasiment en permanence. N'oublions pas cependant qu'elles amorcent de plus en plus un processus de reconversion (diversification des marchés et des itinéraires pour faire face à la crise).

Pour les artisans-transporteurs, la course aux intermédiaires prend des formes diverses : mobilisation de courtiers attitrés, recours à des affréteurs occasionnels, tour de rôle organisé par les syndicats des transporteurs de chaque pays. Je ne développerai pas outre mesure cet aspect, qui a été ou va être présenté par un collègue. Des "cochers" installés au Mali semblent assurer cette fonction d'intermédiaire en permanence. Ils prospectent aussi bien auprès des commerçants que des planteurs. Au Cameroun, il semblerait que les affréteurs soient très peu présents. En Côte d'Ivoire, j'ai rencontré des acheteurs-commissionnaires qui, en pleine campagne de l'igname précoce (février-avril), s'aventurent sur le marché de Dimbokro, zone fortement consommatrice et valorisent leurs réseaux d'information. Bien renseignés sur la situation des disponibles commerciaux dans les différentes régions productrices, parce qu'eux-mêmes originaires de ces régions, ces intermédiaires se déplacent pour prospecter et acheter directement au producteur ou au grossiste urbain ou encore négocient avec des revendeurs implantés à Bouaké, plate-forme de redistribution. Certains traitent avec un seul fournisseur et se chargent de livrer des grossistes sédentaires implantés à Toumodi, Abidjan et même Bouaké, en fonction des commandes. D'autres encore évacuent les chargements collectés auprès de plusieurs planteurs à destination d'un seul groupe de clients. Les contrats qui lient le courtier au transporteur demeurent verbaux et temporaires. Si le recours aux intermédiaires apparaît en définitive comme une activité limitée, occasionnelle dans les villes de l'intérieur, c'est en revanche un passage quasi obligatoire pour les artisans-transporteurs maliens, ivoiriens qui souhaitent prendre du fret à Abidjan, pour les transporteurs camerounais qui négocient à Douala. Ces ports-capitales offrent en effet une plus grande facilité de rechargement et des frets plus rémunérateurs que les villes secondaires, d'autant que les transporteurs raisonnent davantage en trajets aller-retour qu'en trajet unique.

LA GESTION DU PERSONNEL

La réussite économique d'une entreprise de transport est conditionnée par l'obtention du fret. Un fret irrégulier, saisonnier engendre une insécurité financière, une précarité de l'emploi. Les propriétaires de véhicules sont alors conduits à transformer certains coûts fixes en coûts variables pour mieux affronter les aléas. C'est pourquoi, bien au fait des stratégies ponctuelles, certains assureurs proposent des produits particulièrement adaptés comme des assurances au mois. De leur côté, les opérateurs de transport limitent l'entretien de leurs véhicules au minimum. Cas extrême, ils immobilisent leurs camions plutôt que d'entreprendre de lourdes réparations. Ils pratiquent une gestion à court terme (voir à ce propos l'exposé suivant de J. LAMBERT sur les pratiques de gestion financière). Ces comportements se retrouvent essentiellement chez les artisans-transporteurs, plus rarement dans les entreprises de taille moyenne, quasiment jamais dans les grosses sociétés qui sont précisément celles qui rencontrent encore le moins de difficultés dans la recherche de fret.

En ce qui concerne la gestion du personnel, on peut noter la même césure entre les petits et gros transporteurs, bien que tous sans exception s'efforcent de réduire les coûts d'exploitation en situation de crise.

Dans les grandes entreprises, les chauffeurs sont salariés. A leur salaire fixe

viennent s'ajouter des primes comme la prime au kilomètre parcouru, une prime d'entretien, parfois une prime de rendement pour les chauffeurs de gros porteurs et des frais de route. Certaines sociétés prétendent même établir de faux connaissements, destinés à bernier les agents de police en sous-estimant le poids total en charge, et à protéger leurs chauffeurs, leur permettant ainsi de façon déguisée de toucher une prime supplémentaire. Encore faut-il que l'estimation des frais de route ait été suffisamment large ! En Côte d'Ivoire les salaires de base dans les grandes sociétés se situent entre 55 000 et 65 000 francs CFA suivant l'ancienneté et s'élèvent à 90 000 francs primes comprises. Au Mali, la rémunération d'un chauffeur est plus limitée ; elle oscille entre 30 000 et 45 000 francs CFA. La fourchette des indemnités par voyage est de 10 à 15 000 francs CFA. Enfin, au Cameroun, un chauffeur de semi-remorque touche un salaire de base compris entre 40 et 165 000 francs CFA. La spécialisation des tâches demeure assez poussée : la conduite, la comptabilité, l'entretien, le démarchage sont des postes bien dissociés. Outre les chauffeurs, le personnel roulant comprend également des apprentis qui sont généralement choisis par les chauffeurs. Dans les grandes sociétés, ils sont rémunérés sous forme salariale (entre 10 000 et 15 000 francs CFA au Mali, 15 000 et 46 000 francs CFA au Cameroun, 45 000 et 55 000 francs CFA en Côte d'Ivoire). A cette rémunération fixe, il faut ajouter des primes qui demeurent très limitées (50 à 500 francs CFA par voyage). Pour les apprentis, les avantages sont d'un autre type : ils ont la possibilité d'apprendre à conduire et de s'initier au métier de chauffeur. Chez NICAUD, en Côte d'Ivoire, les trois-quarts des apprentis ont obtenu leur permis. Les mécaniciens recrutés par les gros transporteurs ont suivi un apprentissage dans une école de mécanique. Ce sont de moins en moins souvent d'anciens apprentis.

A la différence des petits transporteurs, les grandes sociétés sont soumises aux règles de droit commun en matière d'impôts sur les salaires. Au Mali, le montant forfaitaire des cotisations annuelles pour un propriétaire de 1 à 5 véhicules est fixé à 18 % des salaires annuels versés. Au-delà de 5 camions, la cotisation est calculée sur la base des salaires payés aux employés. Au Cameroun, les charges sociales s'élèvent à 12 % des salaires (7 % pour le risque professionnel, 5 % pour la pension vieillesse). Si les gros transporteurs continuent à rémunérer leurs salariés et à conserver des effectifs importants (en Côte d'Ivoire au moins 10 personnes travaillent dans l'entreprise), ils procèdent, précisément en Côte d'Ivoire, à des licenciements de chauffeurs et de mécaniciens depuis le début des années 80. Au Cameroun, la situation est quelque peu différente ; les effets de la crise se déclenchant avec retardement. Au Mali, les grandes entreprises sont initialement très peu nombreuses et conservent des pratiques monopolistiques.

Chez les artisans-transporteurs, le personnel roulant comprend généralement un chauffeur et un apprenti ; plus souvent deux apprentis dans le Nord du Cameroun quand il s'agit de camions et de semi-remorques. Outre la conduite du véhicule, le chauffeur est tenu de surveiller l'état du camion, d'en assurer l'entretien courant et d'initier l'apprenti à la conduite et aux réparations bénignes. Il peut également prendre en charge le fret de retour. Bien sûr, quand le chauffeur du véhicule en est aussi le propriétaire, il négocie alors le prix du transport avec la clientèle et traite avec les autorités. L'apprenti, quant à lui, est responsable de la surveillance du véhicule. A l'occasion, il peut réparer les crevaisons dans le cadre d'une initiation, vérifier également que le nombre de sacs chargés soit conforme à la demande. Bon nombre d'artisans-transporteurs recourent à la main-d'oeuvre familiale ce qui conduit à des formules de type "*Les apprentis-chauffeurs, ce sont mes fils, ils ne sont pas payés au mois, ce que l'on gagne, on le mange*". Les apprentis sont donc rarement rémunérés en argent ; ils sont nourris, logés, habillés, initiés au métier. En période faste, ils touchent néanmoins un salaire (5 000 à 10 000 francs CFA avec une prime journalière de 500 francs au Mali quand il s'agit de tracteurs avec remorque et de camions porteurs, 2 500 francs CFA quand il s'agit de camionnettes ; entre 10 000 et 15 000 francs CFA avec une prime de voyage de 500 à 1 000 francs CFA par jour selon le type de véhicule en Côte d'Ivoire). Pour les chauffeurs, la rémunération la plus courante en période de traite demeure le versement d'un salaire mensuel accompagné parfois d'une prime journalière.

Ce salaire dépend de la distance de transport, du type de véhicule et quelquefois du produit transporté. Impossible d'évaluer le processus de calcul. En Côte d'Ivoire, le salaire mensuel varierait entre 25 000 et 70 000 francs CFA auquel il faut ajouter une prime de voyage de 500 à 2 000 francs CFA.

Mais lorsque les activités sont ralenties, les modalités de paiement évoluent. La prime de voyage peut être supprimée, le salaire diminué du tiers ou parfois remplacé par une rémunération à la tâche c'est-à-dire au voyage, les frais de route sous-évalués. Il n'est pas un jour sans apercevoir une myriade de chauffeurs de bâchées désœuvrés, dans l'attente d'un client potentiel. Interrogés à ce propos les chauffeurs répondent "je n'ai pas d'emploi du temps, pas de programme, je peux rester matin jusqu'au soir dans ma voiture sans avoir un client". Quand la clientèle est absente, le fret inexistant, ces chauffeurs deviennent des hommes à tout transporter, à tout faire. L'un va approvisionner la famille élargie de son employeur en produits vivriers pendant que l'autre accompagne les épouses de son patron sur le marché et les aide à décharger les marchandises. Un troisième, chauffeur de taxi-ville conduira la bâchée par intermittence, à la demande. Un quatrième rejoindra la boutique de son patron, rangera les stocks, nettoiera les allées. En contrôlant les chauffeurs ou apprentis par l'entremise de liens ethniques ou familiaux, les artisans-transporteurs empêchent l'apparition d'autres formes de solidarités, l'émergence de rapports de classes.

D'autres encore, de structure plus solide comme les entreprises de taille intermédiaire préfèrent salarier leurs employés en basse saison (50 000 francs CFA) et les intéresser en haute saison en leur proposant une réduction du salaire de base avec 30 000 francs CFA par expédition réalisée.

L'exercice auquel je viens de me prêter demeure partiel. La typologie devrait permettre également de mieux rendre compte des pratiques d'exploitation des véhicules, des processus d'accumulation et des comportements vis-à-vis des réglementations.

QUELS INTERLOCUTEURS POUR LE TRANSPORTEUR ?

L. DIAZ OLVERA, Laboratoire d'Economie des Transports
Vaulx-en-Velin - France

O. KLEIN, Laboratoire d'Economie des Transports
Vaulx-en-Velin - France

Le transporteur, soit entreprise de transport, soit transporteur artisan effectue diverses fonctions lui permettant l'accomplissement de son métier. Pour chacune de ces fonctions ses interlocuteurs sont généralement différents ; il noue avec eux des relations plus ou moins proches, plus ou moins durables, plus ou moins volontaires. Notre premier objectif est donc de recenser la multitude d'interlocuteurs du transporteur intervenant à un moment ou un autre de son activité. Ensuite nous nous intéressons plus particulièrement à ceux participant à la phase de recherche de fret. C'est des résultats de cette phase que dépend la prospérité du transporteur. Sa capacité pour trouver du fret et son pouvoir de négociation du prix de transport déterminent le montant de ses revenus et donc les conditions de pérennisation de son activité.

I - LES FONCTIONS DU TRANSPORTEUR ET SES INTERLOCUTEURS

Le schéma 1 montre les principales fonctions du transporteur : la satisfaction des conditions d'exercice de son activité, l'achat et le financement des véhicules, la réparation et l'entretien du parc, la recherche du fret et enfin, la réalisation du transport lui-même. Bien évidemment, ces différentes fonctions ne s'effectuent pas les unes à la suite des autres selon un rythme bien défini. Le plus souvent elles se chevauchent, de manière différente, selon le contexte, selon le transporteur, selon les aléas. De la même manière, le contact que le transporteur établit avec ses interlocuteurs n'obéit pas dans la plupart des cas à une périodicité préétablie. De plus, le type de relation nouée entre le transporteur et son interlocuteur ne se limite pas parfois aux seules affaires de transport.

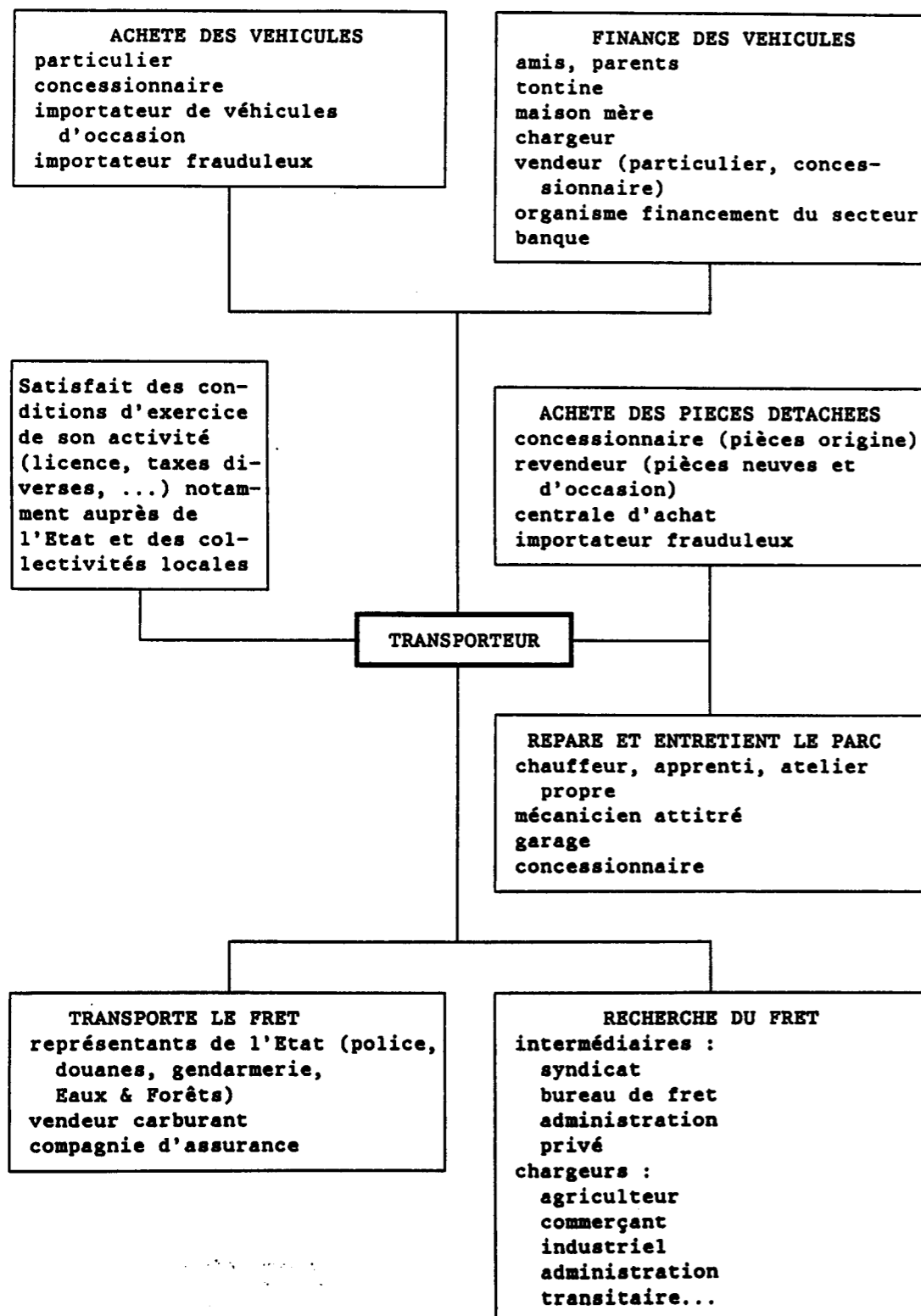
1.1 - SATISFAIT DES CONDITIONS D'EXERCICE DE SON ACTIVITE

Pour pouvoir exercer la profession, le transporteur doit, normalement, satisfaire certaines obligations imposées par les institutions, publiques ou privées, chargées de l'organisation du secteur :

- l'Etat et diverses collectivités locales, à travers leurs différentes institutions, pour le dédouanement des véhicules d'occasion importés, l'immatriculation du véhicule, l'obtention de la vignette, la délivrance de la licence ou l'autorisation de transport, le paiement de la patente et des différentes taxes (stationnement, taxe de mairie, ...), le paiement de l'assurance du véhicule, la visite technique obligatoire ;

- les organisations professionnelles, pour le regroupement des transporteurs, notamment des artisans.

Schéma 1 : Fonctions et interlocuteurs du transporteur



La plupart de ces démarches sont de nature occasionnelle, puisqu'elles ne s'effectuent qu'une fois l'an ou même une fois pour toutes.

Ce processus de régularisation s'applique aux transporteurs ayant comme seule activité le transport. Effectivement, dans les cas où le transport pour compte d'autrui est effectué d'une manière officieuse, certaines de ces démarches, telle que l'obtention de l'autorisation de transport public, sont évitées.

1.2 - ACQUIERT UN VEHICULE

Pour l'acquisition d'un véhicule, le transporteur doit, d'un côté, disposer de l'argent nécessaire et de l'autre côté, trouver un vendeur. Ainsi, les agents économiques concernés ne sont pas nécessairement les mêmes lors de chacune de ces démarches.

L'achat d'un camion ou d'un ensemble routier implique généralement un investissement considérable pour lequel le transporteur ne dispose pas du montant au comptant. Il doit alors recourir aux diverses sources de financement auxquelles il peut accéder dans son entourage pour compléter son apport personnel ou financer la totalité de son investissement. Prêts de parents ou d'amis, tontines, avances de la maison mère ou d'un chargeur, emprunt auprès d'organismes de financement du secteur ou d'établissements bancaires classiques sont les principales pratiques que nous avons pu repérer.

Dans certains cas, l'apport du transporteur, qu'il couvre tout ou partie de l'investissement, n'est pas le fruit de ces propres économies. Il peut s'agir de prêts de parents ou amis. Il n'y a alors pas toujours un taux d'intérêt et le remboursement de l'emprunt peut revêtir des formes très diverses... En fait, ce mode de financement s'imbrique dans les relations toujours très étroites que l'investisseur entretient avec son prêteur. Des liens familiaux ethniques et amicaux s'entrecroisent pour donner des situations très variées et difficiles à schématiser ici. Disons simplement que ces pratiques de financement existent dans les trois pays d'enquête et y jouent un rôle qui n'est pas négligeable.

La tontine est une source de financement intermédiaire entre le groupe cité ci-dessus et les circuits bancaires : relations personnelles et relations d'affaires s'y rencontrent. En effet, selon le type de tontine, soit ses membres se connaissent bien entre eux et constituent un réseau de solidarité et d'entraide, soit ses membres connaissent très bien le tontinier et lui font entièrement confiance. Toujours selon le type de tontine, l'on peut tout simplement économiser son argent ou bien épargne et crédit peuvent être étroitement associés. C'est donc grâce à sa prévision et à sa participation à une ou plusieurs tontines que le transporteur peut constituer son apport personnel.

Le financement de la part de la maison mère ou le financement par le chargeur est une forme relativement rare. La première concerne les filiales des entreprises de transport étrangères, comme par exemple, au Mali, Merzario :

"Nous finançons sur crédit octroyé par la maison mère 'Merzario' en Italie. Il n'y a pas de taux d'intérêt pour ces crédits. Nous remboursons dans un délai non fixé à l'avance. Aucun apport initial n'est prévu."

La deuxième semble de moins en moins pratiquée actuellement. Un transporteur ayant des rapports privilégiés avec un chargeur important obtient de celui-ci des prêts pour l'achat d'un nouveau véhicule ou pour le renouvellement de son parc. Bien évidemment le chargeur continue à confier régulièrement ses marchandises au transporteur car le remboursement s'effectue sur les recettes de son activité. Cette

situation s'est développée dans le passé auprès de certaines brasseries au Cameroun. L'excès d'offre de transport actuel a diminué l'intérêt, pour le chargeur, de la "fidélisation" du transporteur à travers ce type d'arrangement.

Les organismes de financement du secteur des transports sont plutôt rares et c'est notamment en Côte d'Ivoire et au Cameroun qu'ils fonctionnent : la SAFCA (Société Africaine de Crédit Automobile), la Société Africaine de Crédit Bail, la SOCCA, la BIAO sont parmi les principaux organismes.

L'utilisation d'un crédit bancaire classique semble le dernier recours pour le transporteur. Deux éléments concourent à cette situation. Il s'agit d'une part de la prudence et de la rigidité des établissements bancaires à propos de la définition des conditions d'emprunt et de remboursement et d'autre part, des taux d'intérêt élevés pratiqués. Le transporteur est donc incité à explorer toutes les autres possibilités de financement. C'est en Côte d'Ivoire que l'utilisation d'un crédit bancaire de complément semble la plus courante.

Selon les caractéristiques du véhicule à acheter, neuf ou d'occasion, importé ou non, le vendeur sera différent. Pour se procurer un véhicule d'occasion sur le marché national, le transporteur traitera le plus souvent avec un autre transporteur qui peut être son ancien patron. Pour un véhicule d'occasion importé, généralement en provenance d'Europe, plusieurs options se présentent :

- si l'importation de véhicules d'occasion en tant que négoce est interdite dans le pays, le transporteur est autorisé à la faire lui-même pour la réalisation de son activité (c'est le cas du Togo). Il existe en Europe des revendeurs spécialisés sur ce créneau ;
- si l'importation est autorisée (au Cameroun, par exemple), le recours à un importateur (souvent un européen, résidant ou non dans le pays) n'évite pas toujours au transporteur de s'occuper directement du dédouanement et de la régularisation du véhicule.

Dans les deux cas le transporteur a l'option du recours à des importateurs frauduleux, qui d'ailleurs peuvent aussi bien faire le négoce de véhicules neufs que de véhicules d'occasion.

Les concessionnaires sont les seuls fournisseurs de véhicules neufs importés légalement, mais avec l'actuelle crise économique dans les pays africains, leurs ventes ont sensiblement diminué.

Il convient de noter que l'achat et le financement des véhicules peuvent concerner les mêmes interlocuteurs. En effet, dans certains cas, le vendeur du véhicule (concessionnaire, transporteur vendant tout ou partie de son parc) octroie des facilités de crédit à l'acheteur et est aussi donc le financer, total ou partiel de l'achat.

"Mon camion, je l'ai eu avec un frère qui m'a aidé, ... Le peu que j'ai, j'ai été chez lui, je lui ai donné. Il m'a donné un camion d'occasion. Le reste, je travaille, je le paie. ... Je rembourse quand je travaille et lorsque je gagne quelque chose." (transporteur malien).

Comme dans le cas des emprunts auprès des proches, les compensations dérivant de ce type d'accord restent non formulées, ou bien, s'il ne s'agit effectivement que de relations d'affaires, le remboursement du prêt inclut le montant des intérêts mais le transporteur ne le connaît pas nécessairement.

"... Je n'avais pas la moindre économie ... M. X m'a fait confiance et m'a avancé les deux camions... Je pense que les sommes (de la traite mensuelle) englobent déjà les intérêts." (transporteur malien)

1.3 - ENTRETIEN ET REPARATION SON PARC

L'activité de réparation et d'entretien du parc peut se décomposer en deux étapes, chacune concernant des interlocuteurs différents : d'un côté, l'achat des pièces détachées et de l'autre, la réparation et l'entretien proprement dits.

Si dans certaines situations l'interlocuteur chargé de la réparation et de l'entretien peut aussi fournir les pièces détachées nécessaires (comme par exemple le concessionnaire), dans la plupart des cas c'est le transporteur qui se les procure afin d'obtenir la qualité qu'il désire, un moindre prix, un délai plus court, ...

Tant pour l'achat de pièces que pour la réparation et l'entretien, les transporteurs, surtout les artisans, recourent peu au concessionnaire, même s'ils ont acheté chez lui le véhicule. Ils mettent en avant comme justification les prix élevés chez le concessionnaire.

L'achat groupé de pièces détachées (dans le schéma, indiqué par "centrale d'achat") constitue une notion relativement récente, mais dont la mise en pratique généralisée est projetée tant au Cameroun qu'en Côte d'Ivoire. En effet, il existe déjà dans ces deux pays des accords particuliers entre transporteurs ou avec une centrale d'achat leur permettant de constituer des réseaux directs d'importation de pièces détachées à des prix très intéressants par rapport aux prix proposés par les concessionnaires et souvent avec des délais de livraison inférieurs. La variabilité des niveaux de prix et de qualité des pièces détachées ainsi que leur disponibilité dans l'ensemble du pays pourraient être palliées au moyen des achats groupés et les organisations professionnelles camerounaise et ivoirienne souhaitent vivement l'encourager.

"Le concessionnaire X est très mal approvisionné mais on se débrouille avec une centrale d'achat qui fait venir les pièces de France en une semaine, parfois même 48 heures, alors qu'il faudrait au moins trois semaines au concessionnaire pour faire venir la pièce d'Europe quand il ne l'a pas en stock" (gros transporteur camerounais).

"Il existe des réseaux d'importation directe, des réseaux hors concessionnaire. Avec les X, nous commandons des pièces des acheteurs allemands, nous payons 60 % du prix concessionnaire ici" (gros transporteur ivoirien).

Ainsi donc, en matière d'achat de pièces, le principal interlocuteur du transporteur reste le revendeur de pièces, neuves ou d'occasion, soit dans le pays (notamment dans les villes importantes) soit à l'étranger. Mais cela n'empêche pas de recourir de temps à autre à l'importateur frauduleux. Néanmoins, l'acquisition de pièces importées illégalement s'effectue aussi de façon indirecte car l'importateur frauduleux propose le plus souvent sa marchandise au revendeur de pièces qui s'occupe ainsi de la distribution et le transporteur n'est pas nécessairement au courant de l'origine de la marchandise.

Le premier lieu où l'entretien-réparation des véhicules est effectué est chez le transporteur, par le chauffeur et l'apprenti pour les petits travaux, par les employés de l'atelier mécanique intégré quand il y en a un. Pour les transporteurs ne disposant pas d'atelier, le recours à deux types d'interlocuteurs se présente :

- le mécanicien attitré, c'est-à-dire une personne, généralement formée sur le tas, qui effectue soit chez elle soit chez le transporteur l'entretien-réparation non effectué par le chauffeur ou l'apprenti ;
- le garage plus ou moins équipé, de préférence spécialisé dans la marque des véhicules du transporteur, mais cela ne constitue pas une condition indispensable.

Comme nous l'avons signalé ci-dessus, le service après-vente proposé par les

cessionnaires est très peu utilisé par les transporteurs. Ceux qui l'utilisent appartiennent généralement à des entreprises organisées à la "façon occidentale" ou du moins cherchant à assurer une certaine qualité de service.

"L'entretien, indispensable régulièrement si l'on veut gagner de l'argent, est fait le week-end chez le concessionnaire. De plus, en cas de pépin durant la semaine, une convention avec le concessionnaire nous permet d'être prioritaires ... Cet entretien préventif ... permet de limiter au maximum les risques de panne et donc de maintenir la qualité de service" (transporteur camerounais faisant de l'express).

"Le reste de l'entretien-réparation (vidanges non incluses) est fait chez le concessionnaire. C'est plus cher mais de meilleure qualité et si l'on est un 'vrai' transporteur ..." (transporteur camerounais possédant 4 camions de 13 t. de CU et 4 ensembles routiers).

Le transporteur utilise les services des différents types d'interlocuteurs selon les circonstances et les caractéristiques propres au transporteur : le mécanicien attiré ou l'atelier propre pour l'entretien habituel et les pannes petites et moyennes, le garage pour les pannes importantes ou très délicates. C'est notamment chez les gros transporteurs que l'on trouve les ateliers propres complètement équipés, où tout l'entretien et toutes les réparations sont entrepris.

"J'ai un abonnement à un garage et pour les petites réparations, j'ai deux mécaniciens en permanence" (transporteur camerounais).

"L'entretien et les réparations sont sous-traités au concessionnaire et au garagiste selon le cas et la nature de la panne. L'entretien préventif et les grosses pannes chez le concessionnaire, les petites réparations chez le garagiste" (transporteur camerounais).

"Nous avons un atelier à peu près complet et nous faisons pratiquement toutes les réparations nous mêmes, c'est plus sûr et les délais sont plus brefs... Nous ne faisons pas l'injection... Nous ne faisons pas non plus les travaux d'alésage et de resurfaçage en mécanique-moteur proprement dite" (gros transporteur ivoirien).

Il est à remarquer que la majorité des transporteurs est réticente à l'emploi des services d'un mécanicien inconnu. S'ils le font parfois c'est surtout dans des situations de panne loin de chez eux, si le chauffeur ne peut pas réparer le véhicule, si l'on ne peut envoyer personne pour le réparer (soit le mécanicien attiré ou du garage habituel soit un mécanicien de l'atelier propre) et si le véhicule ne peut pas être ramené. Il doit y avoir un climat de confiance entre le transporteur et le mécanicien. Le mécanicien "inconnu" est vraiment la dernière solution que le transporteur adopte !

1.4 - RECHERCHE DU FRET

Pour la recherche du fret, le transporteur peut s'adresser directement aux chargeurs ou bien utiliser les services d'un intermédiaire qui le mettra en contact avec un chargeur moyennant une commission, variable selon le type d'intermédiaire. Comme nous l'avons signalé ci-dessus, dans une deuxième partie de ce document nous parlerons plus longuement sur les différents types de chargeurs et d'intermédiaires. Nous nous limiterons ici à dégager les motifs qui peuvent pousser le transporteur à utiliser les services des intermédiaires.

Tous les transporteurs n'utilisent pas les services des intermédiaires. Deux raisons principales, souvent se combinant, déterminent le recours à ces interlocuteurs : le passage obligé par certains organismes pour l'obtention du fret et la taille de "l'entreprise" de transport.

Effectivement, dans certaines villes, la distribution du fret passe obligatoirement par des intermédiaires institutionnels, c'est-à-dire le syndicat de transporteurs, des administrations d'Etat (bureau de fret ou organisme tel que l'ONT au Mali) ou des organismes créés spécialement pour remplir cette fonction (bourse de fret actuellement en Côte d'Ivoire).

Mais tous les transporteurs ne sont pas contraints par cette obligation, notamment en raison de la taille de l'entreprise de transport. D'une part le syndicat des transporteurs ne regroupe, généralement, que les transporteurs artisans ; les transporteurs ayant atteint une certaine taille ne sont donc pas concernés par le syndicat. D'autre part, pour ces mêmes transporteurs, leur taille leur permet plus facilement d'offrir une qualité de service recherchée par les chargeurs et ils peuvent ainsi créer leur propre réseau de chargeurs "fidèles". Ainsi, d'une façon générale, pour les gros transporteurs la recherche de fret s'effectue alors directement.

La situation est différente pour le transporteur artisan. Même s'il peut offrir un service de transport satisfaisant pour ces clients, la taille de "l'entreprise" ne lui permet pas de démarcher auprès d'un grand nombre de chargeurs et de se constituer son propre réseau. Ceci est encore plus contraignant si le transporteur (ou son chauffeur) se trouve dans une ville qu'il connaît peu, soit dans son propre pays soit à l'étranger. D'ailleurs, s'il n'est pas domicilié dans la localité, souvent il n'a pas la possibilité réelle de profiter des services des organismes locaux distribuant le fret. S'il veut essayer de réduire le temps d'attente il doit s'adresser alors aux intermédiaires autres que les organismes cités ci-dessus.

Le recours à ces autres intermédiaires, des professionnels ou non, s'est beaucoup développé ces dernières années comme conséquence de la diminution du fret. Comme nous le verrons dans la troisième partie, ces intermédiaires privés suivent des stratégies propres, qui vont, parfois, à l'encontre des intérêts des transporteurs.

1.5 - TRANSPORTE LES MARCHANDISES

Une fois le fret trouvé, le transporteur doit assurer son transport. C'est peut-être la seule étape où les interlocuteurs, publics ou privés, avec néanmoins une prééminence notoire de l'Etat, sont pratiquement les mêmes pour tous les transporteurs.

Les représentants de l'Etat sont présents tout au long du parcours du transporteur : pour la délivrance de documents tels que la lettre de voiture, quant elle est obligatoire ; lors des contrôles routiers, effectués par la police ou la gendarmerie et des représentants des administrations telles que les Eaux et forêts, la mairie ; pour la traversée des frontières, contrôlée par les douaniers ; pour le paiement de taxes diverses pour le transporteur circulant en pays étranger, réalisé auprès d'administrations ou institutions gouvernementales, variables selon le pays.

La réalisation de toutes ces démarches n'est pas toujours bien acceptée par les transporteurs. En effet, pour eux ces démarches se traduisent notamment par des pertes de temps (délais trop longs pour la traversée des frontières, fréquence des arrêts pour les contrôles routiers, ...) et par des pertes financières (lors des contrôles routiers, paiement de taxes à l'étranger - critiqué surtout si la réciprocité n'existe pas, ...).

Cependant, il faut signaler que ce rejet "moral" de la puissance publique lors de chaque voyage est dû beaucoup moins au principe même de l'intervention de l'Etat qu'à l'attitude de ses représentants, qui suivent une stratégie individuelle et qui sont les principaux profiteurs des sommes déboursées par les transporteurs lors des multiples contrôles routiers. Deux expériences, l'instauration du droit de traversée au Mali et plus récemment de l'escorte sous douane en Côte d'Ivoire pour les transporteurs allant du

Mali vers Abidjan, montrent que les transporteurs ne sont pas, dans l'ensemble, réticents au paiement de taxes.

Les interlocuteurs privés sont peu nombreux : les compagnies d'assurance pour l'assurance de la marchandise transportée dans le rare cas où c'est une condition imposée par le chargeur ; les vendeurs de carburant pour le ravitaillement du véhicule. Même dans ce dernier cas, le contact peut être limité pour plusieurs raisons : si le parcours est court, si le transporteur dispose de sa propre pompe (notamment les gros transporteurs), ou si le transporteur s'est abonné auprès d'une marque particulière de carburant.

Ainsi, en règle générale, le contact du transporteur avec les interlocuteurs de cette étape est bref mais rapproché (contrôles routiers, ...). Il reste toutefois impersonnel.

Le passage en revue des différentes fonctions du transporteur a mis en évidence deux points principaux. Le premier, déjà pressenti, c'est la multitude d'interlocuteurs avec lesquels il est en contact ; cela va de l'Etat à travers ses divers représentants au petit vendeur de carburant, en passant par les organismes de financement, les compagnies d'assurance, les organisations professionnelles. Le deuxième, peut-être le plus important, c'est le caractère fondamental des relations ethniques, personnelles, familiales dans le contact avec la plupart des interlocuteurs. Ceci est moins valable au cours de l'accomplissement de deux fonctions, la satisfaction des conditions d'exercice de l'activité et la réalisation du transport lui-même. En effet, le principal interlocuteur du transporteur est, dans ces cas, soit l'Etat soit les collectivités locales, avec lesquels les relations sont naturellement plutôt impersonnelles. Pour les autres fonctions, le transporteur atteint plus facilement son objectif (financement à des conditions intéressantes, réparations bien effectuées, fret trouvé relativement facilement, ...) s'il maintient avec ses interlocuteurs des relations privilégiées, dépassant de très loin le simple cadre des affaires.

II - CHARGEUR : UNE DEFINITION BASEE SUR LE POINT DE VUE DU TRANSPORTEUR

Avant de décrire les chargeurs et d'éclairer leur stratégie, il convient de se mettre d'accord sur une définition succincte de ce terme. Nous le ferons en considérant toujours la question qui nous préoccupe aujourd'hui : quels interlocuteurs pour le transporteur ? En effet, on pourrait envisager de prendre comme point de départ la possession juridique des marchandises qui constituent le fret. Le chargeur serait alors le propriétaire des dites marchandises. En raisonnant ainsi nous abandonnerions le point de vue du transporteur. En effet, pour ce dernier, l'information concernant la propriété effective de son chargement présente peu d'intérêt.

Nous nous intéressons aux relations existant entre les transporteurs et leurs partenaires. Le critère central nous permettant de définir la notion de chargeur est alors le suivant : pour le compte de qui le transport est-il effectué ? La réponse va alors de soi : le chargeur est la personne physique ou morale pour le compte de qui le transport est effectué. De cette définition, résulte alors le fait que, lorsque l'on traite du camionnage en Afrique, chargeur et propriétaire du fret peuvent être distincts. La meilleure illustration en est l'exemple des transitaires qui confient le fret aux transporteurs, mais ne possèdent pas les marchandises dont il s'agit.

Il est clair que dans d'autres situations, pour d'autres problèmes, une approche différente pourrait amener une autre définition de la notion de chargeur.

2.1 - LES CHARGEURS NE FORMENT PAS UN GROUPE HOMOGENE

En effet, quoi de commun entre une cimenterie, une paysanne, un commerçant de la capitale et un transitaire - filiale d'un armement occidental ? Pourtant tous quatre répondent à notre définition lorsqu'ils traitent avec un transporteur. Cette diversité que l'on peut constater dans chaque pays se renforce encore lorsque, comme c'est notre propos, nous menons une analyse transversale, concernant plusieurs pays. Les produits transportés se multiplient, le mode de fonctionnement des entreprises - publiques en particulier - évolue, tout comme les us et les coutumes des différents acteurs. Pour organiser notre réflexion dans ce cadre, nous avons choisi de ne présenter que quelques critères qui différencient les chargeurs. Nous les avons choisis en fonction de deux considérations : d'abord il a fallu que les critères en question se retrouvent dans plusieurs pays d'Afrique Sub-saharienne, ensuite, nous avons retenu ceux qui nous ont semblé déterminer des stratégies différenciées chez les chargeurs.

Premier critère de différenciation : la capacité à apporter du fret.

Le premier critère de différenciation des chargeurs est la capacité à apporter du fret. Cette capacité est en fait une grandeur à deux dimensions : quantité et régularité.

L'éventail des quantités de fret délivrées par un chargeur est largement ouvert dans chacun des pays étudiés. A une extrémité nous trouvons toujours le petit agriculteur qui commercialise lui-même une partie de sa production à la ville voisine. Sur une année ses envois ne dépassent pas quelques tonnes et les distances à parcourir sont généralement faibles. Des exemples de petits chargeurs urbains peuvent être également mentionnés ici : particuliers au fret occasionnel, artisans, commerçants. Une demande de transport aussi réduite ne prédispose pas à une situation dominante sur le marché. Mais nous verrons que dans la situation actuelle, elle ne suffit pas à déterminer une dépendance du chargeur vis-à-vis du transporteur. Pour que celle-ci apparaisse, il faudra que d'autres conditions soient remplies, et notamment que le chargeur n'ait pas accès à une offre de transport excédentaire.

A l'autre extrémité de l'éventail, nous trouvons les grands chargeurs. Si l'on considère le produit tonnes x kilomètres, le record appartient sans doute aux transitaires qui, opérant depuis les ports, fournissent toute l'année des tonnages encore importants en direction des pays enclavés. Mais ceci ne doit pas occulter la place occupée par les producteurs de produits d'exportation d'une part (coton, fruits, bois, ...) et par certains industriels locaux d'autre part (cimenteries et brasseries en particulier). Enfin, il convient de citer ici les chargeurs incontournables que sont les caisses de stabilisation et de péréquation ivoiriennes.

Par l'importance du fret qu'ils mettent sur le marché, ces gros chargeurs ont un rôle essentiel dans la détermination du volume d'activité du secteur des transports. Ils sont donc naturellement armés pour imposer leur volonté aux transporteurs dans une période de surabondance de l'offre de transport. C'est à ce point qu'intervient la seconde dimension de la capacité à apporter du fret : la régularité. En effet, les chargeurs saisonniers provoquent un déséquilibre du marché ; lorsqu'ils ne chargent pas, le secteur des transports est surcapacitaire, mais lorsqu'ils chargent, c'est un déficit d'offre qui apparaît, les plaçant en situation de relative faiblesse par rapport aux transporteurs.

Le chargeur régulier profite lui de la surcapacité structurelle que l'on constate dans les trois pays étudiés, pendant la majeure partie de l'année. Mais son avantage ne s'arrête pas là. Effectivement, la régularité de son activité lui offre la possibilité de tisser avec les transporteurs des liens de dépendance forts car du fret qu'il pourra confier pendant les périodes creuses dépendra souvent la rentabilité de l'exploitation d'un véhicule. Dans une conjoncture où la demande de fret est criante, c'est une

véritable situation de domination que les grands chargeurs réussissent à créer à leur profit. La concurrence s'exerce en effet entre des transporteurs totalement dépendants à qui les termes du contrat sont quasiment imposés, sans qu'il y ait de discussion possible.

La capacité d'accès au marché des transports : un autre élément de discrimination pour distinguer les chargeurs.

C'est un trait commun aux pays étudiés, l'offre de transport n'y est pas partout disponible. Celle-ci se concentre dans les centres urbains et le long des axes bitumés en fonction notamment de l'accessibilité des zones à desservir. Cette situation entraîne de graves inégalités entre les chargeurs, indépendamment de leur capacité à apporter du fret. En effet, d'un côté certains accèdent à un marché concurrentiel et ont donc vis-à-vis des transporteurs une marge de négociation. L'amplitude de cette marge dépend d'autres critères mais sur un marché ouvert un minimum de souplesse existe toujours.

De l'autre côté les chargeurs - des paysans de zones enclavées en brousse - sont face à une offre unique. La négociation se résume à une simple alternative : soit ils acceptent les conditions du transporteur et leurs marchandises sont emmenées, soit ils refusent et leurs produits pourrissent sur place.

Les chargeurs importants sont partiellement protégés de ces phénomènes. D'une part, ils évitent de s'installer dans des zones mal desservies (c'est le cas des industriels) ou bien ils investissent, mais au détriment d'autres réalisations, pour remédier à cette situation (forestiers, zones cotonnières, ...). D'autre part, quelque soit leur localisation, il est clair qu'ils attirent relativement davantage les camionneurs.

Cette capacité d'accès au marché des transports est donc un élément de discrimination supplémentaire qui s'exerce à l'encontre des populations les moins favorisées.

Spécificités des entreprises qui possèdent le fret et caractéristiques particulières des produits à transporter : des éléments distinctifs à ne pas omettre.

Cette façon de différencier des chargeurs est sans doute la première qui vient à l'esprit. Nous ne l'évoquons qu'en dernier point pour mieux insister sur les autres qui nous paraissent plus importantes du point de vue de l'analyse.

La nature des produits à transporter nous intéresse comme critère de séparation dans la mesure où elle conduit à cloisonner le marché des transports. Les contraintes qu'elle apporte peuvent être d'ordre technique. Ainsi, par exemple, le transport de quantités importantes de carburant ne concerne-t-il que les transporteurs disposant d'une citerne. Elles peuvent également être d'ordre économique si l'on considère que la valeur intrinsèque de certaines marchandises, ou leur caractère périssable, impose des délais d'acheminement réduits que seul le transport "express" peut assurer.

Le cloisonnement du marché peut donc induire des inégalités de situation entre les chargeurs. Dans chacun des pays où la surcapacité est générale, il existe des créneaux spécifiques sur lesquels l'offre de transport fait défaut. Sur ces créneaux, les règles de négociation sont alors totalement inversées puisque c'est le transporteur qui se trouve en position de force.

Des éléments particuliers de stratégie peuvent également s'imposer au chargeur à cause des spécificités qui lui sont propres. Pour éclairer ce propos, nous prendrons deux exemples : d'abord le statut privé ou public du chargeur et ensuite l'origine de ses capitaux.

Les règles de la comptabilité publique ou l'obligation de remplir certaines missions

de service public peuvent modifier sensiblement la stratégie de certaines administrations ou entreprises d'Etat en matière de transport. La lourdeur de certaines procédures de gestion, l'intervention dans des processus commerciaux de considérations de nature politique, ou encore la prévarication de certains de ses agents peut en effet gêner l'obtention par certains chargeurs publics du prix le plus bas. Il convient tout de même, pour relativiser cette remarque, de noter que lorsqu'ils en ont réellement la volonté, les grands chargeurs publics réussissent dans chaque pays à imposer les tarifs les plus bas ; c'est que les atouts que procurent des volumes de fret importants et une activité répartie sur l'année demeurent essentiels.

L'origine des capitaux du chargeur peut également amener son lot de rigidité. Nous pensons à l'appartenance ethnique du chargeur qui pourra parfois lui interdire de s'adresser à un transporteur qui n'aurait pas la même origine. Nous pensons aussi à certaines exigences de qualité de service qu'ont des entreprises à capitaux européens et qui peuvent s'expliquer par une culture d'entreprise, un savoir-faire qui n'intègre pas l'ensemble des aléas propres aux transports routiers d'Afrique. Dans ce cas encore, la stratégie du chargeur se développera en conséquence.

L'objectif de ces quelques pages n'était pas d'aboutir à une typologie complète des chargeurs actifs dans les pays que nous avons étudiés. Il était davantage de mettre en place quelques éléments de compréhension des stratégies que nous avons pu déceler grâce notamment aux entretiens réalisés sur place. Les stratégies que nous allons décrire maintenant sont volontairement typées de manière à ce qu'elles apparaissent plus clairement. Comme toujours dans ce type d'exercice, la réalité est autrement plus complexe.

2.2 - TROIS TYPES CONTRASTES DE STRATEGIE

L'établissement d'un contrat, oral ou écrit, de transport est le résultat d'une négociation entre le prestataire de service, le transporteur, et son client, le chargeur. En caricaturant beaucoup on peut dire que le premier va essayer de faire payer le plus cher possible un service minimal tandis que le second essaiera d'obtenir le service le plus étoffé pour une somme aussi réduite qu'il se peut. L'accord sera trouvé quelque part entre ces deux extrêmes mais l'on constate qu'il s'agit d'un arbitrage qui peut concerner à la fois le prix et le contenu des prestations vendues. Chacun des protagonistes va donc développer, s'il le peut, une stratégie dans ces deux directions, en choisissant d'en privilégier une par rapport à l'autre. Nous retrouvons ainsi les trois types de stratégies que nous avons pu déceler chez les chargeurs :

- les chargeurs jouent à la baisse des prix
- priorité à la qualité des prestations fournies
- quand le problème est encore de trouver une offre de transport.

Les chargeurs jouent à la baisse des prix

La première stratégie que nous présentons concerne le cas général. Il est en effet indéniable que la majorité des chargeurs est d'abord sensible au prix des prestations qu'ils achètent. Cela signifie que le point crucial de la négociation concerne la somme à déboursier et que chaque chargeur va tenter de la minimiser. Dans le contexte actuel, l'addition de ces comportements individuels provoque une chute des prix. Mais il ne faut y voir ni une action concertée des chargeurs, ni même une démarche volontaire pour entraîner le marché à la baisse.

L'action concertée demanderait que les chargeurs soient organisés, qu'une véritable structure de concertation en rassemble une proportion significative. Or il n'en est rien,

ni au Cameroun où le Conseil National des Chargeurs Camerounais (CNCC) n'assure pas cette fonction, ni au Mali, ni en Côte d'Ivoire. L'extrême hétérogénéité des possesseurs de fret explique en partie cette situation. L'inutilité d'une telle structure, au moment où la majorité de ceux qu'elle pourrait regrouper bénéficie d'un rapport de force favorable vis-à-vis des transporteurs, constitue sans doute l'autre aspect explicatif.

L'idée d'une démarche volontaire est peut-être moins facile à repousser. Pourtant, la première condition à remplir, si l'on souhaite entraîner le marché à la baisse, est de posséder une taille suffisante pour pouvoir espérer peser sur le marché. Cela résout le problème pour la totalité des petits chargeurs. Ensuite, il est nécessaire d'avoir une idée précise des prix qui y sont pratiqués. Cela suppose, sinon une concurrence pure et parfaite, du moins une transparence suffisante pour que les différents acteurs puissent suivre avec un minimum de précision les évolutions du marché. Or cette transparence n'existe manifestement pas.

La dernière raison qui nous pousse à ne pas croire à une véritable volonté de tirer les prix vers le bas s'appuie sur la position particulière des grands chargeurs. D'un côté, ceux-ci sont les mieux armés pour faire pression sur les prix, mais d'un autre côté, ils ont peut-être conscience qu'ils sont les plus vulnérables à une dégradation importante des prestations offertes par le secteur des transports. En l'absence d'informations fiables, ils peuvent craindre qu'une chute trop brutale des prix non corrélée à une baisse des coûts pour le transporteur ne provoque rapidement cette dégradation sans qu'ils puissent l'empêcher, ou du moins la contrôler.

Ni action concertée, ni volonté d'écraser les prix, ce qui reste d'une démarche individuelle de chaque chargeur s'appuie sur une condition concernant l'accès à l'offre ; les chargeurs ont la possibilité de développer une stratégie privilégiant le prix si et seulement s'ils bénéficient d'un accès facile à l'offre de transport. Nous retrouvons donc parmi les possesseurs de fret qui rentrent dans cette catégorie, des chargeurs essentiellement urbains. On peut par contre rencontrer ici des chargeurs de tous calibres puisque seuls quelques uns, dont l'offre de fret est très importante, ne font pas le choix d'agir prioritairement sur les prix.

Cette prépondérance de l'action sur les prix n'est pas étonnante dans la mesure où c'est une constante, chez les producteurs de biens ou de services d'essayer de tirer vers le bas les coûts de leurs facteurs de production. Le besoin de ne pas tenir compte que des seuls coûts directs de transport n'apparaît que lorsque le développement économique atteint un certain stade. Le niveau des prix de transport, plus élevé en Afrique que dans d'autres régions du monde, renforce peut-être ce phénomène parce que l'importance relative du facteur de production "transport" en est augmentée. Mais il est clair que les chargeurs africains n'ont pas conscience de prix plus hauts chez eux qu'ailleurs.

La question que se posent certains est maintenant de savoir jusqu'où cela peut aller. La réponse fait intervenir des considérations sur la liaison entre prix et coût du transport, sur les conditions d'entrée et de sortie de la branche et encore bien d'autres. Nous nous contenterons ici d'indiquer que les chargeurs continueront leur pression à la baisse tant que le rapport de force qui s'établit entre eux et les transporteurs leur restera favorable et tant qu'ils ne choisiront pas d'empêcher que les prestations qui leurs sont fournies se dégradent.

Priorité à la qualité des prestations fournies

Ce second type de stratégie nous a été révélé lorsque nous avons constaté que dans chacun des pays, certains grands chargeurs pratiquaient des prix plus rémunérateurs que la moyenne du marché.

Alors que la taille de leurs envois leur donne une situation dominante face aux

transporteurs, ils ne sont pas les moteurs de la baisse des prix car ils ont d'autres exigences. Satisfaire ces exigences demande de mettre en oeuvre deux stratégies, l'une pour rémunérer le service que l'on souhaite, l'autre pour recruter un transporteur qui soit capable d'assurer la prestation demandée. Il est clair que l'une et l'autre sont étroitement liées aux objectifs que poursuivent les chargeurs dont il est question. Ces trois aspects ne doivent donc pas être dissociés car ils forment ensemble la stratégie "transport" du chargeur.

Mieux gérer ses propres contraintes ...

La quantité de fret que les grands chargeurs mettent sur le marché, la régularité minimum d'activité du secteur des transports qu'ils permettent leur donne une position dominante sur le marché. Celle-ci, lorsqu'elle n'est pas utilisée pour faire en priorité pression sur les prix, n'en est délaissée pour autant. Les grands chargeurs la gèrent alors simplement avec l'objectif de reporter un maximum de leurs propres contraintes sur le secteur des transports. C'est en ce sens que l'on peut interpréter l'ensemble des exigences de prestation qu'ils présentent. Ces contraintes sont de deux ordres : en premier lieu, il s'agit de contraintes liées à leurs activités de production ou de commercialisation, ensuite de contraintes liées davantage au contexte dans lequel ils évoluent.

Les contraintes liées à l'activité sont contournées en insistant sur les dimensions habituelles de la qualité de service : vitesse, sécurité des acheminements, ... Il s'agit d'adapter le mieux possible le transport aux activités aval et amont. En terme de vitesse d'acheminement, il est clair qu'il n'y a guère de moyen de faire de miracle. Les préoccupations des chargeurs visent plutôt la sécurité et la fiabilité des acheminements : un transporteur sérieux, un chauffeur expérimenté, un véhicule en bon état sont le minimum demandé, parfois complété par une assurance que le transporteur doit contracter pour le fret.

Les contraintes dues au contexte concernent d'une part les lourdeurs de gestion de quelques unes de ces grandes entreprises et d'autre part les obligations qui pèsent souvent sur elles de respecter davantage que d'autres certaines formes de légalité. Les réponses apportées vont souvent dans le sens d'une transparence apparente accrue ; les transporteurs sont alors conduits à établir et gérer des factures, des paiements à terme, à être plus à jour que d'autres pour le paiement de certaines taxes, ...

... oblige à recruter des transporteurs adaptés à ses exigences ...

Lorsque l'on ne se contente pas du niveau de prestation communément proposé sur le marché le recrutement des transporteurs devient plus difficile, même lorsque la crise rend l'offre de transport surabondante. Cette difficulté croît en effet à mesure que la qualité des services demandés augmente. Les procédures de recrutement sont alors révélatrices du niveau d'exigence.

Lorsque celui-ci est encore faible on se contente d'éviter de faire affaire avec les "canards boiteux", les transporteurs dont le véhicule est en trop mauvais état, dont la réputation de sérieux est douteuse. Il s'agit là d'une attitude encore très répandue, y compris chez des chargeurs accordant la priorité au prix.

On atteint un niveau supérieur lorsqu'il y a une certaine fidélisation du couple que forment le chargeur et le transporteur. Là encore, les pratiques sont très variées. La première forme de fidélisation reste celle créée par l'habitude de travailler ensemble qu'ont deux partenaires qui se connaissent. On en vient ensuite à une formalisation plus marquée des liens : le chargeur tend alors à s'assurer l'exclusivité de l'activité de certains transporteurs. Il le fait en signant un contrat directement avec le transporteur ou bien avec un intermédiaire qui se chargera de recruter suivant ses vœux. Enfin, la forme la plus extrême de fidélisation confine au transport pour compte propre : il s'agit

du financement par le chargeur du véhicule du transporteur, lequel rembourse peu à peu, à mesure de son activité.

En matière de qualité de service, le sommet est atteint par certaines entreprises opérant dans le transport "express". Sur ce créneau, les positions sont complètement inversées puisque ce sont les transporteurs qui attendent les clients.

Si l'on cherche à repérer une dynamique dans ces pratiques de recrutement, on peut avancer le jeu d'hypothèses suivant :

- la crise, en raréfiant le fret a des effets contradictoires ; d'une part, elle empêche le renouvellement du parc et diminue la marge des transporteurs ; elle tend ainsi à diminuer la qualité des prestations offertes ; d'autre part, en intensifiant la concurrence entre transporteurs, elle offre aux chargeurs davantage d'opportunités pour obtenir des améliorations qualitatives. Cette contradiction est surmontée par une dichotomie du secteur des transports qui s'accroît en séparant de plus en plus nettement les transporteurs capables d'offrir des prestations de qualité supérieure du "tout-venant".
- même vis-à-vis de ces transporteurs de "haut de gamme", la situation des chargeurs se renforce. Ces derniers en profiteraient alors, pour gagner en souplesse sans perdre sur la qualité des prestations. C'est ainsi que la tendance serait de se débarrasser de certaines contraintes de gestion en passant, par exemple, contrat avec des intermédiaires plutôt que directement avec des transporteurs. Elle serait aussi d'abandonner progressivement le compte propre déguisé (le financement de véhicules) et peut être même le compte propre (par exemple en sous-traitant les expéditions les plus délicates à assurer), toujours dans l'esprit d'alléger ses structures.

... et à rémunérer la qualité.

Faire assurer ses expéditions en gardant un niveau d'exigence élevé amène, nous l'avons vu, quelques difficultés de recrutement. Pour attirer les transporteurs, il peut donc être indispensable de mieux les rémunérer. Mais la rémunération plus avantageuse, relativement bien sûr, qu'offrent alors certains chargeurs à leurs transporteurs ne se traduit pas forcément par un prix à la t-km plus élevé. Elle n'est pas toujours volontaire non plus.

Parce qu'il s'agit d'entreprises importantes, ces chargeurs possèdent tout d'abord bien des moyens d'action pour rémunérer mieux leurs transporteurs. Ceux-ci résultent de l'étendue de leurs activités. Ils ont bien sûr la possibilité de pratiquer des tarifs supérieurs à ceux du marché, mais ils ont aussi parfois la possibilité de rémunérer mieux sans payer davantage. C'est ainsi, par exemple, que les brasseries offrent un fret recherché par les camionneurs car elles peuvent fournir un chargement au retour (des casiers vides) qui participe à la rentabilisation de la totalité du voyage. La régularité de leur demande de transport est également un atout essentiel qui permet d'améliorer le revenu global du transporteur sans grever le budget du chargeur. L'intérêt que peuvent avoir les transporteurs à prendre en charge ce fret là est donc à examiner de manière plus large que le seul prix à la t-km.

D'autre part, les chargeurs importants entretiennent des liens plus ou moins étroits avec certaines institutions (diverses autorités publiques, des organisations professionnelles, ...). Il est clair que dans certains cas, ces liens induisent une certaine rigidité qui les empêche de jouer ouvertement à la baisse, à moins que la rigidité en question ne provienne de quelque mode de gestion manquant de souplesse, le cas est fréquent dans les grandes entreprises. Nous constatons en tout cas que certains des chargeurs qui "payent bien" n'ont pas entière latitude pour négocier systématiquement les prix les plus bas. Ils réorientent alors, bon gré mal gré, leur stratégie en direction d'exigences de qualité.

Il convient de préciser que l'intérêt, pour un grand chargeur, de mieux rémunérer ses transporteurs est double. Dans un premier temps, il facilite ainsi ses opérations de recrutement. Mais ce qu'il vise ensuite, c'est la fidélisation de ces transporteurs qui les rendra plus dépendants.

En conclusion de ces développements sur des chargeurs bien peu nombreux en réalité, on peut s'interroger pour savoir si, en se donnant comme priorité la qualité de service dès aujourd'hui, ils ne sont pas les précurseurs en Afrique d'un mouvement que l'on constate dans d'autres continents. Bornons-nous à constater qu'aujourd'hui les entreprises susceptibles d'adopter cette stratégie - des entreprises importantes, parfois européennes, souvent à l'origine de flux d'import-export conséquents - connaissent des difficultés au sud du Sahara. Mais si celles qui demeurent peuvent faire émerger une offre de transport qui se rapproche des standards internationaux de qualité, alors elles contribuent à préparer des conditions favorables au développement futur d'autres activités.

Quand le problème est encore de trouver une offre de transport

Nous l'avons déjà vu, certains chargeurs, les paysans des zones de brousse éloignées d'un axe fréquenté, sont à l'écart de l'offre pléthorique de transport que la crise provoque. Leur marge de négociation avec le transporteur qui se présente est alors quasiment nulle.

Pour se prémunir de tels inconvénients, deux solutions peuvent être mises en oeuvre par les populations concernées : la prise en charge par le paysan du transport initial d'une part, la migration rurale d'autre part.

C'est un fait que les paysans échappent rarement à la tâche qui consiste à transporter leur production dès qu'ils souhaitent la commercialiser, du champ au lieu où l'offre de transport est disponible. En Afrique sub-saharienne, compte tenu des moyens rudimentaires qu'ils peuvent généralement mettre en oeuvre, ces parcours atteignant parfois plusieurs dizaines de kilomètres, sont humainement, socialement et économiquement extrêmement coûteux. Pourtant, la monétarisation croissante de la vie quotidienne, même en région rurale, rend souvent ces efforts de plus en plus nécessaires.

L'autre solution est alors la migration temporaire ou définitive vers une zone mieux desservie (en bordure d'une route bitumée par exemple). Les agriculteurs se heurtent là aux difficultés classiques de tous les émigrants : déracinement et conflit avec les populations déjà installées. En outre les problèmes d'épuisement des sols sont souvent renforcés par la densification du peuplement et par le fait que les routes sont rarement tracées avec le souci de desservir les zones les plus fertiles.

Au total, les populations concernées paient, quel que soit le choix qu'elles font, le prix fort de leur isolement. En outre, ces solutions sont souvent partielles du point de vue qui est le notre car même au bord d'une route fréquentée, il est parfois difficile de trouver une place pour embarquer pour un paysan et ses quelques paniers.

On pourrait penser que la concurrence sur les grands axes s'accroissant, on assiste à un mouvement de redistribution de l'offre de transport qui se répartirait mieux sur l'ensemble du territoire. En fait, bien des éléments viennent contrecarrer ce processus. On peut citer en premier lieu le vieillissement du parc qui incite chaque jour davantage le camionneur à la prudence en ne s'éloignant pas des axes faciles.

On peut encore avancer une hypothèse qui reposerait sur un phénomène d'écrémage du marché que subissent les pick-up. Ceux-ci sont en effet concurrencés aujourd'hui par des véhicules plus gros sur les liaisons entre gros villages et marchés urbains secondaires. Or, ces itinéraires étaient souvent à la base de leur rentabilité. Ces

bouleversements provoquent alors de nombreux arrêts d'activité parmi ces véhicules qui sont les seuls à pouvoir circuler sur les pistes s'enfonçant le plus loin en brousse. Enfin, en raréfiant les revenus de l'Etat, la crise ne favorise pas l'entretien des routes et des pistes dont la dégradation est rapide.

Nous avons donc décrit trois types de stratégie de chargeur et nous les avons reliés à certaines caractéristiques de ces mêmes chargeurs. Nous avons ainsi vu apparaître les trois couples suivants :

- des chargeurs urbains de toutes tailles jouent à la baisse des prix ;
- quelques chargeurs importants donnent la priorité à la qualité de service ;
- les paysans n'ont guère les moyens de développer une stratégie.

Il est évident que ces trois stratégies ne sauraient en aucun cas rendre compte de l'ensemble des comportements que l'on peut constater de Douala à Bamako. Nous espérons simplement avoir repéré les plus significatifs. De la même manière ces comportements ne sont pas exclusifs. Lorsqu'un chargeur accorde sa priorité au prix ou à la qualité de service, l'autre terme de la négociation ne le laisse pas indifférent.

Cette dernière remarque en amène une autre : nous venons de décrire des stratégies individuelles et nous avançons sans craindre d'erreur que la majorité des chargeurs choisissent de peser d'abord sur les prix plutôt que sur la qualité. Cela ne signifie certainement pas que les problèmes que l'on rencontre sur ce dernier point dans les transports routiers d'Afrique ne gênent pas leur activité. Le niveau d'exigence des chargeurs, le niveau de qualité que peut offrir le marché des transports et le niveau de développement économique entretiennent des liens complexes qui déterminent en grande partie la situation que l'on constate. Il y a également derrière ces questions une réflexion à mener sur la perception que l'on a de ces critères de qualité car cette perception est éminemment culturelle. Il y a enfin un problème, que l'on retrouve aussi chez les transporteurs, d'arbitrage entre le court terme (les coûts directs de transport) et le plus long terme (les coûts indirects de la mauvaise qualité du transport).

III - LES INTERMEDIAIRES

Des entretiens effectués auprès des transporteurs, il ressort que les intermédiaires sont la bête noire des artisans-transporteurs. Pourtant, ils existent et nous poussent donc à nous interroger sur leur véritable nature. Nous le ferons en précisant ce qu'est, à nos yeux, leur fonction. Nous verrons que ceci nous amènera d'une part à ne pas nous limiter aux seuls "cocksers", et d'autre part à rejeter un certain nombre d'individus n'assurant pas cette fonction. Dans un deuxième temps, nous examinerons la manière dont l'activité des intermédiaires peut modifier les termes de la confrontation chargeurs/transporteurs.

3.1 - INTERMEDIAIRES PROFESSIONNELS ET PARASITES DU SYSTEME

Le terme générique que nous avons utilisé pour les désigner le suggère fortement, les intermédiaires opèrent à l'interface entre chargeurs et transporteurs. Leur métier est donc tout naturellement de mettre en relation la demande de transport et l'offre.

Ce rôle qui consiste à faire coïncider offre et demande est relativement complexe dans la mesure où il nécessite de prendre en compte toutes les dimensions d'une

expédition à la fois. Il ne s'agit pas, en effet, de ne rapprocher ces deux termes que dans l'espace et dans le temps, c'est-à-dire de fournir à qui un camion, à qui un chargement au lieu et à l'instant auquel on le désire. Il y a aussi tout un travail à réaliser pour adapter l'offre de transport aux exigences du demandeur (délais d'acheminement, fiabilité, "confort" des marchandises, prix, ...) et un effort identique à fournir pour répondre à celles de l'offreur (adaptation aux possibilités techniques, conditions de rémunération, ...). Il y a donc là un vrai métier.

Pour savoir si ce métier répond à une demande sociale, il n'y a qu'à ouvrir les yeux : les intermédiaires existent car des chargeurs comme des transporteurs jugent utile d'y faire appel. Les deux parties peuvent en effet tirer profit de leur activité. Ils peuvent soulager les chargeurs du poids de la gestion de leur fret et leur proposer des prestations de transport mieux adaptées à leurs besoins. Ils peuvent aider les transporteurs à optimiser les rotations de leurs véhicules et donc leur permettre de mieux rentabiliser leur exploitation. Un intermédiaire qui fait son métier est donc susceptible d'apporter une valeur ajoutée à ses deux partenaires.

Un des traits dominants du contexte actuel du camionnage en Afrique est la surcapacité globale que la crise économique a impliquée dans le secteur des transports. Chacun des acteurs en présence voit son rôle modifié en conséquence. Nous avons vu que la position des chargeurs, pour peu qu'ils aient facilement accès à l'offre, s'en est trouvée renforcée. Pour le transporteur, la recherche du fret est devenue primordiale. L'intermédiaire, puisqu'il est situé au point de contact des deux protagonistes, se voit lui aussi contraint de fournir un effort prioritaire afin de trouver du fret tout en continuant à tenir compte des desiderata des chargeurs. Il facilitera alors le remplissage rapide des véhicules et pourra faire bénéficier le chargeur d'une offre adaptée. C'est à ce prix qu'il apportera une valeur ajoutée à ses partenaires.

On ne peut à l'évidence attendre des intermédiaires qu'ils fassent se multiplier les tonnages qui seront confiés aux transporteurs. Ils ne peuvent donc apporter de solution à la surcapacité globale du secteur. Ils ne peuvent que rendre plus aisée la recherche de fret par les transporteurs pour qui ils travaillent en concentrant l'information à leur intention. Ce rôle de concentration de l'information est donc essentiel.

La fonction des intermédiaires étant précisée, nous avons maintenant les moyens de distinguer les vrais professionnels des autres. L'intermédiaire fonctionne sur un réseau de relations. Ce réseau est constitué de transporteurs d'une part et de chargeurs de l'autre. Pour assurer sa tâche prioritaire, si l'on fait référence à la situation actuelle du marché des transports, l'intermédiaire doit être en contact avec un nombre élevé de chargeurs. C'est le seul moyen qu'il ait d'obtenir le fret qui fait tant défaut aux transporteurs et d'en concentrer la demande. De l'autre côté, il est bon qu'il reste en relation avec plusieurs transporteurs, s'il souhaite pouvoir répondre à une demande diversifiée des chargeurs.

Ces principes nous conduisent à éliminer de la profession d'intermédiaires ceux qui ne travailleraient que pour un seul chargeur. En effet, leur activité ne possède quelque valeur que pour le chargeur dont ils gèrent le fret en tant que salarié de celui-ci ou bien en tant que sous-traitant. Lorsque, pour confier du fret à un transporteur, ils réclament à ce dernier une commission, ils profitent d'une situation de rente. Ce sont les parasites du secteur des transports. Le schéma 2 tente de résumer cette distinction essentielle entre les intermédiaires professionnels et les parasites du système.

Schéma 2 : Intermédiaires professionnels et parasites du système

Le véritable intermédiaire est au centre d'un réseau rassemblant plusieurs chargeurs et plusieurs transporteurs.



En situation de pénurie de fret, un intermédiaire, même s'il ne travaille que pour un seul transporteur, doit rester en relation avec plusieurs chargeurs.



L'intermédiaire en contact avec un seul chargeur profite en fait d'une rente de situation.



Quant aux "vrais" intermédiaires, ceux qui remplissent effectivement leur fonction, on s'aperçoit qu'ils peuvent être de natures très diverses. Les syndicats de transporteurs, lorsqu'ils recensent le fret disponible et le répartissent, jouent un rôle d'intermédiaire. Pour les bureaux de fret, les bourses ou certains organismes étatiques de contrôle du fret (tels l'ONT malien), cela est encore plus évident. Enfin, il existe des "cocksters", des "commissionnaires" suivant les appellations, qui font correctement leur métier d'intermédiaire.

Lorsqu'ils dénoncent les intermédiaires, les transporteurs ne doivent donc pas se tromper de cibles et bien distinguer les parasites, ceux qui vivent de situation de rentes. Les intermédiaires professionnels ont une légitimité économique.

Nous cernons maintenant mieux quelle est la nature de la fonction d'intermédiaire entre chargeurs et transporteurs et quels acteurs jouent ce rôle. Il nous faut maintenant nous attacher à mieux comprendre les relations qui unissent ces partenaires. Nous le ferons en examinant les conséquences de l'activité de ces intermédiaires sur les rapports entre chargeurs et transporteurs.

3.2 - LES INTERMÉDIAIRES NE SONT PAS NEUTRES

Comme toute relation commerciale, les relations qui se nouent entre les chargeurs et les transporteurs sont d'abord le fruit d'un véritable rapport de force. Les intermédiaires s'immiscent au cœur de ces liens. Nous avons vu que leur métier est de fournir une prestation de service, source de valeur ajoutée, tant aux transporteurs qu'aux chargeurs. On ne peut pourtant pas en conclure que cela les assure d'une parfaite neutralité, bien au contraire. Nous allons examiner comment chaque catégorie d'intermédiaires est porteuse d'une stratégie propre qui l'amène à prendre parti.

Le syndicat des transporteurs défend les transporteurs.

Affirmer que le rôle du syndicat des transporteurs est de défendre les transporteurs est un truisme. C'est pourtant ainsi que s'explique la volonté systématique qu'ont les organisations professionnelles d'assurer la fonction d'intermédiaire. Pour elles, l'enjeu est double ; il s'agit non seulement de raccourcir les délais de recherche de chargement pour leurs adhérents, mais aussi, et c'est peut-être l'essentiel, de se donner les moyens d'agir efficacement pour maintenir des prix rémunérateurs pour les camionneurs. Nous constatons donc d'emblée qu'il s'agit de contrer les effets négatifs d'un rapport de force trop favorable aux chargeurs.

L'analyse des prix de transport a montré qu'au Mali et au Cameroun les prix sont plus élevés quand le transport s'effectue du haut de la hiérarchie urbaine vers le bas (c'est-à-dire des grandes villes vers les plus petites). En Côte d'Ivoire, on constate le phénomène inverse, à savoir que les prix sont plus élevés lorsqu'on remonte dans cette hiérarchie. L'explication en serait l'influence du syndicat dans les villes autres qu'Abidjan, le syndicat empêchant à l'intérieur du pays l'avilissement des prix. Si cette hypothèse s'avère exacte, elle démontrerait l'efficacité du syndicat ivoirien à soutenir les prix.

Néanmoins, l'intervention du syndicat ivoirien ne bénéficie pas d'une façon équitable à toute la profession et plusieurs facteurs y concourent.

Le premier est la présence limitée du syndicat dans l'ensemble du pays. En effet, le syndicat n'est fortement implanté que dans les villes, à l'exception d'Abidjan où son rôle est assez limité. Une grande partie des transactions échappe ainsi à sa surveillance et conséquemment les niveaux de prix nationaux montrent une grande variabilité.

Le deuxième concerne la politique suivie par les différentes sections locales : les transporteurs non domiciliés dans la ville ont un moindre accès à la distribution du fret que les transporteurs locaux. Cela signifie que les transporteurs ayant amené un chargement dans la région doivent souvent rentrer à vide ou, que s'ils arrivent à trouver du fret, ils risquent des fortes amendes de la part du syndicat local. Cette ségrégation n'encourage pas les petits transporteurs à pratiquer avec efficacité le transport national. En outre, elle ne favorise le soutien des prix de transport que partiellement puisque pour le retour les transporteurs n'ont d'autre solution que de casser les prix s'ils ne souhaitent pas rentrer à vide.

Enfin, le troisième facteur concerne la "passivité" du syndicat. Dans les lieux où l'activité du syndicat est forte, il possède de fait un monopole de l'offre de transport issue des artisans. Une part importante des chargeurs est contrainte de lui confier son fret. La fonction du syndicat n'est pas alors la recherche du fret, mais au mieux sa répartition.

Ce malaise sur les objectifs du syndicat s'est manifesté lors des entretiens dans lesquels de nombreux transporteurs ivoiriens ont souhaité que le syndicat ne se contente pas d'une situation acquise. Ils se sont prononcés pour une participation plus active du syndicat dans l'organisation du fret.

Malheureusement une analyse comparative du rôle du syndicat dans les trois pays n'est pas possible étant donné qu'il n'est actif en tant qu'intermédiaire qu'en Côte d'Ivoire. Si certaines faiblesses du syndicat-intermédiaire ont été décelées, l'on peut cependant dire que le bilan est plutôt positif : d'une part, il jouit dans l'ensemble d'une bonne image auprès des transporteurs qui ne le considèrent pas comme un intermédiaire et qui voudraient même lui accorder plus d'attributions et d'autre part, il évite dans la mesure de ses possibilités la chute des prix de transport.

Le bureau de fret, plusieurs partenaires, plusieurs stratégies.

Le bureau de fret est composé de représentants des pouvoirs publics, des transporteurs et des chargeurs ; généralement il a un statut public. En plus de la distribution du fret, le bureau peut avoir d'autres fonctions, comme dans le passé en Côte d'Ivoire : la création et le suivi d'une base de données statistique et l'émission et la gestion des lettres de voitures.

Dans certains pays, comme le Mali, des administrations jouent le rôle du bureau de fret. Effectivement, l'Office National des Transports (ONT) est chargé de la régulation du secteur routier, de la collecte des données statistiques et de l'organisation de l'affrètement au niveau interrégional et international.

La diversité de composition et d'objectifs de ce type d'intermédiaire débouche nécessairement sur une stratégie qui manque de cohésion car les intérêts des différents partenaires ne sont souvent conciliables qu'au prix de compromis délicats. Les actions des représentants des transporteurs, tendant vers la défense de la profession, se voient limitées par celles des pouvoirs publics, garants de l'intérêt collectif, ou par celles des chargeurs, orientées vers une qualité de service et/ou des prix de transport les plus bas possible.

Ainsi, l'essai de conciliation des intérêts des partenaires conduit à des conditions de fonctionnement contraignantes pour les usagers, tant chargeurs que transporteurs. C'est l'exemple du bureau de fret en Côte d'Ivoire : les chargeurs l'évitaient parce qu'il fallait respecter les tarifs et ils ne pouvaient pas choisir le transporteur ; les transporteurs faisaient de même parce que sur les documents étaient indiquées les caractéristiques réelles du transport (prix, produit, quantité transportée) qui pouvaient les "trahir" lors des contrôles routiers.

Actuellement, il n'existe dans aucun des trois pays étudiés de bureaux de fret en fonctionnement. En Côte d'Ivoire, après la disparition du bureau de fret il y a plusieurs années, la bourse de fret démarre à peine avec un statut d'organisme privé.

Cependant, si le bureau de fret est une institution qui n'est pas arrivée à s'implanter durablement dans le transport routier, cela n'est pas dû uniquement à une hétérogénéité de ses objectifs. Une deuxième raison est que le statut même du bureau, émanation des pouvoirs publics, n'attire pas les différents acteurs. Derrière ce rejet d'une forme d'intervention publique, c'est aussi la légitimité de l'Etat à promouvoir l'intérêt général contre des intérêts particuliers qui est en cause. Une troisième cause réside dans la dynamique du bureau. Comme le syndicat, le bureau de fret maintient une activité passive dans son rôle d'intermédiaire : pour la recherche du fret, au lieu de faire un démarchage énergique et continu auprès des chargeurs, l'on attend qu'ils viennent à la recherche d'un transporteur ; pour la distribution du fret, l'on attend également que les transporteurs viennent proposer leurs services.

Comme nous venons de voir, la réussite du bureau de fret (ou d'un organisme similaire) dépend de la confiance que lui accordent chargeurs et transporteurs. Pour cela il est indispensable de fixer des objectifs et une politique cohérents pour que la mise en oeuvre du fonctionnement quotidien de l'organisme ne crée pas de dysfonctionnements. De plus, étant donné la situation actuelle, marquée par la raréfaction du fret, il s'avère indispensable que le bureau adopte une stratégie plus agressive pour sa recherche.

Les intermédiaires privés, une fausse neutralité.

La première caractéristique qui distingue nettement ce groupe des opérateurs déjà évoqués, est qu'il s'agit d'individus travaillant de manière isolée. Leur activité se fonde uniquement sur un ensemble de contacts qu'ils entretiennent et qu'ils monnaient.

Aucune réglementation ne régit cette profession ; elle demeure très largement informelle. L'accès à cette activité doit néanmoins être fortement contraint par la nécessité de posséder un réseau de relations pour pouvoir travailler.

Ces relations, qui impliquent évidemment des chargeurs et des transporteurs, sont souvent basées sur des liens personnels que le "cockser" ou le "commissionnaire" sait se ménager. A leur origine se trouvent parfois des appartenances familiales ou ethniques communes mais le trait à souligner est la confiance que doivent avoir ses partenaires en la capacité de l'intermédiaire à résoudre leurs problèmes.

La stratégie de l'intermédiaire est personnelle. Son objectif est d'optimiser son profit, qu'il opère tant auprès d'un chargeur que d'un transporteur. Il est donc a priori d'une neutralité absolue. Mais, à l'image du transporteur, il ne tire ses revenus que du fret qu'il peut traiter. En une situation de pénurie de fret, la recherche de celui-ci devient donc le point crucial de son activité. En outre, toujours à cause du manque de marchandises, sur le marché de l'intermédiation les principaux demandeurs sont les transporteurs. Cette conjoncture d'ensemble tend alors à effacer complètement la neutralité initiale de l'intermédiaire. Il aura en effet tout intérêt à ménager le plus possible ses chargeurs pour faire porter le maximum du poids de son activité par les transporteurs.

Il convient de noter que ce parti pris en faveur des chargeurs ne dépend que de la situation générale du marché. Si l'on pouvait imaginer que la conjoncture se retourne, ce parti-pris s'inverserait instantanément. En ce sens, on peut dire que l'intervention des intermédiaires privés est un facteur d'amplification des effets de la conjoncture. En situation marquée de pénurie de fret, leur activité confirme donc un rapport de force défavorable aux transporteurs.

L'apport de ce type d'opérateurs est en premier lieu la dynamique qui est la leur pour la recherche effective du fret. Ne bénéficiant d'aucun monopole, protégé par aucune réglementation, l'intermédiaire privé ne peut se contenter d'attendre que le fret vienne à lui. Il est donc contraint de débusquer les chargements et ces efforts profitent d'abord aux transporteurs qui le paieront. Un autre avantage est la situation de concurrence qu'ils créent sur le marché de l'intermédiation et qui est de nature à l'assainir.

Pour conclure à propos de l'intermédiation, nous noterons que le renforcement de son efficacité est porteur de contradiction à terme. En effet, d'une part la contraction du fret disponible provoque une surcapacité globale du marché des transports et d'autre part, l'accélération des rotations que favorise l'amélioration des procédures de recherche de fret renforce ce phénomène.

Deux logiques différentes permettent de surmonter plus ou moins bien cette contradiction. Le syndicat tend plutôt à trouver une solution de sauvegarde des intérêts des transporteurs déjà en place en militant pour limiter l'entrée dans la branche. L'autre logique est plus sélective. Elle est portée par un système d'intermédiaires privés, bourses de fret et "cocksters" confondus, dans lequel les transporteurs qui pourront dégager les moyens nécessaires pour sous-traiter les opérations de recherche de fret seront avantagés par un service efficace alors que leurs collègues disparaîtront. Cette sélection s'opérera alors au détriment des opérateurs les moins performants du marché, ce qui est, d'un point de vue économique au moins, positif.

CONCLUSION

Deux points forts se dégagent de cette analyse des interlocuteurs des transporteurs. Le premier se réfère à l'importance de l'adaptation de l'offre à la demande. Le second traite des évolutions de l'activité d'intermédiation.

L'ADAPTATION DE L'OFFRE DE TRANSPORT A LA DEMANDE DES CHARGEURS

Avec l'actuelle crise économique dans les pays africains et ses conséquences sur une offre de transport globalement excédentaire, l'idée prévaut que les chargeurs se trouvent en position de force vis-à-vis des transporteurs et qu'ils profitent du contexte en essayant de ramener systématiquement les prix du camionnage vers le bas. Néanmoins, nous avons vu que les situations sont diverses : si la majorité des chargeurs adopte effectivement cette attitude, certains cherchent avant tout une qualité de service et sont prêts à améliorer conséquemment la rémunération, et enfin, d'autres, en milieu rural surtout, sont captifs de l'offre de transport existante et disposent d'une marge de négociation assez faible, si marge il y a.

Malgré des caractéristiques différentes, les deux dernières catégories de chargeurs mettent en évidence une problématique commune, bien qu'à des niveaux différents, à savoir l'adaptation qualitative et quantitative de l'offre à la demande.

De nombreux travaux ont mis en évidence maintes fois le caractère permissif du transport dans le développement des activités économiques. Mais le transport ne se limite pas à l'existence d'infrastructures en plus ou moins bon état. Les conditions de fonctionnement du secteur sont également primordiales, et parmi elles l'adaptation de l'offre à la demande.

La diminution du niveau des prix du transport routier entraîne une dégradation de la santé financière des transporteurs, notamment des artisans, qui se reflète nécessairement sur le service offert. D'une part, la qualité des services existants diminue (vieillesse et réduction du parc, limitation spatiale des aires desservies, ...) et d'autre part, les transporteurs ne sont pas en mesure de proposer de nouveaux services (transport de conteneurs, véhicules frigorifiques, ...).

L'adaptation qualitative de l'offre à la demande pose la question de savoir dans quelle mesure le développement de certaines activités économiques est entravé par un niveau insuffisant de qualité des prestations de transport. Pour y répondre, il est indispensable de ne pas se limiter à n'étudier que les chargeurs opérant aujourd'hui. Cette demande exprimée cache en effet l'ensemble des besoins des activités qui auraient prospéré si ... Parmi ses activités plus exigeantes, celles ayant comme cadre le marché international occupent une place importante car elles sont contraintes de se plier à des standards de qualité obligatoires.

Mais il est permis de penser que l'évolution de certains secteurs dont l'aire d'influence ne dépasse pas les frontières nationales est retardée par la nécessité de s'adapter aux faiblesses de l'offre existante.

Le caractère essentiel de la disponibilité de l'offre est particulièrement visible en régions rurales. Les exemples abondent à travers tout le continent de contrées dont la mise en valeur agricole reste bien en deça des potentialités du fait d'une offre de transport déficiente. Nous ne pensons pas nous tromper en avançant que la région de Kayes au Mali est dans ce cas. L'afflux massif de produits vivriers issus de "la route du Nord" vers Brazzaville au Congo, après le bitumage de celle-ci, est un autre exemple qui montre bien à quel point c'est l'offre effective de transport qui importe : la différence

entre la "route du Nord" en terre et la même route revêtue, ce n'est pas quelques heures de gagné, c'est une fréquentation décuplée de la part des transporteurs de produits agricoles et c'est d'abord cela qui stimule la production.

Si l'analyse du rôle du transport dans le développement des activités économiques peut reposer dans un premier temps sur l'étude des prix, elle doit rapidement intégrer des considérations sur la qualité des prestations fournies.

QUELLES EVOLUTIONS DE L'ACTIVITE D'INTERMEDIATION ?

La légitimité de la fonction d'intermédiation est remise en cause par de nombreux transporteurs. Ceux-ci ont tendance à n'accepter que les opérateurs qui les soutiennent dans leur confrontation avec les chargeurs. Il est vrai que dans une conjoncture durable de pénurie de fret, ils ont besoin d'être défendus.

D'un autre point de vue, l'activité des intermédiaires est entachée de dysfonctionnements graves et très préjudiciables tant aux chargeurs qu'aux transporteurs. Les "cockers" qui profitent de rentes de situation en exigeant des commissions trop élevées sont une première illustration de ces problèmes. L'employé d'un chargeur qui institue un péage entre le transporteur et le fret sans rendre aucun service réel en échange en est une autre. Mais en réalité, ce sont toutes les formes d'intermédiation qui en sont affectées ; les administrations et les bureaux de fret traînent avec eux la prévarication de leurs éléments les moins scrupuleux ; quant aux syndicats de transporteurs, ils ne sont pas à l'abri d'une gestion qui ne favoriserait qu'un petit nombre de leurs associés, l'expérience camerounaise passée nous le prouve.

De l'ensemble de ces remarques, nous concluons qu'il n'existe pas de type idéal d'intermédiaire qui répondrait au mieux à la totalité des besoins exprimés. On pourrait plutôt imaginer un système dans lequel les différentes formules d'intermédiation entreraient en concurrence-complémentarité.

Concurrence parce que les mécanismes de régulation du marché sont les seuls aptes à assainir durablement cette activité. Elle a besoin de se professionnaliser et de se dynamiser dans les services qu'elle rend tant aux transporteurs qu'aux chargeurs. Vis-à-vis des transporteurs, la recherche de fret devient de plus en plus une opération de marketing. Attendre le fret dans son bureau ne suffit plus. Les chargeurs expriment de leur côté des demandes variées qu'il est stratégique de satisfaire si l'on souhaite les attirer. Il y a alors des solutions nouvelles à inventer pour mieux susciter l'adaptation de l'offre. Pour s'affirmer, ces évolutions nécessitent un moteur puissant que nous voyons dans l'émulation que crée une situation concurrentielle. C'est à travers ces évolutions que naissent les seuls moyens efficaces d'écarter de cette activité les opérateurs qui y introduisent les dysfonctionnements les plus graves : plus les services des "vrais" intermédiaires seront complets et efficaces, plus les prélèvements de ceux qui ne les rendent pas seront insupportables.

La complémentarité est imposée par la diversité des chargeurs et des transporteurs. Les besoins variés des uns et des autres impliquent des créneaux spécifiques pour les intermédiaires. De fait, aujourd'hui déjà, ce sont, par exemple, surtout les artisans transporteurs qui viennent chercher l'appui du syndicat. A l'avenir, on peut imaginer que des chargeurs recherchent des courtiers compétents pour se charger d'organiser des opérations complexes d'acheminement. Dans ce cadre, différentes formules d'intermédiation peuvent se compléter.

Le fonctionnement d'un tel système implique que chaque opérateur perde la situation de monopole qu'il aurait pu occuper, mais acquiert en contrepartie davantage d'efficacité dans son activité. Tous les intermédiaires n'étant pas actuellement armés de

la même manière pour assurer l'intermédiation, la réponse au défi d'une cohabitation réside incontestablement dans une modification profonde des modes de fonctionnement actuels de chacun. L'immobilisme de certains les conduirait sans aucun doute à disparaître de la distribution du fret.

Mais ne nous leurrions pas, il n'existe pas de solution "miracle" pour remédier instantanément aux dysfonctionnements constatés. Tout ce qui sera tenté demandera du temps, et les pratiques qui émergeront seront de toute manière fortement corrélées à celles qui font vivre les autres secteurs de la société.

LES PRATIQUES DE GESTION A COURT TERME DES ARTISANS - TRANSPORTEURS

J. LAMBERT, Institut National de Recherche sur les Transports et leur Sécurité
Bron - France

Possédant 1, 2, voire 3 véhicules, les artisans-transporteurs représentent en Afrique Sub-saharienne la majorité des transporteurs (90 à 95 % suivant les pays) et détiennent environ 50 à 70 % du parc des entreprises de transport public. Leur rôle apparaît donc essentiel dans le fonctionnement du secteur du transport routier de marchandises. Mais quelles règles de gestion appliquent-ils, et pour quels résultats ?

I - ORGANISATION ET FONCTIONNEMENT DES PETITES ENTREPRISES DE TRANSPORT

1.1 - COMMENT DEVIENT-ON TRANSPORTEUR ?

Beaucoup de personnes veulent un jour devenir transporteur ; toutes pensent que l'on gagne énormément d'argent dans ce secteur. Les chauffeurs de poids lourds notamment ont tous le projet d'avoir un jour leur propre camion dès qu'ils auront l'argent nécessaire. Car en l'absence de réelles barrières réglementaires, le seul véritable frein à l'entrée dans le secteur du camionnage est, pour l'artisan-transporteur, d'ordre financier. La possibilité qu'a un transporteur ou un candidat transporteur d'acquérir son premier véhicule, de renouveler puis d'agrandir son parc dépend de sa seule capacité d'autofinancement, de mobilisation des sommes épargnées par ses proches (généralement la famille) et d'accès au crédit officiel.

Le scénario classique est le suivant : le transporteur achète un petit camion de 5 à 10 tonnes (souvent d'occasion) avec un "frère" et, après 1 à 2 ans d'exploitation (2 périodes de traites), il achète un véhicule généralement plus gros afin d'assurer la continuité de son activité au cas où l'ancien viendrait à avoir une panne importante. Le véhicule est généralement acheté avant la période de forte activité ; ainsi, à la fin de cette période, l'argent permet de remettre en état le véhicule (réparation, changement des pneumatiques) et de payer l'assurance. Il s'agit donc d'une gestion et d'une activité de survie ayant sa logique propre.

1.2 - UNE PRESENCE SUR L'ENSEMBLE DES SEGMENTS DE MARCHÉ

Les artisans transporteurs sont présents sur un grand nombre de segments de marché :

- les produits vivriers non usinés et les produits agricoles d'exportation avant leur

regroupement et leur usinage (igname, café, cacao par exemple). Cette activité est fortement saisonnière.

- les produits agricoles regroupés et usinés destinés à l'exportation ou à la consommation locale (coton, riz notamment).
- les marchandises importées ou fabriquées par les industries locales comme le ciment, les engrais.

Les transports nécessitant une bonne qualité de service offerte ou des véhicules spécifiques (citerne, grumier) sont des domaines réservés aux sociétés de transport structurées.

1.3 - LA REPARTITION DES TACHES AU SEIN DE L'ENTREPRISE

L'entreprise artisanale est constituée par un propriétaire qui exploite ses véhicules. Le propriétaire a recours aux deux formes d'exploitation directes suivantes :

- il assure lui-même la conduite et l'exploitation de son véhicule ou d'un de ses véhicules (propriétaire-chauffeur).
- il emploie des chauffeurs et apprentis pour exploiter ses véhicules.

Le propriétaire, le chauffeur et l'apprenti ont chacun des rôles précis à jouer au sein de l'entreprise.

* Le propriétaire :

- traite avec les autorités locales ou nationales ;
- cherche le fret auprès des chargeurs, du Syndicat, ou des cockers (ou courtiers) ;
- négocie le prix du transport avec le client (expéditeur) ou le représentant de ce dernier ;
- assure lui-même les frais d'entretien et réparation de sa flotte ;
- donne aux chauffeurs les frais de route (nourritures, contrôles routiers, prix du carburant, etc.).

* Le chauffeur :

- assure la conduite du véhicule ;
- surveille l'état du camion ; il est tenu d'indiquer au propriétaire les entretiens-réparations à effectuer sur le véhicule après chaque voyage ;
- assure l'entretien courant et les petites réparations durant le voyage ;
- apprend à conduire à l'apprenti ;
- trouve parfois le fret de retour.

Le propriétaire emploie en général les chauffeurs en qui il a confiance.

* L'apprenti :

- répare les crevaisons, change les pneus ;
- charge et décharge le camion ;
- garde le camion notamment la nuit.

L'apprenti est choisi soit par le propriétaire soit par le chauffeur. Le dernier cas est le plus fréquent.

La spécialisation des tâches est donc beaucoup moins poussée que dans les sociétés de transport : pas de comptabilité écrite (et donc une certaine méconnaissance des coûts), pas d'atelier intégré de réparation, utilisation de la main d'oeuvre familiale (notamment pour la conduite des véhicules). Compte tenu de la gestion à court terme qu'ils pratiquent, ils sont très vulnérables notamment en cas d'aléas (panne importante par exemple).

II - LES PRATIQUES D'EXPLOITATION

2.1 - UNE FIABILITE LIMITEE DU SERVICE OFFERT

A part les entreprises structurées qui, grâce à la qualité de service offerte, arrivent, tant bien que mal, à surmonter la crise actuelle, force est de constater qu'un certain nombre de petits transporteurs offre une qualité de service souvent médiocre. Quelques indicateurs en témoignent :

- véhicule en mauvais état et donc risques de pannes ce qui limite leur disponibilité auprès des chargeurs ;
- délais d'acheminement des marchandises allongés à cause des immobilisations administratives dues à l'état du véhicule (pneus lisses, forte surcharge, etc) et aux papiers non en règle (assurances en particulier) ;
- personnel de conduite insuffisamment formé et parfois peu sûr (mauvaise surveillance du véhicule et des marchandises transportées).

La qualité médiocre du service offert révèle bien le manque de professionnalisme d'un bon nombre d'artisans-transporteurs qui sont entrés dans le secteur du camionnage sans connaissance préalable du métier de transporteur.

2.2 - UNE ATTITUDE TROP SOUVENT PASSIVE EN MATIERE DE RECHERCHE DU FRET

Plusieurs stratégies de recherche du fret ont été identifiées. Elles ne sont pas indépendantes du type d'organisation mis en place par les transporteurs et de la place qu'ils occupent dans la hiérarchie du système de transport. Schématiquement ces stratégies se partagent en deux pôles :

- la mobilisation d'un réseau de contacts personnels et permanents (fidélisation de la clientèle) qui suppose une bonne fiabilité et qualité de service des prestations de transport. Cette démarche, qui apparaît comme une réponse à la crise actuelle dans laquelle une certaine spécialisation (transport des hydrocarbures par exemple) semble le garant d'un minimum de fret, n'est pas assez mise en oeuvre par les artisans ;
- le recours plus ou moins accentué (selon la localisation des véhicules et la période de l'année) à des intermédiaires. C'est généralement la démarche des artisans-transporteurs qui utilisent les services de cockers (intermédiaires indépendants occasionnels ou attitrés) moyennant une commission souvent élevée (5 à 10 % du prix du transport) ou du Syndicat des transporteurs (dans certains pays la bourse de fret) qui démarche à leur place auprès des chargeurs (le plus souvent les institutionnels) et répartit le fret entre les transporteurs par un système de tour de rôle. Dans ce type de situation le transporteur joue un rôle relativement passif. Il n'est pas incité à trouver

rapidement du fret notamment lorsque celui devient moins abondant. Les conséquences en termes d'activité sont évidentes : longues périodes d'immobilisation des véhicules (plusieurs semaines), retours à vide fréquents ; autant de facteurs venant perturber les règles normales d'exploitation des véhicules.

Entre ces deux types de stratégies figurent des comportements intermédiaires et parfois originaux : certains transporteurs (mais ils sont rares) n'hésitent pas à quitter leur région lorsqu'il n'y a plus de fret et s'établir pour quelques mois dans d'autres zones de production ; ils profitent en quelque sorte du rythme saisonnier des productions agricoles pour maintenir tout au long de l'année une activité de transport à un niveau satisfaisant. D'autres (les commerçants-transporteurs notamment) parcourent les zones rurales, achètent des produits et les acheminent jusqu'aux marchés des grandes villes pour les revendre. Dans les zones de faible trafic, il n'est pas rare que le transport mixte (marchandises et voyageurs) soit pratiqué de manière à compléter la recette du voyage.

2.3 - DES CLIVAGES MARQUES DANS LES PRATIQUES D'ENTRETIEN-REPARATION

Les pratiques d'entretien-réparation des véhicules sont à la fois des révélateurs des comportements d'ensemble des transporteurs et des déterminants des coûts d'exploitations futurs des véhicules.

L'entretien le plus courant (vidange, graissage) semble effectué de manière régulière chez la plupart des transporteurs. Chez un bon nombre d'artisans l'entretien-réparation est bien organisé, mais sous-traité à un garage artisanal spécialisé dans la marque des véhicules. Dans le cas d'interventions délicates ils s'adressent aux représentants de marque. La stratégie de maintenance préventive est bien perçue par certains artisans qui y voient leur intérêt ; elle est cependant rarement mise en oeuvre.

Une partie des artisans-transporteurs n'assure pas de manière régulière l'entretien et le contrôle de leurs véhicules. La maintenance est alors réduite à la simple gestion au jour le jour des pannes avec les conséquences redoutées concernant les délais d'obtention des pièces détachées et la recherche de ressources financières suffisantes pour remettre rapidement en état de marche le véhicule. Ce type de comportement semble concerner particulièrement les transporteurs situés dans des villes secondaires, éloignées de la capitale, et très peu équipées en garages compétents.

Dans ce cas, l'ultime panne à laquelle l'artisan ne peut faire face marque l'achèvement du cercle vicieux de la détérioration de sa situation par abandon de son activité.

III - QUELLES REGLES DE GESTION ?

3.1 - UNE GESTION A TRES COURT TERME MALGRE DES ALEAS IMPORTANTS

L'activité d'une petite entreprise de transport est soumise à des fluctuations très importantes. Celles-ci sont principalement la conséquence des variations de la demande de transport. On peut estimer que le chiffre d'affaire peut varier du simple au double en fonction de la période de l'année. Les risques eux aussi sont importants : nul n'est à l'abri d'une panne ou d'un accident immobilisant le véhicule en pleine période d'activité.

Pour faire face à ces aléas, la "logique économique" impliquerait la prise en compte

des risques par une gestion à long terme visant à les amortir. Or il n'en est rien. En matière d'entretien-réparation, une visite approfondie devrait permettre d'intervenir avant que ne survienne une panne importante ; nous avons vu qu'un entretien préventif est rarement réalisé.

La moindre dépense, qu'elle soit prévisible ou non, est souvent source de difficultés, tout particulièrement en période creuse lorsque l'unique préoccupation des transporteurs est, s'ils n'ont pas fini de rembourser l'emprunt contracté, de payer chaque mois la traite. Le recours au crédit pour acheter des pneumatiques et le fractionnement des frais d'assurance en plusieurs versements sont des pratiques courantes. Une réparation importante nécessitera souvent soit un emprunt, soit de réaliser des économies grâce au seul véhicule encore en état de marche lorsque le transporteur a la chance d'en posséder deux. Les délais de paiement doivent obligatoirement être très courts, les transporteurs reçoivent parfois une avance pour payer les frais de carburant.

Les pratiques de surcharge sont l'exemple type de la gestion à court terme des artisans-transporteurs. Elle permet un supplément de recette immédiat moyennant un coût qui est en partie différé : augmentation de la consommation et usure plus rapide des pneumatiques à court terme, diminution de la durée de vie des véhicules et augmentation des frais de réparation à long terme. Comme le souligne Ph. CALVIE (réf. 1) :

"Pour un même investissement sur une même période, la surcharge provoque une augmentation plus rapide du coût d'exploitation mais permet de dégager une marge plus importante durant les premières années. Si l'on fait l'hypothèse, plus proche de la réalité, qu'aucun amortissement n'est réalisé mais que le coût d'exploitation marginal comprend les traites payées par les transporteurs, la surcharge apparaît comme une pratique d'autant plus cohérente que le coût marginal d'exploitation est élevé durant les premières années".

La stagnation des taux de fret et la forte augmentation du prix des véhicules et des consommations intermédiaires (pièces détachées, pneumatiques, gazole) ont sans doute rendu plus aigus les problèmes posés par les pratiques de gestion à court terme mais n'en sont sûrement pas la cause unique. Dès 1979, l'AFT mettait en évidence l'existence de problèmes de trésorerie. Deux explications peuvent être données à cette gestion de l'entreprise à très court terme.

3.2 - UNE ABSENCE DE COMPTABILITE ECRITE ET DES CALCULS COMPTABLES RUDIMENTAIRES

L'absence de formation, voire de compétence, est un argument souvent avancé pour expliquer les difficultés des petits transporteurs ; comme le souligne l'AFT (réf. 2) :

"On doit enfin et surtout remarquer que cette population souffre d'une carence de formation et de qualification professionnelles. Cette dernière carence est complétée par une insuffisance d'information à tous les niveaux ce qui met le transporteur dans une situation de méconnaissance extrême de ses droits et de ses obligations (...). Toutes les notions qu'ils possèdent sont extrêmement vagues et seuls les incidents les rappellent à la réalité mais le plus souvent lorsqu'il est hélas trop tard".

Ne sachant la plupart du temps ni lire ni écrire, il est bien évident que les petits transporteurs ne sont pas à même de tenir une comptabilité écrite. Ils ne font jamais d'évaluation réelle de leurs coûts d'exploitation et ils réalisent toujours le même type de calcul comptable : à la somme reçue pour un transport donné, la consommation de gazole, les frais de conduite et les frais de route sont retranchés ; il reste alors une certaine somme pour payer les réparations, l'entretien, la traite, la patente, etc.

Peut-on néanmoins expliquer leurs pratiques de gestion à court terme par une absence de compétences professionnelles ? Il n'est pas nécessaire d'avoir des notions de comptabilité pour savoir que personne n'est à l'abri d'une panne importante ou que payer la traite est particulièrement difficile en période creuse. L'absence de formation professionnelle ne peut être considérée comme la cause exclusive des pratiques de gestion à court terme.

3.3 - UNE DISSOCIATION DE LA GESTION MATERIELLE ET DE LA GESTION FINANCIERE

Dans une étude sur les petites entreprises de transport en Afrique (Côte d'Ivoire, Burkina, Togo), l'AFT affirme (réf. 2) :

"On a l'impression qu'un flux d'argent passe dans l'entreprise et que la gestion consiste à saisir cet argent au bon moment mais il est tout à fait impossible de connaître la moindre situation de trésorerie et encore moins de pouvoir effectuer une quelconque prévision".

S'il n'existe aucun stock monétaire (ou qu'il est très faible) réservé aux dépenses de l'entreprise n'est-ce pas parce que la gestion financière de l'entreprise est dissociée de sa gestion matérielle ? D. BOUF et C. HEBERT affirment à juste titre *"qu'il y a confusion entre la famille, les entreprises, les emplois générés par ces entreprises et leur profit"* (réf. 3).

Peut-on alors expliquer cette absence de provisions par l'importance du groupe familial ? Il est vrai que le transport fait vivre un nombre de personnes important. D'après les entretiens réalisés, qui ne constituent qu'un petit échantillon, le cercle familial restreint est composé de 10 à 30 personnes dont 1 à 3 assurent des revenus réguliers au groupe.

A la lumière des travaux réalisés sur l'artisanat ivoirien, il est possible de formuler une autre hypothèse. Ainsi, selon le sociologue Abdou TOURE, il est impossible d'analyser les entreprises ivoiriennes en faisant l'économie d'une approche sociologique. Celui-ci affirme : *"Il ne s'agit pas, ou presque pas, d'accumuler un capital économique, il s'agit souvent de vivre au jour le jour, en aidant les siens donc en s'insérant dans un réseau de solidarité"* (réf. 4).

Si l'on applique cette analyse au secteur des transports, on peut faire l'hypothèse suivante : alors que la fonction économique de "chef d'entreprise" du transporteur impliquerait au moins une gestion à moyen terme, donc la constitution de provisions, les contraintes familiales auxquelles il est soumis le lui interdisent. Les dépenses courantes, la solidarité envers le groupe, sont autant de contraintes qui entrent directement en concurrence avec une éventuelle épargne destinée à une planification des risques. A l'inverse, lorsqu'il aura à faire face à une dépense supplémentaire ou subira une baisse de ses recettes, il pourra faire appel à la solidarité.

Ainsi on peut se demander si les pratiques de gestion à court terme ne seraient pas au moins autant la conséquence de la dissociation de la gestion matérielle et de la gestion financière de l'entreprise que la conséquence directe d'un quelconque manque de compétence professionnelle.

3.4 - LA RENTABILITE : UN CONCEPT NON OPERATOIRE ?

Cette dissociation de la gestion matérielle et de la gestion financière de l'entreprise rend très difficile un calcul ex-post de la rentabilité.

On ne sait pas si des apports financiers extérieurs permettent aux transporteurs de continuer bon gré mal gré leur activité. On ne sait pas non plus si les difficultés de nombreux transporteurs ne sont pas plus la conséquence de problèmes de trésorerie que d'un manque réel de rentabilité.

Un calcul ex ante est tout à fait possible : mais quelle signification peut-on lui donner ? Si le calcul d'un prix de revient kilométrique permet aux grandes entreprises de savoir à partir de quel taux de fret leur activité devient déficitaire, il n'en est pas de même pour les petits transporteurs. Le prix de revient kilométrique fait obligatoirement référence à une activité moyenne. L'activité réelle du transporteur ne peut se rapprocher de cette moyenne que s'il possède une flotte importante mais s'il n'a qu'un seul véhicule, une panne conduira à la cessation de toute activité durant une période plus ou moins longue. La notion d'amortissement n'a guère plus de signification pour une petite entreprise de transport. Durant les trente mois où le transporteur devra rembourser le capital emprunté et payer des intérêts, le prix de revient kilométrique réel sera obligatoirement supérieur au prix de revient kilométrique moyen.

IV - FORMER ET STRUCTURER LE SECTEUR ARTISANAL

4.1 - FORMER POUR MIEUX MAITRISER LES COÛTS

La recherche d'une meilleure productivité du transport passe tout d'abord par une maîtrise des coûts, en particulier la consommation de carburant, les dépenses d'entretien-réparation, l'utilisation rationnelle des pneumatiques, etc.

La plupart des entreprises structurées rencontrées ont déjà réduit au maximum ces coûts. En revanche chez les artisans-transporteurs il reste beaucoup à faire. La gestion à très court terme qu'ils pratiquent ne leur permet pas de fonctionner de façon efficace mais seulement de vivre. Ils achètent leurs véhicules sans se soucier vraiment de l'utilisation qu'ils vont en faire, ils ne disposent pas de suivi de la consommation de carburant de leurs véhicules, et n'effectuent pas d'entretien préventif ; ils n'ont pas une approche commerciale active mais subissent les lois du marché.

La connaissance de leurs coûts est très partielle ; ils acceptent ainsi des chargements à prix bas ce qui les conduit, nous l'avons vu, à surcharger au maximum. Le renouvellement de leurs véhicules est devenu quasiment impossible.

Face au caractère très artisanal des pratiques de gestion de leurs flottes on peut se poser la question de l'intérêt d'un programme de formation des artisans-transporteurs à l'image de ce qui est fait déjà au centre de formation de Niamey ou de ce qui est envisagé en Côte d'Ivoire : le Syndicat des transporteurs prépare en effet un projet de formation et d'assistance aux transporteurs dont l'objectif est de pallier les carences de gestion constatées. Cette action de formation s'attachera :

- à la mise en place d'une comptabilité simplifiée ;
- au calcul de prix de revient ;
- à la gestion du parc de véhicules et plus généralement à l'exploitation de leur entreprise ;
- à l'entretien préventif des véhicules.

Mais le caractère peu opératoire de ces concepts dans le cadre d'une exploitation artisanale ainsi que le taux très élevé d'analphabètes parmi les artisans destinent plus ce type d'action aux sociétés et coopératives de transport qu'aux artisans eux-mêmes.

Une meilleure organisation des artisans-transporteurs ne serait-elle pas un préalable à toute action efficace de formation ?

4.2 - STRUCTURER LE SECTEUR DES ARTISANS-TRANSPORTEURS

La formation à une meilleure maîtrise des coûts et à la mise en oeuvre d'une gestion plus rigoureuse procurerait des avantages encore plus importants si préalablement (ou parallèlement) une restructuration du secteur des artisans-transporteurs était opérée. Leur regroupement, en coopératives notamment, leur permettrait de bénéficier de nombreux avantages : mise en commun des équipements d'entretien et des savoir-faire, achat en plus grandes quantités de pneus, de pièces détachées (et donc obtention de remises non négligeables), réponse plus efficace à la demande de transport, etc.

La mise en place d'une telle restructuration n'est évidemment pas chose simple. Elle risque de se heurter au caractère hétérogène de ce secteur et exige en premier lieu une évolution sensible des mentalités et des comportements.

REFERENCES

1. Ph. CALVIE : *Le poids lourd en Côte d'Ivoire - L'appropriation d'une technologie importée*. Thèse de 3ème cycle en Economie des Transports. Université Lumière Lyon II, septembre 1987.
2. AFT : *Etude sur le fonctionnement des petites entreprises de transport et définition d'un système de formation à mettre en oeuvre*. Paris, décembre 1979.
3. D. BOUF et C. HEBERT : *L'entreprise de transport "taxi brousse" dans une préfecture de l'ouest ivoirien*. Actes de la rencontre de recherche "Transport et écoulement des produits vivriers en Afrique sub-saharienne". INRETS, Paris, juin 1986.
4. A. TOURE : *Les petits métiers à Abidjan - L'imagination au service de la conjoncture*. Paris, Karthala, 1985.

CAUSES ET EFFETS DE LA SURCHARGE DES POIDS LOURDS EN AFRIQUE SUB-SAHARIENNE

M. KEITA, Ecole Nationale d'Ingénieurs
Bamako - Mali

Il y a longtemps que les pays et organismes routiers s'intéressent aux charges qui passent sur les routes qu'ils construisent ou entretiennent, puisqu'un ouvrage routier, pont ou chaussée, doit pouvoir supporter les charges en question, sans accident ni destruction pendant une période raisonnable de temps.

Mais alors qu'autrefois les ingénieurs portaient seulement des charges autorisées par le Code de la route : essieux et poids total en charge, ils ont ultérieurement, avec le raffiné des méthodes de calcul, pris en compte successivement le trafic, puis une analyse plus fine des charges circulantes : surcharge des véhicules, spectre des poids d'essieux.

I - LA REGLEMENTATION DES CHARGES

Dans les pays en voie de développement la réglementation des charges à l'essieu et du poids total en charge des véhicules constitue une des tâches prioritaires des gouvernements de ces pays. Il existe un certain nombre de pays en voie de développement où l'on ne conçoit pas une étude de faisabilité qui ne comporte pas le pesage réel des essieux des véhicules roulants ni la prise en compte du spectre réel de ces essieux dans le calcul des structures de la chaussée à construire ou à renforcer.

En fait cet intérêt particulier des pays en voie de développement pour les spectres de charges d'essieux est justifié, car les écarts de charges entre les diverses routes ou les diverses provinces d'un même pays y sont souvent plus marqués que dans les pays avancés de développement plus homogène.

De nos jours, beaucoup de services routiers construisent des chaussées plus résistantes et plus coûteuses qu'elles ne devraient l'être si les charges par essieu étaient effectivement réglementées.

Il est à noter que la réglementation des charges varie selon les pays et est généralement illustrée dans le Code de la Route de chaque pays.

Cette réglementation a depuis de longue date, attiré l'attention des autorités africaines.

Ainsi en 1980, le Comité Supérieur des Transports Terrestres (CSTT) du Conseil de l'Entente (Bénin, Côte d'Ivoire, Haute-Volta, Niger, Togo) auquel s'étaient joints des représentants du Ghana, du Mali, de la Mauritanie, du Sénégal et des organismes

économiques régionaux : C.E.A.O. (Communauté Economique des Etats de l'Afrique de l'Ouest), C.I.L.S.S. (Comité Inter-Etats de Lutte contre la Sécheresse dans le Sahel), a demandé "une étude en vue de déterminer la charge à l'essieu optimale et le poids total optimal des différents types de véhicules routiers". Il était précisé que "cette étude tiendra compte des incidences financières qu'impliquera l'adoption de cette charge à l'essieu, dans le cas où celle-ci serait supérieure à la charge admise pour les réseaux nationaux".

L'objet de l'étude n'était pas la réglementation générale du Code de la Route dans chaque Etat mais l'optimisation de la charge sur les principaux axes lourds inter-Etats, en n'écartant pas a priori une réglementation spéciale sur certains axes mais en précisant les incidences financières impliquées par les choix proposés.

La recherche d'une optimisation du poids total et de la charge par essieu des véhicules routiers résulte d'une balance entre des coûts et des bénéfices des divers secteurs économiques de diverses collectivités dont les intérêts sont parfois divergents. Les transporteurs et les commerçants sont attirés par les véhicules lourds en vue de réduire les coûts du transport. Ils ont d'ailleurs tendance à surcharger les véhicules. Les services des Routes des Etats et leurs Ministres des Finances ont au contraire tendance à limiter et contrôler les charges en vue de préserver le réseau routier et de limiter le coût de l'entretien, du renforcement et des constructions neuves de ce réseau.

Les Etats enclavés, très étendus et de faible densité d'activité économique, ont naturellement tendance à faire pencher la balance vers les transports lourds et bon marché car leur économie est gravement dépendante du coût des transports terrestres. Au contraire, les Etats côtiers, où les distances de transport sont les plus faibles et où la densité du trafic entraîne une usure plus rapide des chaussées ont tendance à se montrer plus sévères. Cette différence d'approche est souvent aggravée par la différence des conditions climatiques, plus dures pour le réseau routier dans les pays pluvieux et forestiers de la côte.

Ainsi le Niger avait fait savoir au C.S.T.T. que la surcharge des camions atteignait parfois une proportion énorme et que, faute d'un contrôle de charge suffisant, le poids réel des essieux ne semblait plus avoir aucune relation avec "l'essieu légal".

Cette différenciation de la réglementation des charges est très remarquable au Mali et en Côte d'Ivoire.

Selon le Code de la Route du Mali la charge maximum est fixée à 11,5 tonnes par essieu simple et à 4 tonnes par mètre de distance entre les deux essieux extrêmes.

En Côte d'Ivoire cette norme est fixée à 10 tonnes par essieu simple. Le passage à 13 tonnes à l'essieu simple est en cours d'examen dans la plupart des pays de l'ouest africain. Au Mali le poids total en charge d'un véhicule ne doit jamais excéder les limites suivantes :

- véhicules isolés à 2 essieux : 17 tonnes
- véhicules isolés à 3 essieux : 23 tonnes
- véhicules articulés à 3 essieux : 28 tonnes
- véhicules articulés à 4 essieux : 38 tonnes
- véhicules articulés à 5 essieux et trains routiers : 42 tonnes

A la suite d'enquêtes menées auprès des transporteurs possédant des véhicules immatriculés au Mali et en Côte d'Ivoire, il ressort que la réglementation des charges (charge utile et poids total en charge-PTC) est plus sévère dans ce dernier pays.

Ainsi la considération de quelques véhicules choisis dans l'échantillon donne les

normes suivantes :

- véhicule à 3 essieux :	* PV = 7,552 t
	* CU = 24,442 t
	* PTC= 32,000 t (immatriculation CI)
- véhicule à 3 essieux :	* PV = 6,5 t
	* CU = 30,0 t
	* PTC= 36,5 t (immatriculation RM)
- véhicule à 3 essieux :	* PV = 4,376 t
	* CU = 27,624 t
	* PTC= 32,000 t (immatriculation CI)
- véhicule à 3 essieux :	* PV = 9,0 t
	* CU = 40,0 t
	* PTC= 49,0 t (immatriculation RM)

De ces exemples cités, il ressort que le Mali donne plus de charge utile (CU) aux véhicules que la Côte d'Ivoire, ce qui justifie la différence de réglementation des charges entre pays enclavés et pays côtiers.

II - DEFINITION DE LA SURCHARGE

Si la réglementation des charges est en voie de perfectionnement dans la plupart des pays africains, la pratique de cette réglementation par les usagers de la route (transporteurs, commerçants, etc.) a toujours fait défaut. Ceci nous amène à analyser le phénomène de la surcharge qui est devenu une pratique courante dans presque tous les pays africains.

La surcharge peut être définie de deux manières : par rapport aux limites réglementaires en vigueur (charge maximale à l'essieu, poids total autorisé en charge) ou par rapport aux capacités physiques des véhicules déclarées par le constructeur.

Dans le premier cas la surcharge peut être définie comme étant un dépassement de la charge maximale à l'essieu ou du poids total en charge autorisé.

Ainsi par exemple un véhicule dont le poids total en charge autorisé est de 32 tonnes en Côte d'Ivoire sera considéré comme surchargé quand le poids total réel sera supérieur à 32 tonnes. Par contre au Mali et pour le même type de véhicule, toute charge supérieure à 32 tonnes peut ne pas être considérée comme surcharge lorsque le poids total autorisé en charge est de 35 tonnes. Seule sera considérée ici comme surcharge tout poids total réel en charge dépassant 35 tonnes.

Dans le second cas la surcharge peut être définie comme étant un dépassement du poids total en charge déclaré par le constructeur compte tenu des capacités physiques du véhicule.

Dans cette communication nous nous sommes référé à la surcharge dans sa première définition qui est d'ailleurs la plus largement reconnue par tous.

III - AMPLEUR DE LA SURCHARGE

A la suite d'informations recueillies à l'Office National des Transports (ONT) et d'enquêtes menées auprès des transporteurs maliens et ivoiriens, il apparaît bien que tous les transporteurs (transporteurs structurés et petits transporteurs) pratiquent la surcharge.

Certains transporteurs pensent même qu'ils sont contraints à faire la surcharge s'ils veulent survivre.

Ainsi en Côte d'Ivoire, pour les transporteurs structurés, le tonnage en surcharge peut représenter jusqu'à 50 % de la charge utile des véhicules.

Même si la surcharge est pratiquée par tous, il semble qu'elle atteigne son maximum chez les petits transporteurs et certains libanais. Le véhicule est chargé non plus en fonction de sa capacité de charge utile mais en fonction du volume offert.

L'ampleur de la surcharge des 3 types de poids lourds représentatifs circulant en Côte d'Ivoire peut être justifiée par les chiffres ci-dessous :

Type de véhicule	CU autorisée (t)	CU réelle (t)
Petit porteur	5	8 - 10
Moyen porteur	9 - 10	14 - 16
Ensemble articulé		
* 1 pont	25	30 - 35
* 2 ponts	30	35 - 40

Cependant les charges transportées sont susceptibles de connaître de grandes variations notamment en fonction du type de marchandises transportées. Si le coton graine ou les produits périssables ne donnent pas lieu à des surcharges, il n'en est pas de même du café, du cacao, du sucre, du latex et tout particulièrement des matériaux de construction (ciment, sable, ...).

Au Cameroun par exemple on peut constater l'ampleur de la surcharge par des coefficients d'utilisation élevés, allant de 0,72 pour une camionnette effectuant un transport rural à 0,94 pour un camion sous contrat. Le coefficient d'utilisation étant défini comme le rapport entre les tonnes-kilomètres offertes (distance * charge utile) et les tonnes-kilomètres produites. Ce coefficient dépend à la fois des pratiques de surcharge du véhicule et de l'importance des retours à vide. Par comparaison le coefficient moyen d'utilisation au Cameroun est lié à la pratique généralisée de la surcharge (taux de chargement de 1,20 contre 0,88 en France) alors que le taux de parcours en charge est plus faible (0,75 contre 0,88).

IV - LES CAUSES DE LA SURCHARGE

Les causes de la surcharge sont multiples.

L'ensemble des transporteurs attribuent l'origine de la surcharge à la faiblesse des tarifs. Elle seule leur permettrait de ne pas faire faillite. Au Mali par exemple, il est vrai que les tarifs officiels sont aujourd'hui les mêmes qu'en 1985 (en Côte d'Ivoire les prix datent de 1981) alors que les prix de l'essence, des pneus et des pièces détachées ont augmenté. L'écart considérable entre les prix et les coûts de transport constitue la

raison fondamentale de la surcharge. De toute façon, les prix pratiqués sont souvent en dessous des prix officiels et les pouvoirs publics en Côte d'Ivoire justifient ce blocage des tarifs par leur non application.

L'offre est souvent excédentaire et la concurrence acharnée. La demande, elle, stagne. Les petits transporteurs acceptent de prendre du fret à des prix bas qui, en surchargeant, leur permettent dans le meilleur des cas de rembourser leur emprunt et de payer le carburant.

Les transporteurs structurés seraient obligés de surcharger pour faire face à cette concurrence et ceci d'autant plus qu'ils se sont attaqués à des marchés détenus jusque là par les petits transporteurs.

Beaucoup de chauffeurs déclarent avoir pratiqué la surcharge par imposition des transporteurs. Ces derniers l'exigent très souvent des chauffeurs pour obtenir des gains immédiats leur permettant de "compenser" les coûts de transport.

La responsabilité des chargeurs est également assez grande dans la pratique de la surcharge. Beaucoup de transporteurs interrogés déclarent avoir pratiqué la surcharge pour ne pas perdre le marché du fret ("car c'est à prendre ou à laisser"). Par exemple, en Côte d'Ivoire "les chargements de café, sucre, riz, etc., sont au minimum de 31 tonnes, souvent 35 et parfois plus. A l'usine Unicafé de Man, c'est la capacité limitée à 50 tonnes de la bascule de l'usine qui fixe la limite de charge. Sodesucre charge régulièrement 35 tonnes. Les porteurs de 11 tonnes sont chargés à 15 tonnes".

Cette attitude peut s'expliquer en partie par l'insuffisance des capacités de stockage des produits d'exportation à l'intérieur du pays qui doivent ainsi être évacués le plus rapidement possible.

V - CONSEQUENCES DE LA SURCHARGE

Le non respect de la réglementation des charges (surcharge) ne peut aller sans conséquences graves multiples. Les conséquences économiques réelles de la surcharge sont difficiles à évaluer. Néanmoins on peut identifier les plus importantes.

Une des conséquences graves de la surcharge est la dégradation du réseau routier et donc une augmentation des coûts d'entretien.

Les effets de la surcharge sur la détérioration des routes ont été profondément étudiés dans le modèle HDM de la Banque Mondiale. Des études de cas ont été effectuées (Chili, Costa Rica, Mali). L'application du modèle HDM dans ces études de cas a montré que les graves conséquences de la surcharge sur le comportement de la chaussée se manifestent par la perte d'uni, compte tenu de différentes stratégies d'entretien et conditions de charge sur des chaussées similaires par ailleurs. Ces études ont montré qu'au Mali, les camions ayant de lourdes charges par essieu constituent 33 % de la circulation, tandis qu'au Costa Rica les camions ayant des charges par essieu relativement légères forment 25 % de la circulation. Les charges réelles par essieu sont plus lourdes de 60 % en moyenne dans le premier cas, en partie parce que la charge par essieu autorisée est plus élevée (13 tonnes par essieu simple) au Mali et en partie en raison de la surcharge. Des charges lourdes accélèrent sensiblement la vitesse de détérioration. Même avec un entretien optimal, la rugosité moyenne pendant la durée utile reste d'autant plus forte que les charges par essieu sont lourdes.

D'autres études scientifiques ont montré comment se déformait et périssait une chaussée sous le passage des véhicules. Ces études ont confirmé le rôle majeur des roues

lourdement chargées dans le processus de destruction des chaussées.

On admet d'abord que les effets destructeurs des diverses charges passant sur une route sont cumulatifs et indépendants des séquences ou intervalles de passage. On s'accorde ensuite généralement aujourd'hui à admettre que l'effet destructeur d'une route est proportionnel à la puissance 4 ou 5 de son poids (on peut prendre 4,5 comme puissance). La loi d'effet destructeur à la puissance 4,5 des charges signifie que la puissance destructive d'une roue chargée à 5 tonnes est $2^{4,5}$ soit 22 fois plus forte que celle d'une roue chargée à 2,5 tonnes.

Ces résultats empiriques correspondent à des routes bitumées ; il n'est pas sûr qu'ils s'appliquent à des routes non revêtues en gravier ou en terre, routes qui d'ailleurs sont construites pour des trafics bien moindres que les routes bitumées.

Tous les transporteurs interrogés ont affirmé que *"la surcharge n'est pas bonne pour la route, mais qu'ils n'avaient pas le choix"*.

Une autre conséquence très grave de la surcharge est la dégradation d'exploitation des véhicules et l'augmentation des coûts d'exploitation au bout de 2 ou 3 ans. La surcharge entraîne une usure rapide des moteurs, la détérioration des pièces et organes de transmission, des risques d'accidents. Tous les transporteurs sont unanimes sur le fait que la surcharge détériore le véhicule à moyen terme.

Ainsi pour un même investissement sur une même période, la surcharge provoque une augmentation du coût d'exploitation mais permet de dégager une marge plus importante durant les premières années. Si l'on fait l'hypothèse, plus proche de la réalité, qu'aucun amortissement n'est réalisé mais que le coût d'exploitation marginal comprend les traites payées par les transporteurs, la surcharge apparaît comme une pratique d'autant plus cohérente que le coût marginal d'exploitation est élevé durant les premières années.

La consommation de carburant pour un type de véhicule donné dépend en grande partie de la charge transportée. Ainsi plus le véhicule est chargé plus il consomme du carburant. On peut aisément comprendre là que la surcharge ne fait qu'augmenter la consommation de carburant.

A la suite d'enquêtes menées auprès des transporteurs en Côte d'Ivoire les consommations moyennes des poids lourds déclarées sont les suivantes (aux 100 km).

Type de poids lourd	Consommation sur route bitumée (litre)		Consommation sur mauvaise route, terre ou piste (litre)	
	en charge	à vide	en charge	à vide
Ensemble articulé	48	35	55	40
Porteur 10 t de CU	32	24	38	29
Porteur 5 t de CU	24	18	29	22

La surcharge augmente également la consommation des pneumatiques en accélérant leur usure.

Ainsi un pneu destiné pour durer 6 mois par exemple ne durera que 3 ou 4 mois avec surcharge.

La surcharge augmente également les frais d'entretien, de réparation avec une consommation élevée de pièces détachées.

A la suite d'informations recueillies auprès des transporteurs, le coût d'entretien-

réparation d'un ensemble articulé peut aller jusqu'à 100 à 200 000 FCFA/mois. On comprendra par là que la pratique de la surcharge ne fera qu'augmenter ce coût car accélérant l'usure des éléments.

La surcharge peut aussi augmenter les coûts d'exploitation avec le paiement des pénalités financières aux postes de contrôle. Au Mali par exemple un transporteur en infraction pour surcharge doit payer 5 000 FCFA pour une durée de 24 heures.

Une des conséquences les plus dramatiques mais malheureusement la plus difficile à évaluer constitue les risques d'accidents. Dans le cas du transport des passagers ce coût reste très élevé pour la collectivité.

Le retard de transit des marchandises à cause des arrêts prolongés aux postes de contrôle soit pour surcharge soit pour mauvais état du véhicule constitue également un coût élevé qui a fait l'objet d'une étude approfondie dans le modèle HDM de la Banque Mondiale.

Ainsi le coût des retards de transit par 1 000 véhicules-km est définie comme le produit entre le nombre d'heures-véhicule passées en transit, par 1 000 véhicules-km (VGH), et le coût des retards de transit par heure de retard.

Le nombre d'heures-véhicule passées en transit, par 1 000 véhicules-km, est donné par la formule :

$$VGH = 1000/S \quad \text{où } S = \text{vitesse de fonctionnement}$$

Si les économies de temps, ou les délais, sont parfaitement déterministes et que les chargements sont régulièrement espacés dans le temps, le coût des retards de transit par heure-véhicule est égal à :

$$\frac{(\text{valeur monétaire du chargement}) \times (\text{taux d'intérêt annuel, \%})}{8\,760 \text{ heures par an}}$$

Si les économies de temps, ou les délais sont aléatoires et que les chargements ont lieu de manière irrégulière, les coûts unitaires des retards de transit sont généralement plus élevés en raison de la nécessité de constituer des stocks plus importants pour en éviter la rupture.

VI - LE CONTROLE DES CHARGES

Face au phénomène de la surcharge, de nombreux services routiers prennent des mesures ; la plus courante est l'organisation des services de contrôle. Cela a pour but de bien maîtriser la pratique de la réglementation des charges à l'essieu et du poids total en charge.

A la différence des pays développés, les systèmes de contrôle des charges pratiqués dans les pays africains restent encore inefficaces. Au Mali le contrôle est assuré par la police, la gendarmerie et la douane. L'O.N.T. est souvent présent à certains postes de contrôle pour percevoir certaines taxes. Il faut reconnaître que ces agents ne disposent d'aucun outil efficace pour mieux contrôler les charges réelles qui circulent sur les routes. Le seul moyen utilisé reste encore une comparaison entre la carte grise (où est mentionné le poids normal autorisé) et la lettre de voiture ou le connaissance (où sont mentionnées les références de la marchandise, y compris le poids réel transporté).

Tous les transporteurs interrogés affirment que ce système ne permet pas aux

agents de contrôle de détecter la surcharge. Face à cette situation, tous les transporteurs ont tendance à établir deux lettres de voiture (connaissements) pour la même marchandise transportée : une vraie où est mentionné le poids réel transporté de la marchandise et une fausse où est mentionné un poids n'excédant pas le poids normal autorisé. Au cours d'un trajet donné, seule la fausse lettre de voiture est présentée aux agents de contrôle. Selon un chauffeur interrogé, *"il faut toujours cacher la vraie lettre de voiture"*, *"il ne faut pas que les agents de contrôle voient la vraie lettre de voiture"*. Un autre chauffeur nous a confié : *"on modifie toujours le poids dans la lettre de voiture"*.

Avec un tel système de contrôle des charges, certains transporteurs déclarent avoir pratiqué la surcharge sans le savoir, car le chargeur peut souvent les tromper.

Un transporteur a fait savoir qu'il avait plus peur de la surcharge de passagers que de marchandises et que sans la bascule il n'y a aucun moyen de détecter la surcharge de marchandises.

Une autre méthode de contrôle des charges et certainement la plus efficace est l'utilisation des bascules. Avec cette méthode, on peut, avec précision déterminer la charge réelle utile du véhicule. Il existe déjà des bascules dans certains pays d'Afrique. Au Mali, il y a un projet d'installation des ponts bascules dans différents postes de contrôle. Le financement rentre dans le cadre du 4ème projet routier. Quatre bascules sont déjà disponibles qui seront installées dans les localités suivantes : Faladjé, Senou, Sikasso et Gao.

En Côte d'Ivoire cette pratique est déjà courante où des bascules sont installées en plusieurs postes de contrôle. Signalons que l'utilisation des ponts bascules n'a pas enrayé la pratique de la surcharge dans ce dernier pays.

Malgré l'inefficacité des méthodes de contrôle utilisées actuellement, dans beaucoup de pays en voie de développement il existe déjà des bascules fixes, appareils solides et sûrs. Ces bascules pourraient constituer l'amorce d'un contrôle et permettraient de neutraliser les véhicules les plus destructeurs pour les chaussées.

On peut imaginer également avec le perfectionnement des câbles piézo-électriques des solutions très économiques permettant de détecter automatiquement les essieux surchargés et par conséquent d'arrêter les camions défectueux.

La plupart des pays et organismes routiers africains ont entrepris depuis longtemps la lutte contre les surcharges.

De toutes les méthodes de lutte contre les surcharges, la pénalité financière reste la plus largement pratiquée. On a constaté en outre que pour être efficace la pénalisation du transporteur défectueux devrait être supérieure aux gains escomptés de la surcharge et les amendes même élevées sont apparues moins dissuasives que l'arrêt forcé du camion en surcharge jusqu'à déchargement partiel pour le mettre en conformité avec la Code de la Route. Au Mali, par exemple, la pénalité est fixée à 5 000 FCFA pour la surcharge et pour une durée de 24 heures. Cela signifie que sur un trajet donné, un transporteur en surcharge doit payer au premier poste de contrôle la somme de 5 000 FCFA (avec reçu) et sera dispensé de tout autre paiement (pour surcharge) pendant une durée de 24 heures.

Mais de l'avis de beaucoup de transporteurs, le paiement de cette somme ne les dispense guère d'autres paiements. Ils sont presque tous unanimes sur le fait qu'il vaut mieux "arranger" que de payer cette somme.

Un transporteur sur l'axe Abidjan-Bamako déclare : *"je voulais payer 5 000 FCFA pour infraction de surcharge, le gendarme a exigé 6 000 FCFA ; 1 000 FCFA pour lui-même"*.

Beaucoup de chauffeurs pensent qu'il vaut mieux "arranger" à chaque poste avec 500 ou 1 000 FCFA que de payer 5 000 F, car cela revient à payer deux fois.

Ainsi la pénalité financière semble ne plus effrayer les transporteurs qui sont tentés de surcharger leurs véhicules en comptant sur les "arrangements".

Le péage clandestin est devenu une pratique si courante qu'on peut se poser la question si la pénalisation reste une méthode efficace de lutte contre la surcharge.

Pour que cette méthode fasse ses preuves, les autorités africaines doivent mener une campagne de sensibilisation auprès des agents de contrôle afin que ces derniers accomplissent au mieux leur mission. Mais cela ne peut réussir que si les conditions matérielles sont créées pour les agents de contrôle dans l'exercice de leur fonction. En effet certains agents expliquent leur comportement par la faiblesse des revenus qu'ils gagnent.

Une autre méthode de lutte contre les surcharges reste l'organisation des campagnes de pesées. L'un des objectifs des campagnes de pesées de véhicules constitue l'objectif répressif. Les pesées sont destinées à vérifier que les règlements sont appliqués ; les véhicules en infraction sont pénalisés, et l'on espère par cette opération réduire les surcharges et prolonger ainsi la durée de vie des chaussées.

Les pesages que le BCEOM a eu à faire en Afrique dans divers pays qui n'ont pas les mêmes règlements de charge autorisée, ont montré :

- qu'il y a peu de relations directes entre les charges moyennes ou maxima observées et le niveau des charges autorisées, autrement dit un pays qui prescrit des charges plus sévères n'a pas de véhicules moins chargés ou moins surchargés, qu'un pays à limites plus élevées ;
- toutes les marques et tous les modèles de véhicules font l'objet de surcharge ;
- tous les types de transporteurs, grosses sociétés de transport ou transporteurs individuels, présentent des camions ou ensembles articulés en surcharge.

Compte tenu de la situation économique difficile dans la plupart des pays africains, cette méthode de lutte risque de se heurter à divers obstacles :

- le coût élevé des campagnes de pesées ;
- les difficultés de liaison et de réparation des appareils ;
- un nombre insuffisant d'agents techniquement et moralement fiables.

Malgré toutes ces difficultés, il y a lieu de sensibiliser l'opinion africaine afin que soient organisées des campagnes de pesées au moins sur les grands axes revêtus.

Il y a lieu également de revoir et de pratiquer la méthode de lutte contre les surcharges la plus classique dans les pays en voie de développement, qui consiste à surdimensionner les chaussées pour résister à ces surcharges. Elle est tout à fait recommandable, mais n'exclut pas le contrôle et la neutralisation des véhicules surchargés. Ainsi une chaussée correctement calculée pour durer 7 ans, par exemple, avec des surcharges, durera 10 ou 12 ans sans surcharge. Cette durée de vie supplémentaire n'est pas négligeable et mérite l'effort financier d'un contrôle des charges de véhicules.

S.I.T.R.A.S.S. 1
Séminaire International sur les Transports
en Afrique Sub-Saharienne

ECONOMIE ET POLITIQUES DU CAMIONNAGE
Yamoussoukro, 20 - 22 Novembre 1989

IV - ANALYSES ECONOMIQUES DU CAMIONNAGE

Président de session : Monsieur A. THIERO
Compagnie Ivoirienne des Textiles
Bouaké - Côte d'Ivoire

LA VARIABILITE DES PRIX DU CAMIONNAGE (RECHERCHE DE QUELQUES DETERMINANTS)

D. PLAT, Laboratoire d'Economie des Transports
Vaux-en-Velin - France

Les analyses effectuées sur les trois pays directement concernés par l'étude LET-INRETS (Cameroun, Côte d'Ivoire, Mali) fournissent un premier aperçu des niveaux et de la variabilité des prix du camionnage.

La conclusion majeure qui ressort des trois études de cas est l'extrême variabilité des prix à la tonne-kilomètre. Trois indicateurs la mettent en évidence. Le rapport entre les prix unitaires (prix à la tonne-kilomètre) maximal et minimal atteint 33 au Mali, 42 en Côte d'Ivoire et 59 au Cameroun. Les variations de ce rapport entre les trois pays s'expliquent en fait essentiellement par le niveau atteint par le prix maximal, le prix minimal variant peu, de 10,7 FCFA au Cameroun à 11,2 FCFA en Côte d'Ivoire. Si l'on raisonne non plus sur les 1 500 expéditions qui constituent notre base de données mais sur une petite dizaine de groupes aux caractéristiques de tonnage et de kilométrage contrastées, le rapport entre prix moyens extrêmes est encore de 8,5 en Côte d'Ivoire, de 8,9 au Mali et de 11,6 au Cameroun. Quels sont alors les facteurs qui permettent d'expliquer ces différences ?

Les études locales fournissent un premier élément de réponse. Dans les trois pays, le principal déterminant du prix unitaire est la position de l'expédition dans la hiérarchie du secteur. Dans un premier temps, nous examinons donc dans chacun des pays les différenciations nées de cette hiérarchisation, puis nous comparons les prix entre pays. Les rôles joués par la nature de l'infrastructure, le sens de l'expédition (aller ou retour, ascendant ou descendant dans la hiérarchie urbaine) et la tarification sont ensuite examinés. Ces analyses s'appuient simultanément sur les observations brutes issues des enquêtes (1 500 relevés d'expéditions) et sur une modélisation du prix total payé pour l'expédition (prix total comme fonction puissance du produit tonne-kilomètre).

I - LA HIERARCHISATION DU SECTEUR

Les analyses par pays ont montré que le secteur des transports subissait un double partitionnement : en niveaux hiérarchiques et en segments de marché. Parallèlement à l'éclatement en niveaux hiérarchiques sur lequel nous allons revenir, les caractéristiques des acteurs entrant en jeu et les caractéristiques de l'expédition elle-même engendrent une diversité des marchés du camionnage. Plusieurs types de marché ont été identifiés dans les trois pays, essentiellement à partir de l'état du rapport de forces entre acteurs. Trois types seulement apparaissent dans les trois échantillons : le transport commandité par des grands chargeurs, le marché dépendant des organismes publics et le marché du fret divers. Pour des motifs de taille d'échantillons, seul ce dernier pourrait

donner lieu comparaison. La hiérarchisation du secteur étant un phénomène plus déterminant pour les niveaux de prix, nous ne nous intéresserons pas ici aux segments de marché.

Quatre niveaux hiérarchiques ont été mis en évidence à partir du croisement de trois indicateurs : la distance à parcourir, la quantité chargée et enfin la nature (administrative et économique) des lieux de départ et d'arrivée.

Le transport local concerne essentiellement des envois inférieurs à 300 t-km (tonnes-kilomètres), réalisés par des utilitaires légers ou de petits porteurs, entre localités de faible importance (plantation, villages, ...). Certains trajets se font entièrement hors du bitume, la part des routes revêtues étant de toute façon faible. Enfin, le contact entre chargeur et transporteur est direct et la marchandise voyage souvent accompagnée.

Le transport régional regroupe des envois s'échelonnant de 300 à 3 500 t-km et concernant essentiellement les échanges d'une capitale régionale et de son arrière-pays. On y trouve principalement des camions porteurs, la marchandise étant accompagnée une fois sur deux par son propriétaire ou un représentant de celui-ci.

Le transport national est constitué d'expéditions de 1 000 à 30 000 t-km, chargées soit sur des ensembles articulés (sauf au Cameroun), soit sur des porteurs. Les échanges concernent essentiellement les rapports entre capitales régionales. Les intermédiaires, syndicat ou cockers, y tiennent une place plus importante que dans les deux niveaux inférieurs, alors qu'à contrario l'accompagnement de la marchandise y est moins fréquent.

Le transport international rassemble des expéditions de plus de 3 500 t-km effectuées quasi uniquement par des ensembles articulés. Les intermédiaires sont fréquents (au moins une expédition sur quatre). L'accompagnement a pratiquement disparu, à l'exception toutefois du Mali.

Cette segmentation des expéditions en quatre groupes permet d'expliquer, selon le pays, entre 50 et 60 % de la variance des prix à la t-km relevés. La hiérarchisation du secteur détermine donc largement le niveau absolu des prix unitaires. Plutôt que de raisonner en prix moyen pour caractériser chacun de ces niveaux, nous avons préféré dans cet exposé retenir pour chacun d'entre eux le prix d'une expédition type en termes de quantité et distance :

- 2 tonnes à 25 km (50 t-km) en local,
- 8 tonnes à 200 km (1 600 t-km) en régional,
- 18 tonnes à 400 km (7 200 t-km) en national,
- 30 tonnes à 1 000 km (30 000 t-km) en international.

A ne considérer que ces deux paramètres physiques, distance et quantité, on pourrait penser que nous occultons d'autres facteurs présents dans la formalisation de la hiérarchie, la nature des lieux de départ et d'arrivée par exemple. Il n'en est rien, car les prix utilisés ne sont pas des prix observés, mais résultent des modèles que nous avons définis. Or ceux-ci se décomposent, pour chacun des pays, en une batterie de quatre sous-modèles, un par niveau hiérarchique : ils intègrent donc bien l'ensemble des effets des divers déterminants de la hiérarchie. De plus, nous reviendrons ultérieurement sur le rôle de certains de ces facteurs vis-à-vis des prix.

Plusieurs éléments ressortent de la comparaison des prix unitaires de ces quatre expéditions (tableau 1). Quel que soit le pays, les prix varient sensiblement entre les quatre niveaux, les écarts relatifs diminuant toutefois nettement lorsque l'on monte dans la hiérarchie. Corrélativement, les prix du transport local sont extrêmement

élevés, entre 6 et 9 fois plus, selon le pays, qu'à l'international, mais surtout entre 3 et 5 fois plus qu'en régional. National et international se différencient par contre peu. Le transport de petites quantités sur de petites distances est donc fortement pénalisé, en termes relatifs, par rapport aux autres types de transport.

Tableau 1 : Variation du prix unitaire en fonction du niveau hiérarchique, selon le pays (base 100 : international, par pays)

	Cameroun	Côte d'Ivoire	Mali
Local	857	824	587
Régional	170	250	176
National	114	108	116
International	100	100	100

Le tableau 1 montrait déjà que si les grandes tendances de l'influence sur le prix de la position dans la hiérarchie se retrouvaient dans les trois pays, chacun d'entre eux présentait toutefois des particularités. Le tableau 2 compare alors, à niveau hiérarchique donné, les écarts entre pays.

Tableau 2 : Variation du prix unitaire entre pays, selon le niveau hiérarchique (base 100 : pays le moins cher, par niveau)

	Cameroun	Côte d'Ivoire	Mali
Local	160	127	100
Régional	105	129	100
National	125	100	118
International	120	100	111

Les écarts de prix entre pays s'atténuent considérablement lorsque l'on monte dans la hiérarchie. En transport local, l'écart entre le pays le plus cher et le pays le moins cher est de 60 %. En régional, il n'est déjà plus que de 30 % pour tomber, en international, à 20 %. Il y a là très probablement le signe d'un processus de "normalisation" à l'oeuvre en international, processus touchant d'ailleurs non seulement les prix mais aussi les différentes facettes de la qualité de service, et résultant notamment de la présence simultanée dans les divers pays de certains acteurs (les transitaires par exemple).

L'ordre de cherté des trois pays diffère selon le niveau hiérarchique. Le Cameroun est le plus onéreux, sauf en transport régional où la Côte d'Ivoire le dépasse. Deux effets tirent les prix camerounais vers le haut : l'apparition plus tardive de la crise, des coûts plus élevés, ainsi que le montre la communication de C. Rizet sur les comparaisons de coûts. Plus récente que dans les deux autres pays, la crise au Cameroun a pu ne pas jouer encore pleinement à la baisse sur les prix de transport d'autant que le secteur du camionnage sort d'une période d'euphorie due à une demande importante (notamment à l'import-export) et à l'amélioration du réseau. La Côte d'Ivoire est plus chère que le Mali pour le transport local et régional, moins chère pour les deux niveaux supérieurs. Or une telle dichotomie ne semble pas exister pour les coûts de production du service. Peut-être faut-il y voir l'effet de la meilleure qualité du réseau routier ivoirien, très satisfaisant en national et en international. Mais ce n'est là qu'une hypothèse qui reste à vérifier.

La hiérarchisation du secteur induit donc une forte différenciation des prix pratiqués, et ce, au delà des spécificités réelles propres à chaque pays et qui débouchent sur des écarts variables entre niveaux hiérarchiques. Une fois l'ordre de grandeur du prix déterminé par le niveau hiérarchique dans lequel s'inscrit l'expédition, d'autres facteurs vont venir le préciser. Examinons d'abord le rôle joué par la nature de l'infrastructure.

II - LA NATURE DE L'INFRASTRUCTURE

De nombreux travaux montrent l'impact de la nature de l'infrastructure sur les coûts et les prix du camionnage. Selon le modèle HDM, le rapport des coûts entre une route bitumée et une piste serait ainsi de l'ordre de 1 à 2. Il est clair toutefois que ces deux catégories ne sont pas homogènes et que notamment l'état de la voie joue fortement : une piste en bon état peut être plus roulante et plus économique qu'une route très dégradée.

Dans notre base de données, l'infrastructure est caractérisée très simplement. Voies revêtues et non revêtues sont certes distinguées, mais ni l'état de l'infrastructure ni les différents types de piste sont repérés. Il n'est donc pas possible de mener une analyse très fine. Pour mettre en évidence le supplément de prix imputable au non-bitumage, on a alors cherché à définir un coefficient p de pénalisation de l'absence de revêtement : il signifie que 100 kilomètres de piste équivalent à $100 * p$ kilomètres de voie revêtue. Le tableau 3 présente les valeurs obtenues par pays et par niveau hiérarchique.

Tableau 3 : Coefficient de pénalisation des routes non revêtues, selon le pays et le niveau hiérarchique

	Cameroun	Côte d'Ivoire	Mali
Local	1,4	1,7	1,2
Régional	1,7	1,7	1,6
National	1,0	1,4	1,6
International	1,7	1,0	1,0
Ensemble	1,7	1,6	1,4

Globalement, quel que soit le pays, la distance parcourue sur piste est fortement pénalisante. Cent kilomètres de piste équivalent ainsi à 170 km de route bitumée au Cameroun, 160 km en Côte d'Ivoire et 140 km au Mali. Mais cette pénalisation diffère sensiblement selon le niveau hiérarchique. Forte en local et en régional, elle est plus faible en national et pratiquement inexistante en international. Seule la Côte d'Ivoire respecte d'ailleurs parfaitement ce schéma, les valeurs du paramètre évoluant erratiquement pour les deux autres pays. Ces errances sont probablement à imputer aux caractéristiques propres des différents pays : des trois réseaux, l'ivoirien est le plus satisfaisant (tant en quantité de bitume qu'en qualité de l'entretien) et donc celui pour lequel les données recueillies sous la forme bitumé/non bitumé sont le mieux adaptées.

III - LE SENS DE LA LIAISON

Le sens de la liaison est défini ici à travers la combinaison de deux indicateurs :

s'agit-il pour le transporteur d'un aller ou d'un retour par rapport à son domicile, le parcours consiste-t-il en une montée ou une descente dans la hiérarchie urbaine ? Pour tenter de mettre en évidence l'influence du sens sur le niveau de prix, nous avons étudié les variations de la différence entre prix total observé et prix calculé à partir du modèle. Ce résidu peut bien sûr être positif, la prévision sous-estime alors le prix réel, ou négatif, la prévision sur-estime le prix réel.

Quel que soit le pays, mais à des degrés divers, le transporteur accepte, en moyenne, un prix plus faible au retour qu'à l'aller (tableau 4). Au Cameroun, aller et retour sont très proches, la différence n'étant vraiment sensible qu'en transport national. Le Mali, par contre, présente des contrastes très forts, quelque soit le niveau hiérarchique considéré. La Côte d'Ivoire, enfin, est dans une situation intermédiaire. On a là un schéma bien connu : le voyage retour pouvant n'être considéré financièrement que comme un complément de l'aller si celui-ci fut suffisamment rémunérateur, le transporteur accepte ou propose plus facilement des prix plus bas pour éviter le retour à vide.

Tableau 4 : Résidus (Prix total-prévision), selon le pays et le sens (aller-retour) de la liaison, pour le transport national (FCFA)

	Cameroun	Côte d'Ivoire	Mali
Aller	10 300	21 000	34 600
Retour	- 7 800	10 300	- 12 100

La descente dans la hiérarchie (par exemple d'une capitale provinciale vers un petit village) est payée plus chère que la montée, au Mali mais surtout au Cameroun (tableau 5). Le marché du fret est proportionnellement plus fourni dans les localités importantes que dans les petits villages. Les transporteurs sont alors prêts à accepter des prix faibles pour rejoindre ces grands centres où ils espèrent trouver (relativement) facilement des frets rémunérateurs. La situation est par contre inversée en Côte d'Ivoire. Ce renversement pourrait être imputé au syndicat : son action aurait pour effet de limiter la chute des prix du transport due à l'état du marché, là où il est présent, c'est-à-dire à l'intérieur du pays, tandis qu'à Abidjan, où son pouvoir est faible, le marché seul jouerait. Les données disponibles ne permettent toutefois pas d'évaluer la validité de cette hypothèse.

Tableau 5 : Résidus (Prix total-prévision), selon le pays et le sens (ascendant-descendant) de la liaison (en FCFA)

	Cameroun	Côte d'Ivoire	Mali
Ascendant	- 7 700	14 600	300
Descendant	6 000	- 15 500	9 600

Si l'on combine les deux types d'information (aller-retour et ascendant-descendant), les trois pays montrent des situations très différentes (tableau 6).

Tableau 6 : Hiérarchie des prix pour les quatre sens de liaison, selon le pays

Cameroun :

Aller Descendant > Retour Ascendant > Aller Ascendant > Retour Descendant

Côte d'Ivoire :

Aller Ascendant > Retour Ascendant > Aller Descendant > Retour Descendant

Mali :

Aller Ascendant > Aller Descendant > Retour Descendant > Retour Ascendant

Au Cameroun, c'est en fait le lieu de résidence du transporteur qui discrimine essentiellement les prix. Les transporteurs des grands centres bénéficient en effet de prix plus élevés que ceux des localités de faible importance, le retour des premiers étant, en moyenne bien sûr, plus cher que l'aller des seconds.

La situation malienne est plus complexe. L'aller est toujours plus cher que le retour et l'on retrouve certes l'importance du lieu de résidence du transporteur. Mais elle est inversée, les transporteurs favorisés sont ici ceux des petites villes, et nuancée, leurs retours sont moins chers que les allers de leurs concurrents.

Enfin, en Côte d'Ivoire, même si l'on retrouve systématiquement la prédominance de l'aller sur le retour, le phénomène marquant est la cherté des flux ascendants par rapport aux flux descendants. La résidence du transporteur n'intervient qu'en second lieu, l'autochtone étant toujours favorisé par rapport à celui qui vient de l'extérieur.

Le sens de l'expédition, dans la double acceptation retenue ici, a donc bien un impact sur le prix du transport, mais cet impact est propre à chaque pays.

IV - LA TARIFICATION

Il serait difficile de conclure sur les facteurs de différenciation des prix du camionnage sans s'interroger sur la portée de la tarification routière obligatoire (TRO).

Une TRO existe dans les trois pays, mais ses formes sont diverses. Au Cameroun, le tarif repose sur une ventilation des produits en sept classes. Depuis le début des années quatre vingt, les barèmes ont été révisés à trois reprises. En Côte d'Ivoire, le système est plus complexe et s'appuie aussi sur une catégorisation des produits. Certains (ananas, bananes, produits vivriers, ...) ne sont pas tarifés, d'autres (des produits de première nécessité) bénéficient d'une tarification obligatoire, les derniers enfin sont passibles d'une tarification à fourchette. Qui plus est, les véhicules de moins de 3,5 tonnes et les expéditions à moins de 100 km échappent à la tarification, quel que soit le produit. Le champ de la TRO est alors essentiellement le transport interurbain (une part du régional et le national). Le dernier barème remonte à 1982. Au Mali, le tarif ne propose pas de fourchette. A part certains produits de ramassage qui bénéficient de règles spécifiques, les barèmes séparent transport intérieur et transport international et surtout varient en fonction du type d'infrastructure (bitumé, route en terre, piste en terre). La dernière actualisation remonte à 1985. Les régimes tarifaires sont donc très différents et de complexité variable. Or dans les trois pays, il est de notoriété publique que les tarifs ne sont pas respectés. Mais les écarts sont-ils sensibles ou les fluctuations du prix par rapport au tarif sont-elles marginales ? Pour répondre à cette question, nous allons nous appuyer sur le cas camerounais qui représente le système tarifaire le moins complexe.

La taille de l'échantillon camerounais ne permet pas une analyse fine pour toutes

les classes de tarif. On ne retiendra ici que les deux classes qui permettent des comparaisons : la deuxième, regroupant essentiellement la farine, le ciment, le sucre, les céréales, et la septième, celle des produits divers. Le tableau 7 compare prix et tarifs pour deux groupes d'expéditions : celles de moins de 4 tonnes transportées à moins de 50 km, celles de plus de 10 tonnes parcourant plus de 250 km. Pour les deux classes, les prix pratiqués sont très éloignés des tarifs. Ils leur sont supérieurs dans le bas de la hiérarchie, inférieurs dans le haut. On retrouve donc l'effet de hiérarchisation, qui par sa prégnance, gomme toute possibilité d'influence de la tarification officielle. Qui plus est, on pourrait constater que les chargeurs institutionnels, publics ou para-publics, ne respectent pas eux-mêmes la tarification.

Tableau 7 : Prix et tarifs pour 2 catégories de produits au Cameroun (en FCFA)

	- de 4 t - de 50 km	+ de 10 t + de 250 km	Tarif
Catégorie tarifaire 2	290	24	35
Catégorie tarifaire 7	304	26	43

Le constat d'échec que nous venons de tirer pour le Cameroun serait similaire dans les deux autres pays. Les écarts entre prix et tarifs y sont tout aussi sensibles. C'est que la hiérarchisation rend caduque une tarification qui ne la prend pas explicitement en compte. Les chargeurs publics ou parapublics ne se sentent pas concernés par l'application des tarifs réglementaires. La tarification obligatoire est donc un échec clair.

V- LES VARIATIONS SAISONNIERES

Dans nombre d'entretiens réalisés auprès de transporteurs, ceux-ci annoncent une variation saisonnière sensible des prix unitaires pratiqués. Une baisse des prix en saison des pluies s'expliquerait par une réduction drastique de la demande de transport qui accroîtrait la concurrence entre transporteurs. Or si les résultats des trois monographies convergent bien, c'est sur l'incapacité à révéler de tels écarts. Une première hypothèse consiste à supposer l'existence, parallèlement à la tension à la baisse que nous venons de rappeler, d'un phénomène antagonique. Le réseau, surtout en milieu rural, devenant moins praticable, le transport est en saison des pluies plus difficile et, toutes choses égales par ailleurs, il devrait donc être plus coûteux. Les deux effets, le premier à la baisse, le second à la hausse, se compenseraient. Une seconde hypothèse peut être avancée : la variation de prix ne concerne pas l'ensemble du secteur, mais seulement certains segments spécifiques. La taille des échantillons disponibles ne permettrait alors pas de la mettre en évidence.

Enfin, une remarque plus méthodologique doit être faite. Les entretiens nous informent sur les représentations qu'ont les acteurs de leur activité, tandis que les enquêtes sur les prix rendent compte de pratiques. Un décalage entre représentations et pratiques ne peut alors pas être exclu.

VI - CONCLUSION

Les enquêtes de terrain réalisées au Cameroun, en Côte d'Ivoire et au Mali montrent

l'extrême variabilité des prix du camionnage. Cette variabilité résulte d'un certain nombre d'effets qui se rencontrent très largement à l'identique dans les trois pays, les différences étant plus de degré que de nature.

Le secteur des transports est fortement hiérarchisé. Cette hiérarchisation se reflète sur les prix du camionnage et en constitue le principal déterminant. Entre un transport local et un transport international, le prix unitaire (prix à la t-km) est multiplié par un coefficient allant de 6 à 8, selon le pays. Pour un niveau donné, les prix varient d'un pays à l'autre, les écarts étant surtout sensibles en transport local.

D'autres facteurs ont une influence moindre. Les parcours sur piste non revêtue sont fortement pénalisés par rapport à ceux sur route bitumée. Cet effet doit toutefois être nuancé selon le niveau hiérarchique, puisqu'il diminue sensiblement lorsque le niveau croît. De la même manière, le sens de la liaison est un facteur important, mais qui joue de manière différenciée suivant le pays.

Enfin, certains éléments semblent ne pas intervenir dans la définition du niveau de prix. On l'a vu avec la tarification obligatoire, délaissée même par les chargeurs institutionnels et qui ne joue absolument pas sur le niveau de prix. Il est par contre plus inattendu que les relevés de prix ne mettent pas en évidence de variation saisonnière, contrairement à ce qu'annoncent les entretiens avec les transporteurs.

Fortes variabilités des prix, mais grandes similitudes entre pays, telles sont donc les éléments majeurs qui ressortent de notre analyse.

QUELS COÛTS POUR LE TRANSPORTEUR ?

Ch. RIZET, Institut National de Recherche sur les Transports et leur Sécurité
Arcueil - France

L'analyse des coûts du camionnage vise d'abord à éclairer les prix pratiqués par les transporteurs et leur variation suivant les types de transport et suivant les pays ; à ce titre nous nous intéressons aux coûts directement supportés par les entreprises de transport.

L'exposé précédent a montré que les prix à la tonne-kilomètre présentent de très grandes variations suivant la hiérarchie du transport : des écarts de 1 à 10 ont pu être constatés entre le transport local et l'international. En revanche, les variations de prix sont relativement faibles entre les trois pays africains étudiés pour un même type de transport : de l'ordre de 10 % sur le transport à très grande distance.

Le second objectif de l'analyse des coûts est de repérer les éventuels surcoûts du camionnage et d'en analyser les causes. Les prix pratiqués en Afrique apparaissent chers si on les compare au niveau des prix français ou aux prix pakistanais présentés par M. HINE (T.R.R.L.) ; les prix du camionnage à longue distance seraient en Afrique, environ quatre fois plus élevés qu'au Pakistan ou qu'en France pour le transport international.

Il faut alors tenter de préciser dans quelle mesure les écarts de coûts entre pays peuvent s'expliquer par des écarts :

- sur les prix unitaires des facteurs tels que le carburant, les pneumatiques, les véhicules, ...
- ou sur la productivité de ces facteurs, c'est-à-dire les quantités (de carburant, de pneumatiques, ...) qui sont consommées dans chaque pays pour produire une tonne-kilomètre.

Enfin si nous arrivons à déceler des surcoûts dans le camionnage des pays africains, il faudra envisager les mesures susceptibles d'en améliorer l'efficacité. Le niveau de réflexion sera alors bien différent et l'analyse ne saurait se limiter aux seuls coûts supportés par les transporteurs : il faudra également tenir compte des coûts pour l'Etat (infrastructure) et pour la collectivité (accidents, congestion, ...) et plus généralement des conséquences d'éventuelles mesures pour l'ensemble des acteurs. L'analyse des coûts présentée ici n'est qu'un élément du débat de ce séminaire sur les politiques du camionnage en Afrique.

LA METHODE D'ESTIMATION DES COÛTS

Dans chacun des trois pays étudiés (Cameroun, Côte d'Ivoire et Mali), les coûts ont

été estimés à partir des informations recueillies au cours d'entretiens avec les transporteurs et avec d'autres opérateurs : environ une soixantaine d'entretiens approfondis par pays. Pour quelques types de véhicules, d'entreprises et de services de transport nous avons reconstitué des comptes d'exploitation fictifs, en nous efforçant de traduire aussi fidèlement que possible le comportement des transporteurs interrogés.

Les résultats de ces analyses par pays rendent compte d'écart de coûts très importants entre les niveaux de la hiérarchie du transport ; malgré l'imprécision qui pèse sur certains postes de coût et en conséquence sur le coût total, les écarts sont tels entre les niveaux de la hiérarchie que ces analyses apportent des résultats clairs que nous rappellerons.

En revanche, les écarts de coûts entre pays africains sont beaucoup plus faibles pour un type de transport donné. Il a donc été nécessaire de reconstituer les coûts avec une méthode unique sur un cas type, identique dans les trois pays.

Le cas qui sera analysé est celui d'un ensemble articulé (semi remorque) exploité par une société de transport et qui fait du transport à longue distance.

Pour tenter d'apprécier les spécificités du camionnage en Afrique, nous avons comparé les résultats de nos estimations avec des résultats analogues pour la France : il s'agit du "Prix de revient dans le transport routier de marchandises à longue distance" publié par la Direction des Transports Terrestres : les chiffres français concernent un semi-remorque qui parcourt 109 000 km par an alors que pour les véhicules africains nous avons retenu un kilométrage annuel de 50 000 km.

A - LES COÛTS KILOMETRIQUES

LE CARBURANT

Les consommations de carburant sont élevées en Afrique en raison de nombreux facteurs qui tiennent :

- aux véhicules (âge et qualité de l'entretien),
- au comportement des chauffeurs,
- au type d'infrastructure et au relief

Le prix du gazole étant aussi très élevé par rapport à la France, le coût du carburant au véhicule-km est deux fois plus élevé en Afrique qu'en France.

Tableau 1.1 : Coût du carburant

		Mali	Côte d'Ivoire	Cameroun	France
Consommation (litres/100 km)		60	44	55	38
Prix du gazole	HT	154	159	120	61
(FCFA/litre)	TTC	210	245	181	164
Coût du carburant	HT	92	70	66	23
(FCFA/km)	TTC	126	108	100	62

En France les transporteurs diminuent sensiblement le prix de revient de leur carburant en l'achetant par grandes quantités : environ 66 % du carburant consommé par les semi-remorques de l'enquête DTT est pris à la citerne de l'entreprise contre 34 % seulement sur la route.

Les transporteurs africains ont aussi des moyens pour obtenir un carburant moins cher, notamment le carburant de contrebande (venant du Nigéria) mais aussi l'achat en grandes quantités ; dans cette estimation nous avons retenu le prix officiel à la pompe.

Enfin il faut signaler qu'en France le poste carburant a très sensiblement baissé depuis quelques années (- 32 % entre 1984 et 1988) en raison de la baisse des prix et de la diminution des consommations.

PNEUMATIQUES

Le prix et la durée de vie d'un pneumatique sont très variables en fonction de la marque choisie et de la politique d'entretien des transporteurs (retaille, rechapage, échange de roues). L'importance de ce poste chez les transporteurs africains est liée aussi bien aux prix d'achat très élevés (très fortes taxes à l'importation, notamment en Côte d'Ivoire) qu'à une durée de vie très réduite liée à l'état des infrastructures, aux surcharges et à un entretien peut-être moins performant.

Tableau 1.2 : Coût des pneumatiques

	Mali	Côte d'Ivoire	Cameroun	France
Durée de vie (1000 km)	53	80	55	202
Prix du pneu	HT	102	130	120
(1000 FCFA)	TTC	185	250	142
Coût des pneus	HT	30	26	10
(FCFA/km)	TTC	55	50	11

En France ce poste est à la baisse (- 13 % depuis 1984) en raison de la baisse des prix et de l'allongement de la durée de vie des pneus (augmentation de la fréquentation des autoroutes).

REPARATION ET ENTRETIEN

A l'exception des frais de vidanges effectuées régulièrement tous les 2 à 3 000 km, les frais de réparation et entretien constituent un poste très difficile à estimer. Seules les sociétés qui suivent de près leurs coûts ont été capables de fournir une estimation et sans qu'il soit possible de distinguer les prix unitaires de la fréquence des pannes.

La plupart de ces grandes entreprises disposent d'ateliers dans lesquels leurs propres mécaniciens réalisent la majorité des opérations ; elles s'adressent à des réseaux de pièces détachées hors concessionnaire, quand elles ne sont pas elles-mêmes concessionnaires, ce qui leur permet d'obtenir des prix inférieurs aux prix normaux des pièces d'origine.

Les artisans africains, au contraire, confient souvent leurs réparations à des petits mécaniciens et ont rarement recours aux pièces d'origine, jugées très chères. Leur

politique d'entretien a souvent, pour contrepartie, des pannes plus fréquentes et surtout une immobilisation prolongée en cas de panne.

Tableau 1.3 : Coûts d'entretien

	Mali	Côte d'Ivoire	Cameroun	France
Coût d'entretien en FCFA/km TTC	68	107	97	30

L'écart très important entre les coûts d'entretien africains et français s'expliquent principalement par les conditions d'utilisation et l'âge du parc. En France ce poste est à peu près stable : + 6 % en francs courants depuis 1984.

LES FRAIS DE ROUTE

En Afrique ce poste comprend en fait trois catégories de dépenses qui sont difficilement mesurables séparément :

- Les frais de contrôle routier : 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 moyen d'éviter de perdre plusieurs heures en contrôle et en négociation. Au Mali, l'institution d'un "droit de traversée", sorte de forfait qui institutionnalise les frais de contrôle routier a permis de réduire sensiblement ces dépenses.
- Les frais d'intermédiaire versés par le chauffeur pour trouver un fret de retour. Ces deux catégories de dépenses (contrôles routiers et intermédiaires) sont généralement moins importantes pour les sociétés de transport que pour les artisans.
- 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 frais de contrôle élevés à leur employeur qui est le plus souvent dans l'impossibilité de vérifier ces dépenses.

Tableau 1.4 : Les frais de route

	Mali	Côte d'Ivoire	Cameroun	France
Frais de route en FCFA/km TTC	16	11	25	29

En France les "frais de route" comprennent les frais de déplacement, beaucoup plus importants qu'en Afrique et le montant des péages autoroutiers. Ces deux rubriques sont en forte progression. L'augmentation très sensible des frais de péage routier (+ 57 % depuis 1984) est liée à l'usage accru des autoroutes qui permet par ailleurs des réductions très sensibles sur les autres postes de coût.

LE MATERIEL ROULANT

Compte tenu de la grande diversité des prix des véhicules, des remises obtenues par certains transporteurs et de la faiblesse de l'échantillon, nous nous limiterons à analyser le cas d'un véhicule neuf.

Le coût kilométrique du matériel roulant est obtenu en divisant son prix d'achat neuf actuel (sans pneu) par sa durée de vie exprimée en kilomètres.

Tableau 1.5 : Coût du matériel roulant

	Mali	Côte d'Ivoire	Cameroun	France
Prix d'achat HT	35,4	35,0	35,0	28,9
(millions de FCFA) TTC	46,0	37,4	48,7	34,2
Durée de vie (1000 km)	600	700	700	729
Coût au véhicule-km HT	59,0	50,0	50,0	33,4
(FCFA/km) TTC	76,7	53,4	69,6	39,6

Entre pays africains les écarts de coût T.T.C. au véhicule-km s'expliquent principalement par le niveau des taxes à l'importation et par la durée de vie des véhicules. L'hypothèse d'une durée de vie moins importante au Mali correspond à la qualité du réseau de ce pays.

Les écarts très importants sur le prix d'achat des véhicules entre la France et l'Afrique s'expliquent :

- par les ristournes très importantes consenties par les constructeurs par rapport aux prix catalogue (29 % en moyenne en 1988 sur les tracteurs) ;
- par des circuits d'importation et de distribution plus coûteux en Afrique.

En France ce poste a augmenté de 24 % depuis 1984, du fait notamment de l'amélioration de la qualité des véhicules qui deviennent de plus en plus performants.

Il faut noter qu'en Afrique, face à cette augmentation rapide des prix, un nombre important de transporteurs se tourne vers le marché des véhicules d'occasion ou prolonge la durée de vie de ses véhicules.

B - LES COUTS FIXES

ASSURANCES

La majorité des transporteurs africains se contentent d'une assurance au tiers. La garantie "vol-incendie", beaucoup plus chère, n'est prise que durant la période de remboursement du véhicule, lorsque l'organisme prêteur l'exige.

Pour les marchandises transportées, une assurance peut être exigée pour certains types de produits ou par certains chargeurs.

Tableau 2.1 : Coût annuel des assurances (en milliers de FCFA/an)

		Mali	Côte d'Ivoire	Cameroun	France
Véhicule	HT	136	528	559	699
	TTC	223	660	615	943
Marchandises	HT	112	200	405	201
	TTC	183	250	445	219

REMUNERATION DU CAPITAL

Dans l'optique de cette comparaison entre pays, nous n'avons pas pris en compte le coût réel de financement (intérêt des emprunts), qui est très coûteux pendant la période de remboursement mais nul par la suite : nous avons appliqué un taux d'intérêt de 4 % sur la valeur du capital immobilisé. Ce taux est un taux d'intérêt réel puisqu'il s'applique en fait à un capital indexé, qui varie en fonction de l'évolution du prix du matériel.

LE PERSONNEL ROULANT

En Afrique chaque semi-remorque nécessite un seul chauffeur et un ou deux apprentis, alors qu'en France on compte un peu plus d'un chauffeur par véhicule (1,06) et pas de "motor-boy".

Le coût annuel du personnel est faible au Mali, intermédiaire en Côte d'Ivoire et au Cameroun et très élevé en France, en raison notamment des charges patronales.

Tableau 2.2 : Coût du personnel roulant (en milliers de FCFA/an)

		Mali	Côte d'Ivoire	Cameroun	France
Salaires		600	1428	1760	5185
Charges		32	158	202	2655

Le coût du personnel roulant est le seul poste qui soit beaucoup plus coûteux en France que dans les pays africains étudiés, même si l'on tient compte d'une meilleure productivité des chauffeurs français.

Ce poste a très faiblement augmenté en France ces dernières années (+ 4 % depuis 1984).

LES AUTRES CHARGES

Les taxes supportées par le transporteur sont nombreuses : vignette, patente, autorisation de transport, taxe de stationnement, de dégradation de chaussée. En valeur annuelle ces taxes sont moins lourdes en Afrique qu'en France mais elles sont plus lourdes quand on les rapporte au kilomètre parcouru.

Enfin les dépenses non affectables portent à la fois sur les fonctions d'organisation, de gestion, d'administration et de commercialisation du service transport : coût du personnel sédentaire et des locaux et toutes les charges de gestion courante. Faute d'informations précises sur les entreprises africaines, ces dépenses non affectables ont été estimées en pourcentage des autres postes (10 % des autres coûts pour les grandes entreprises et 3 % pour les petits transporteurs). En France ces charges sont estimées à partir de la comptabilité des entreprises. Toutes ces dépenses sont dans une large mesure indépendantes de l'activité des véhicules : elles ont été classées dans les frais fixes.

C - LES COÛTS MOYENS AU VEHICULE KILOMETRE

Pour les semi-remorques nous avons retenu un kilométrage annuel de 50 000 km au Mali, en Côte d'Ivoire et au Cameroun et de 109 000 km pour les véhicules français ; il faut souligner l'imprécision qui pèse sur ce kilométrage annuel ainsi que sur certains postes de coût et, en conséquence, sur le coût total.

Dans le tableau ci-dessous l'ensemble des taxes directes et indirectes (patente, taxe sur le carburant, ...) ont été regroupées dans le même poste qui fait apparaître le poids de la fiscalité.

Tableau 3.1 : Prix de revient kilométrique d'un ensemble semi-remorque

		Mali	Côte d'Ivoire	Cameroun	France
Coûts fixes	HT	95,2	117,6	143,6	134,6
Rémunération du capital		36,8	29,9	39,0	10,6
Assurances		5,0	14,6	19,3	8,3
Personnel roulant		12,6	31,7	39,2	71,9
Autres frais		40,8	41,4	46,1	43,8
Coûts kilométriques	HT	250,5	224,1	249,8	117,6
Amortissement		59,0	50,0	50,1	33,4
Carburant		92,4	70,2	65,9	23,1
Entretien		52,7	66,9	71,0	24,9
Pneumatiques		30,5	26,0	37,8	9,5
Frais de route		16,0	11,0	25,0	26,6
Coût total	HT	345,8	341,7	393,4	252,2
Taxes		103,9	114,4	114,1	38,2
% de taxes		30,0	25,0	29,0	15,0
Prix de revient	TTC	449,7	456,2	507,6	290,4
TVA déductible (18,6 %)					54,0
Coût total	TTC				344,4

NB : En France, la TVA déductible (18,6 %), qui n'est pas supportée par le transporteur mais par l'utilisateur du transport, n'est pas prise en compte dans le prix de revient kilométrique.

COMPARAISON ENTRE PAYS AFRICAINS

Les coûts fixes sont sensiblement plus importants au Cameroun ; les coûts kilométriques sont assez proches entre les trois pays, la Côte d'Ivoire se situant légèrement en dessous des deux autres, en raison de la qualité de son réseau routier.

Malgré des écarts relatifs importants sur différents postes de coût, le coût total au véhicule-kilomètre est finalement proche entre les pays, le Cameroun étant environ 10 % plus cher que les deux autres pays. Même le niveau des taxes, qui diffère très sensiblement suivant les postes est au total très comparable en valeur absolue.

Tout se passe comme si un équilibre devait se trouver entre ces pays, au-delà des politiques fiscales ou des prix des différents éléments intervenant dans le prix de revient du transport. Un pays comme la Côte d'Ivoire où le carburant est plus cher compense ce prix par une moindre consommation, et le Mali dont le réseau routier est de moins bonne qualité compense ce handicap par des prix plus bas, notamment sur les charges fixes (main d'oeuvre, assurance, ...).

Ajoutons à cette constatation le fait que les véhicules qui circulent à l'étranger peuvent bénéficier des tarifs des pays de transit pour le carburant, les pneumatiques, ..., et que de nombreux produits circulent en contrebande entre ces pays : on aboutit à la conclusion que, très probablement, l'échelon national n'est pas suffisant pour envisager une modification profonde des coûts du transport.

COMPARAISON AVEC LA FRANCE

Les coûts kilométriques sont nettement moins importants en France qu'en Afrique, à l'exception des frais de route (frais de déplacement plus chers et péages autoroutiers). Cet écart très important s'explique en majorité par les conditions d'exploitation, beaucoup plus favorables en France.

Les coûts annuels sont beaucoup plus importants en France qu'en Afrique mais, comme ces coûts se répartissent sur un kilométrage annuel également beaucoup plus élevé, ils sont moins importants qu'au Cameroun quand on les rapporte au kilomètre parcouru.

D - PRIX DES FACTEURS ET PRODUCTIVITE

Pour tenter d'apprécier l'influence des prix des facteurs dans cette comparaison, nous avons calculé, pour chaque pays, un prix de revient kilométrique avec les prix moyens africains.

Pour chacun des différents éléments (achat de véhicule neuf, carburant, pneumatiques, ...), nous avons calculé le prix moyen des 3 pays africains et nous conservons, pour chaque pays, la même productivité des facteurs que dans le tableau précédent (consommation de carburant, usure des pneus, kilométrage annuel, etc).

Le tableau 4.1 permet de comparer, par pays, les coûts au kilomètre d'un semi-remorque ainsi calculés avec les prix moyens africains des facteurs (colonne a) aux coûts "réels" calculés avec les prix du pays tels que dans le tableau précédent (colonne b).

Au Mali, les prix nationaux (colonne b) sont moins chers que les prix moyens africains (colonne a) aussi bien pour les charges fixes que pour les charges kilométriques.

Au Cameroun au contraire, les prix sont supérieurs à la moyenne des prix africains, surtout sur les charges fixes.

En Côte d'Ivoire, les prix des facteurs sont sensiblement supérieurs aux prix moyens en ce qui concerne les charges kilométriques.

Tableau 4.1 : Prix de revient kilométrique d'un semi remorque calculés

	Mali		Côte d'Ivoire		Cameroun		France	
	a	b	a	b	a	b	a	b
Coûts fixes	129	108	129	126	129	155	81	145
Coût kilométrique	373	342	307	330	350	353	222	145
Coût total	502	450	436	456	479	508	303	290

a : avec les prix moyens africains des facteurs

b : avec les prix du pays

En France, les prix réels sont beaucoup plus chers que les prix moyens africains en ce qui concerne les charges fixes et sensiblement inférieurs pour les charges kilométriques. Au total pour les véhicules français le coût estimé avec les prix africains apparaît presque égal au coût réel et, donc très inférieur aux coûts réels des pays africains.

C'est donc clairement l'effet de la productivité des facteurs, liée aux conditions françaises d'exploitation, qui permet d'obtenir des coûts de production nettement moins chers en France qu'en Afrique.

Ainsi, entre pays africains, les écarts sur les prix des facteurs permettent de rendre compte d'une part importante des écarts de coût : si le coût au véhicule-kilomètre apparaît légèrement moins cher au Mali, c'est parce que, dans l'ensemble, les transporteurs y paient moins chers leurs facteurs de production.

Au contraire, si la France obtient des coûts moins chers au véhicule-kilomètre, elle le doit principalement à l'efficacité globale de son système et de ses entreprises, non à ses prix plus bas.

COUT A LA TONNE-KILOMETRE OFFERTE PAR DIFFERENTS VEHICULES

Deux autres types de véhicules ont fait l'objet d'une analyse des coûts dans les trois pays étudiés : le camion de 10 t de charge utile et la camionnette (1,5 t de C.U. au Mali, 1,9 t en Côte d'Ivoire et au Cameroun). Nous ne donnerons pas ici le détail des différents postes mais uniquement l'estimation globale du coût au véhicule-kilomètre. En divisant ce coût au véhicule kilomètre par la charge utile on obtient le coût à la tonne-kilomètre offerte.

Enfin le coût à la tonne-kilomètre réellement transportée (ou tonne km produite : TKP) s'obtient en divisant le coût à la TKO par le coefficient d'utilisation. Ce coefficient dépend à la fois de l'importance des retours à vide (taux de parcours en charge) et de la charge moyenne lors des parcours en charge (taux de chargement) liée en particulier aux habitudes de surcharge des véhicules.

Tableau 4.2 : Coûts au véhicules-km (V. km) et à la t-km offerte (TKO)
(en FCFA, TTC)

	Mali	Côte d'Ivoire	Cameroun
Semi-remorque			
- Coût au V. km	450	456	508
- Coût à la TKO	18	18	20
Camion 10 t			
- Coût au V. km	343	326	380
- Coût à la TKO	34	33	38
Camionnette			
- Coût au V. km	120	150	187
- Coût à la TKO	80	81	98

E - COMPARAISON DES COUTS SELON LA HIERARCHIE DU TRANSPORT

La hiérarchisation du transport routier a été définie comme une forte corrélation entre les caractéristiques physiques d'une expédition (tonnage, distance), ses conditions de transport (types de routes empruntées, de véhicules) et ses caractéristiques géographiques (importance des villes de départ et d'arrivée). Ces caractéristiques se combinent pour donner trois effets majeurs qui provoquent une augmentation des coûts au fur et à mesure que l'on descend dans la hiérarchie.

1. Le véhicule est de plus en plus petit et c'est là le paramètre le plus important pour expliquer les écarts de coût : entre le transport local réalisé par les camionnettes et le transport international réalisé par un ensemble articulé de 25 tonnes de charge utile, le coût à la tonne-kilomètre offerte varie dans un rapport de 1 à 4, voire même de 1 à 5.
2. L'intensité d'utilisation des véhicules diminue, en raison des variations saisonnières de la demande (plus sensible pour le ramassage en brousse que sur le fret industriel), en raison du manque de fret de retour et aussi du type d'infrastructure. On peut distinguer trois aspects dans cette variation de l'utilisation des véhicules :
 - Le kilométrage annuel du véhicule diminue et les coûts fixes (assurances, patente, ...) pèsent de plus en plus lourdement sur chaque kilomètre parcouru : entre un camion qui parcourt 70 000 km par an et celui qui n'en fait que 20 000, l'écart de coût au véhicule-kilomètre est de l'ordre de 20 à 30 % selon l'importance relative des coûts fixes et des coûts kilométriques.
 - Le nombre des retours à vide tend à augmenter en raison de la difficulté de trouver du fret de retour : à lui seul ce paramètre (taux de parcours à vide) peut provoquer un doublement du coût à la tonne-kilomètre entre un véhicule qui circulerait toujours à pleine charge et le même véhicule qui reviendrait systématiquement à vide.
 - Le taux moyen de chargement tend à diminuer pour permettre aux véhicules de passer sur les mauvaises pistes et sur les pentes fortement inclinées : entre un camion qui charge 10 tonnes et le même camion qui ne peut prendre que 5 tonnes, le coût à la tonne-kilomètre a encore doublé.

Nous n'avons pas pu apprécier avec précision l'influence de la hiérarchie du transport sur l'intensité d'utilisation des véhicules. Il est par exemple certain que les retours à

vide ne sont ni tout à fait systématiques pour le transport local, ni absent du transport international : il n'est pas moins certain qu'en règle générale l'intensité d'utilisation diminue quand on descend dans la hiérarchie du transport et provoque une augmentation significative des coûts.

3. Les différents postes de coûts kilométriques augmentent en raison principalement de la moins bonne qualité des infrastructures : la consommation de carburant ou de pièces détachées augmente et souvent le prix de ces pièces augmente en raison de leur rareté. Le transporteur de brousse doit parfois envoyer quelqu'un dans la capitale pour trouver la pièce qui fait défaut, lui payer son transport aller et retour et son hébergement, ce qui augmente singulièrement le prix de cette pièce.

F - LA RELATION COUTS-PRIX

L'analyse de la relation entre coût et prix du transport pose la question de la rentabilité de cette activité puisque la différence entre ces deux grandeurs donne la marge commerciale du transporteur. Compte tenu des informations disponibles nous devons rester très prudents dans l'estimation de cette rentabilité :

- Le prix s'applique à une expédition et les moyennes de prix qui nous ont été présentées dans l'exposé précédent sont des estimations du prix pour un type de service particulier ; le coût au contraire s'applique à un véhicule qui peut produire différents types de service, même si nous avons vérifié la forte spécialisation des véhicules suivant les types de service (niveaux hiérarchiques).
- Nous disposons de peu d'informations sur l'activité réelle des véhicules tout au long de l'année.
- La rentabilité devrait s'apprécier pour une entreprise dans son ensemble car celle-ci peut accepter de perdre de l'argent sur certaines activités pour en gagner davantage sur d'autres ; c'est le cas notamment des commerçants transporteurs.

Deux types d'indicateurs ont été estimés à partir du fichier des expéditions (fichier de prix) présenté dans l'exposé précédent :

- une recette moyenne par tonne-km transportée, que nous pouvons comparer au coût de la tonne-km offerte ;
- une recette moyenne au véhicule-km en charge, que nous pouvons comparer au coût de ce véhicule kilomètre.

Nous limiterons cette comparaison aux semi-remorques : pour les camionnettes une part importante des recettes provient du transport de voyageurs et pour les camions porteurs, la charge utile (et les coûts) sont trop variables.

LA RELATION COUT-PRIX A LA TONNE-KM

Le rapport entre la recette moyenne par tonne-km transportée et le coût moyen par tonne-km offerte permet d'estimer le coefficient d'utilisation qui équilibre les recettes et les dépenses du véhicule.

La situation semble plus favorable au Cameroun, puisqu'il suffit aux transporteurs de ce pays d'un coefficient d'utilisation de 0,75 pour équilibrer leurs charges et leurs recettes, alors que ce coefficient devrait être d'au moins 0,79 au Mali et de 0,82 en Côte d'Ivoire. Cela peut signifier que les transporteurs camerounais :

- ont une marge bénéficiaire plus importante, ou
- un taux de parcours en charge moins important, ou
- un taux de chargement (surcharge moyenne) moins important que leurs confrères ivoiriens et maliens. Seule cette dernière hypothèse a pu être vérifiée : le tonnage moyen par chargement d'une semi-remorque, estimé à partir du fichier des expéditions, est de 31,9 tonnes au Mali, 32,4 tonnes en Côte d'Ivoire contre 31,1 tonnes au Cameroun.

Tableau 6.1 : Comparaison entre coût et recette par tonne-km pour les semi-remorques (FCFA/t-km)

	Mali	Côte d'Ivoire	Cameroun
Recette moyenne /TKP	22,9	22,1	26,9
Coût moyen/TKO	18,0	18,2	20,3
Coefficient d'utilisation	0,79	0,82	0,75

LA RELATION COUT-PRIX AU VEHICULE-KM

De la même façon que dans le calcul précédent, le rapport entre la recette moyenne au véhicule-km¹ en charge et le coût moyen au km (y compris les parcours à vide) de ce véhicule permet d'estimer le taux moyen de parcours en charge qui équilibre les recettes et les dépenses du transporteur.

Tableau 6.2 : Comparaison entre coût et recette au véhicule-km pour les semi-remorques (FCFA/km)

	Mali	Côte d'Ivoire	Cameroun
Recette moyenne/km en charge	729,8	719,5	836,3
Coût moyen/km	449,7	456,2	507,6
Taux de parcours en charge	0,62	0,64	0,61

Pour que le transporteur équilibre ses charges et ses recettes avec un semi-remorque, il faut que son taux de parcours en charge soit de 0,62 au Mali, 0,64 en Côte d'Ivoire et 0,61 au Cameroun : c'est-à-dire que sur 100 voyages aller-retour le transporteur doit faire au moins 28 retours à pleine charge en Côte d'Ivoire (l'aller étant supposé toujours à plein) et au moins 22 retours à pleine charge au Cameroun.

Il nous reste encore deux hypothèses pour expliquer des écarts entre ces trois pays :

- une meilleure rentabilité du transport au Cameroun, ou
- une plus grande difficulté à trouver du fret de retour.

Enfin, il ne faut pas oublier que nous avons raisonné sur des situations moyennes dans chacun des pays. Or, de la même façon que les prix pratiqués connaissent de très fortes variations, les coûts sont également susceptibles de varier considérablement selon

(1) La recette moyenne au véhicule-km est calculée sur les véhicules en pleine charge.

le comportement des transporteurs.

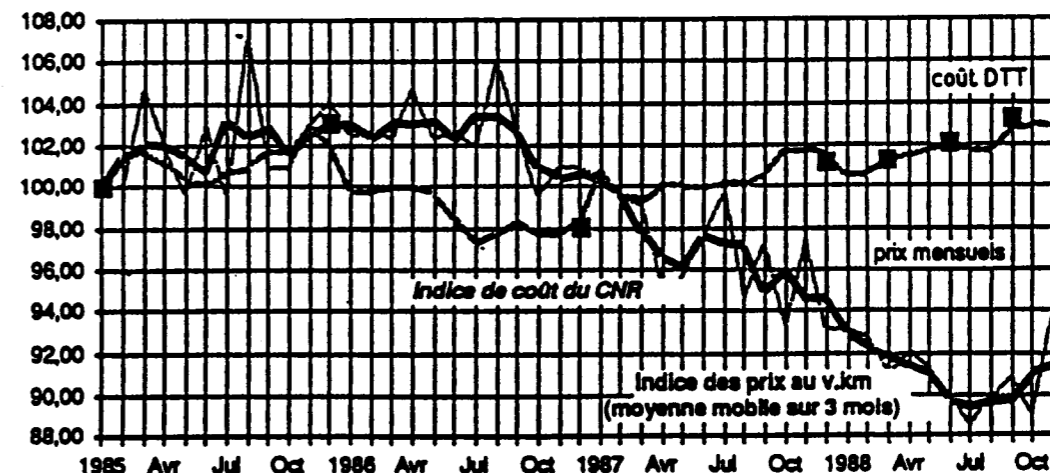
EVOLUTION DES PRIX ET DES COUTS EN FRANCE

Les données disponibles en France permettent de suivre l'évolution des prix et des coûts depuis 1985 : entre juillet 1986 et le même mois de 1988 on constate que l'indice des prix a baissé de 12 % alors que les coûts augmentaient de 5 % pendant la même période.

Plusieurs raisons peuvent être avancées pour expliquer ces tendances :

- l'abrogation de la tarification routière obligatoire, remplacée par une tarification de référence (il faut préciser que la tarification obligatoire n'était pas entièrement respectée depuis longtemps) ;
- et l'annonce de l'ouverture du marché commun des transports en 1993 qui permettra aux transporteurs des autres pays de la Communauté Economique Européenne de venir faire du transport en France. Traditionnellement, les prix du transport international sont sensiblement inférieurs aux prix du transport intérieur, en raison notamment de la concurrence des transporteurs étrangers. Les transporteurs français auraient anticipé cette nouvelle concurrence et fin 1988 les prix du transport intérieur auraient rejoint ceux du transport international.
- enfin, il faut signaler que cette chute des prix s'est passée en même temps qu'une forte reprise de la demande de transport routier de marchandises (offre de fret) qui succède à une baisse continue de 1980 jusqu'au début de 1985.

Graphique A - France : Evolution des prix d'un semi-remorque en charge et des coûts au véhicule-km en transport intérieur. (Source : OEST)



Ainsi, les transporteurs français, dans un marché en expansion, disposaient de marges de productivité probablement insoupçonnées à l'époque. Pour les transporteurs africains en revanche, il reste certainement des possibilités importantes de réduction des postes de coût mais les potentialités d'augmentation de la productivité des véhicules sont difficiles à concrétiser dans un contexte de diminution de l'activité.

PRIX ET COÛTS, PERSPECTIVES DE RENTABILITÉ DU CAMIONNAGE EN AFRIQUE SUB-SAHARIENNE

**D. BOUF, Laboratoire d'Economie des Transports
Lyon - France**

OBJECTIF ET METHODE

La recherche menée par l'INRETS et le LET sur les transports routiers de marchandises en Afrique sub-saharienne, a permis d'en repérer les coûts et les prix selon deux modes différents :

- les prix sont saisis par le biais d'une enquête statistique (enquête-prix) ;
- les coûts sont appréciés au moyen d'entretiens approfondis auprès des transporteurs et de quelques autres acteurs du secteur (enquête-coûts).

La mise en oeuvre d'approches méthodologiques différentes est justifiée par la différence de nature entre les deux objets d'investigation :

- le prix est une donnée qui résulte d'une transaction observable ;
- le coût est une donnée reconstruite à partir d'éléments d'appréciation sur la valorisation monétaire de l'utilisation des facteurs de production.

Il n'est pas inutile de rappeler qu'en raison de problèmes de financement, le phasage de la recherche a été perturbé. Alors qu'il était prévu que l'enquête-prix oriente l'enquête-coûts vers certains types de flux de transports, il nous a été nécessaire de cerner les facteurs de coûts sur une large échelle, au prix d'un moindre approfondissement.

Dès l'origine, la finalité des travaux menés par l'INRETS, le LET et leurs partenaires africains a été orientée vers la définition d'une politique de réduction des coûts du camionnage, la recherche ayant été initiée par la Banque Mondiale. Dans cette perspective, le rapport entre les prix et les coûts apparaît bien comme une question centrale. Des prix élevés sont le signe soit d'un surplus important pour les transporteurs, soit de surcoûts pouvant conduire à l'identification de gisements de productivité.

Nous nous proposons donc de comparer les prix observés sur environ 2 500 expéditions et les coûts reconstitués au moyens des quelques 150 entretiens approfondis réalisés, avec pour objectifs :

1. d'apprécier les perspectives de rentabilité du secteur ;
2. d'évaluer quels facteurs de coût sont mis en évidence par les disparités de prix ;

3. d'envisager si quelques enseignements peuvent être tirés de cet exercice au plan des politiques de réduction des coûts de camionnage.

A cette fin, deux approches méthodologiques seront utilisées conjointement : nous tenterons de mener des analyses comparées sur le secteur du camionnage appréhendé par le biais de simulations. Il nous faut cependant restreindre le champ de la comparaison et justifier le recours à la pratique de la simulation.

Dans le cadre de cette présentation qui n'est qu'une première contribution à la mise en rapport des prix et des coûts, nous nous limiterons à la comparaison entre le Mali et la Côte d'Ivoire. Nous considérons en effet que ces analyses se doivent d'être confrontées à une connaissance diffuse du terrain ; nous pouvons à cet égard nous appuyer sur l'expérience acquise lors de l'enquête au Mali, mais également lors d'études légères menées sur le secteur des transports au cours d'un séjour comme coopérant à Guiglo (Côte d'Ivoire). Nous excluons donc provisoirement de l'analyse le cas du Cameroun, en sollicitant une certaine indulgence pour les inévitables naïvetés entraînées par notre connaissance trop superficielle des deux autres pays. Compte tenu de ces précautions, nous estimons qu'il est possible de fonder sur une comparaison entre le Mali et la Côte d'Ivoire des appréciations de portée plus générale¹.

La pratique de la simulation permet de prendre en compte les aléas qui affectent le secteur des transports routiers de marchandise en Afrique aussi bien que l'incertitude qui pèse sur la connaissance que nous en avons. Nombreux sont en effet les facteurs qui contribuent à rendre floue l'image que nous pouvons avoir du camionnage en Afrique Sub-saharienne :

- les conditions de fonctionnement du secteur sont tout d'abord fortement variables aussi bien pour les prix pratiqués que pour l'activité réalisée par les transporteurs (kilométrage parcouru par les véhicules, coefficient d'utilisation) ;
- la variabilité de l'environnement est considérable, au plan spatial en vertu de fortes disparités régionales et de la grande hétérogénéité des situations locales, aussi bien qu'au plan temporel, à court terme par l'importance des phénomènes saisonniers, comme à plus long terme en raison des fluctuations de la conjoncture économique ;
- les pratiques des acteurs sont également diverses en ce qui concerne les rapports à la puissance publique (taxes, réglementation, ...) aussi bien que les pratiques de gestion (entretien des véhicules, rémunération du personnel) ou les stratégies (intermédiation pour la recherche du fret, positionnement sur plusieurs segments).

Le recours à la simulation, qui permet de présenter différents états du système étudié en fonction des valeurs prises par les facteurs supposés exogènes, apparaît comme la réponse méthodologique appropriée à la variabilité de l'environnement ainsi qu'à l'incertitude qui affecte nos observations.

Avant de poursuivre, il est nécessaire de situer notre contribution dans le cadre général des recherches menées par l'équipe LET-INRETS sur les coûts du camionnage. Les analyses sur les prix pratiqués ont mis en évidence une hiérarchisation importante du secteur, puisque un rapport de 1 à 7 ou 8 existe entre les prix moyens pratiqués sur un axe international goudronné et ceux observés pour les flux de transports supportés par une piste rurale. L'ampleur du phénomène surprend, d'autant plus que les éléments physiques et techniques qui définissent la nature du flux de transport, tels qu'ils sont appréhendés par un modèle du type HDM, ne parviennent à expliquer qu'un rapport de

(1) Les réseaux routiers des deux pays ne présentent pas d'aspects trop disparates, du moins pour les régions enquêtées et pour ce qui est du niveau international, national et régional. Les pratiques sociales qui relèvent de faits de civilisation ne sont guère différentes dans le milieu des transporteurs puisque ce dernier est en Côte d'Ivoire essentiellement constitué de Dioula, qui présentent une parenté certaine avec les peuples du Mali, pays dont ils sont du reste souvent originaires depuis des temps plus ou moins anciens. En revanche, les conditions économiques sont radicalement différentes ; point n'est besoin d'insister sur cet aspect.

un à deux entre les coûts². Environ 75 % de la variance relèvent donc d'autres facteurs. Ce sont ces facteurs qui nous intéressent ici.

Au moyen d'un modèle théorique que nous spécifierons grâce aux données issues des enquêtes par pays, nous présenterons différentes simulations de coût de production que nous mettrons en relation avec les informations tirées de l'analyse statistique des prix observés. Nous tenterons d'extraire des résultats des simulations quelques enseignements en matière de politique de réduction des coûts du camionnage.

UN MODELE COMPTABLE TRES SIMPLE

L'instrument qui nous permettra de mettre en évidence les éventuels surplus de l'activité de camionnage consiste en un modèle comptable simplifié relatif aux charges et recettes entraînées par l'exploitation d'un véhicule.

Nous considérerons que l'Excédent Brut d'Exploitation (EBE) est donné par la différence entre les Recettes (R) et les Dépenses (C), ainsi calculées :

$$R = P \times Ca \times CMU \times K,$$

- où P désigne le prix à la tonne-kilomètre ;
Ca désigne la capacité du véhicule ;
CMU désigne le Coefficient Moyen d'Utilisation (produit du taux de parcours en charge par le taux de chargement) ;
K désigne le kilométrage annuel.

$$D = CK \times K + CF,$$

- où CK désigne le coût kilométrique du véhicule ;
CF désigne les coûts fixes annuels.

De façon très synthétique, les entretiens approfondis auprès des transporteurs ont mis en évidence les éléments suivants :

- une certaine surcharge, difficile à quantifier, est pratiquée ;
- le taux de parcours en charge est en général très faible (45 à 60 %) mais quelques situations bien meilleures ont pu être observées ;
- une grande incertitude demeure sur le kilométrage annuel effectué par les véhicules.

En vertu des éléments précédents, nous choisissons de prendre le Kilométrage (K) et le Coefficient Moyen d'Utilisation (CMU) comme variables exogènes, le lieu des points où l'EBE est constant est alors, dans le plan (K, CMU), une courbe dont l'équation est :

$$EBE = R - D = \text{constante},$$

$$P \times CA \times CMU \times K - CK \times K - CF = \text{constante} ;$$

soit en introduisant deux constantes (C1 et C2) :

$$K \times (CMU - C1) = C2.$$

La constante C2 est fixée par le niveau de l'EBE auquel correspond la courbe. On observe que la courbe est une hyperbole.

Les charges directes, variables ou fixes, sont en général assez bien connues des

(2) Cf. A. BONNAFOUS, *premières réflexions sur le rôle de l'Etat*, note de travail, réunion de discussion, Banque mondiale, 31 août et 1er septembre 1989.

transporteurs et nous sont donc relativement accessibles, à l'exception notable des frais d'entretien et de réparation, par nature aléatoires. Il n'en va pas de même des charges indirectes, essentiellement constituées de la prise en compte de la dévalorisation du capital. L'évaluation des charges de capital peut relever de deux optiques complémentaires:

- Si l'on considère la situation de trésorerie de l'entreprise, il est nécessaire de prendre en compte les traites à payer qui résultent du crédit consenti par le vendeur du véhicule; la durée de remboursement est en général très élastique; on peut estimer que la majorité des crédits ont une durée théorique de deux ans, mais que la durée effective peut aller jusqu'à trois ans; pour un transporteur disposant d'un seul véhicule, la viabilité de l'entreprise est fortement liée à sa situation de trésorerie, bien que des flux en provenance d'autres activités (commerce) permettent une certaine souplesse.
- Si l'on s'attache à la rentabilité économique de l'activité, il convient de prendre en compte la dépréciation du capital, qui est en partie liée au kilométrage effectué et en partie liée au temps.

Afin de rendre compte simultanément de ces deux aspects, nous convertirons l'EBE en le temps nécessaire au remboursement du capital investi. Ceci permet d'évaluer conjointement la situation de trésorerie d'une entreprise devant rembourser des traites sur deux ou trois ans et la rentabilité économique d'un investissement sur la durée de vie du véhicule, soit entre cinq et dix ans.

Il est également nécessaire d'introduire dans l'analyse les sommes destinées à couvrir les réparations du véhicule, qui en l'absence d'entretien systématique représentent un montant aléatoire. Nous considérerons que ces sommes, que nous appellerons "provisions pour aléas", représentent une proportion de l'investissement; nous pourrions donc simuler la survenance des aléas par un allongement du délai nécessaire au remboursement du capital.

LA SPECIFICATION DES DONNEES

LES PRIX

Les prix que nous prendrons en compte sont ceux qui résultent de l'analyse statistique des données collectées³. Ils sont différenciés selon le niveau hiérarchique.

Tableau 1 : Prix moyens au Mali et en Côte d'Ivoire (enquêtes INRETS-LET)

Niveau hiérarchique	Côte d'Ivoire	Mali
Local	164,4	141,6
Régional	72,9	52,5
National	29,4	31,5
International	24,2	23,3

Source : L. DIAZ OLVERA, O. KLEIN, D. PLAT, op. cit. p. 6.

(3) Cf. L. DIAZ OLVERA, O. KLEIN, D. PLAT, "Comparaisons des prix du camionnage dans trois pays d'Afrique sub-saharienne", note de travail, LET-INRETS, 1989.

Une autre image de la variabilité des prix nous est donnée par le tableau suivant qui rapporte chaque prix observé au prix du transport international observé en Côte d'Ivoire.

Tableau 2 : Prix observés en Côte d'Ivoire et au Mali rapportés au prix des transports internationaux ivoiriens

Niveau hiérarchique	Côte d'Ivoire	Mali
Local	680	585
Régional	301	225
National	121	130
International	100	96

L'examen de ce tableau suggère que, si en transport international les prix sont comparables, il n'en va pas de même pour les autres segments de marché, le Mali étant paradoxalement moins cher pour les segments du transport local et régional et plus cher pour le transport national. Il convient donc de rechercher s'il est possible que des différences de coûts équivalentes soient sous-jacentes aux distorsions de prix observés.

LES COUTS

Nous nous intéresserons principalement aux trois segments supérieurs de la hiérarchie, le peu de fiabilité des informations obtenues sur le transport local pourrait fausser les comparaisons. Il convient enfin de noter que les types de véhicules utilisés au sein de chaque segment de marché sont relativement similaires d'un pays à l'autre comme en témoigne le tableau 3.

Tableau 3 : Type de véhicule utilisé selon le niveau hiérarchique (%)

Niveau hiérarchique	Côte d'Ivoire	Mali
Régional		
Camion porteur	86	93
Semi-remorque	12	7
National		
Camion porteur	43	46
Semi-remorque	57	54
International		
Camion porteur	-	19
Semi-remorque	100	81

Source : L. DIAZ OLVERA, O. KLEIN, D. PLAT, op. cit., p. 4.

Pour décrire les conditions d'exploitation d'un camion porteur de dix tonnes, nous prendrons en compte le fait que ce type de véhicule peut être exploité sur deux segments : national et régional.

Nous reconstituerons donc trois types de compte d'exploitation d'un véhicule :

- le semi-remorque exploité sur le transport international ;
- le camion porteur exploité sur le segment national ;

- le camion porteur exploité sur le transport régional.

Les coûts kilométriques sont relativement bien repérés, les transporteurs qui gèrent leur activité en terme de recettes et de coûts marginaux, sont bien au fait de leurs coûts directs parce qu'ils sont sensibles au débours qu'ils représentent.

Les coûts fixes constitués essentiellement des salaires et des assurances et taxes sont par nature plus imparfaitement cernés ; la dépense effective est en effet liée aux relations que l'entrepreneur entretient avec certains acteurs : administration, personnel appartenant au groupe familial ou amical du transporteur.

En reprenant les informations contenues dans les rapports par pays, nous avons dressé les tableaux de coûts pour des véhicules d'occasion au Mali et neufs en Côte d'Ivoire (tableaux 4 et 5). Il nous semble en effet que l'acquisition d'un véhicule neuf est exceptionnelle au Mali actuellement, à la différence de la Côte d'Ivoire. Nous comparons donc deux secteurs qui fonctionnent dans des conditions tout à fait différentes.

Tableau 4 : Véhicule de 30 t (coûts en FCFA)

Postes de Coûts	Côte d'Ivoire	Mali
Véhicule	42 000 000	17 000 000
Salaires	75 000 000	35 000
Autres frais fixes	1 022 000	745 000
Coûts kilométriques	272	200

Nous considérons que l'entrepreneur malien paye un très faible montant de taxes pour l'acquisition de son véhicule. La taxation théorique est beaucoup plus élevée au Mali (environ 90 % au total) qu'en Côte d'Ivoire (45 %). Mais au Mali, une bonne part des importations est constituée de véhicules d'occasion qui échappent à la taxation. Sans doute peut on y voir l'un des effets pervers de cette taxation trop lourde.

Tableau 5 : Véhicule de 10 t (coûts en FCFA)

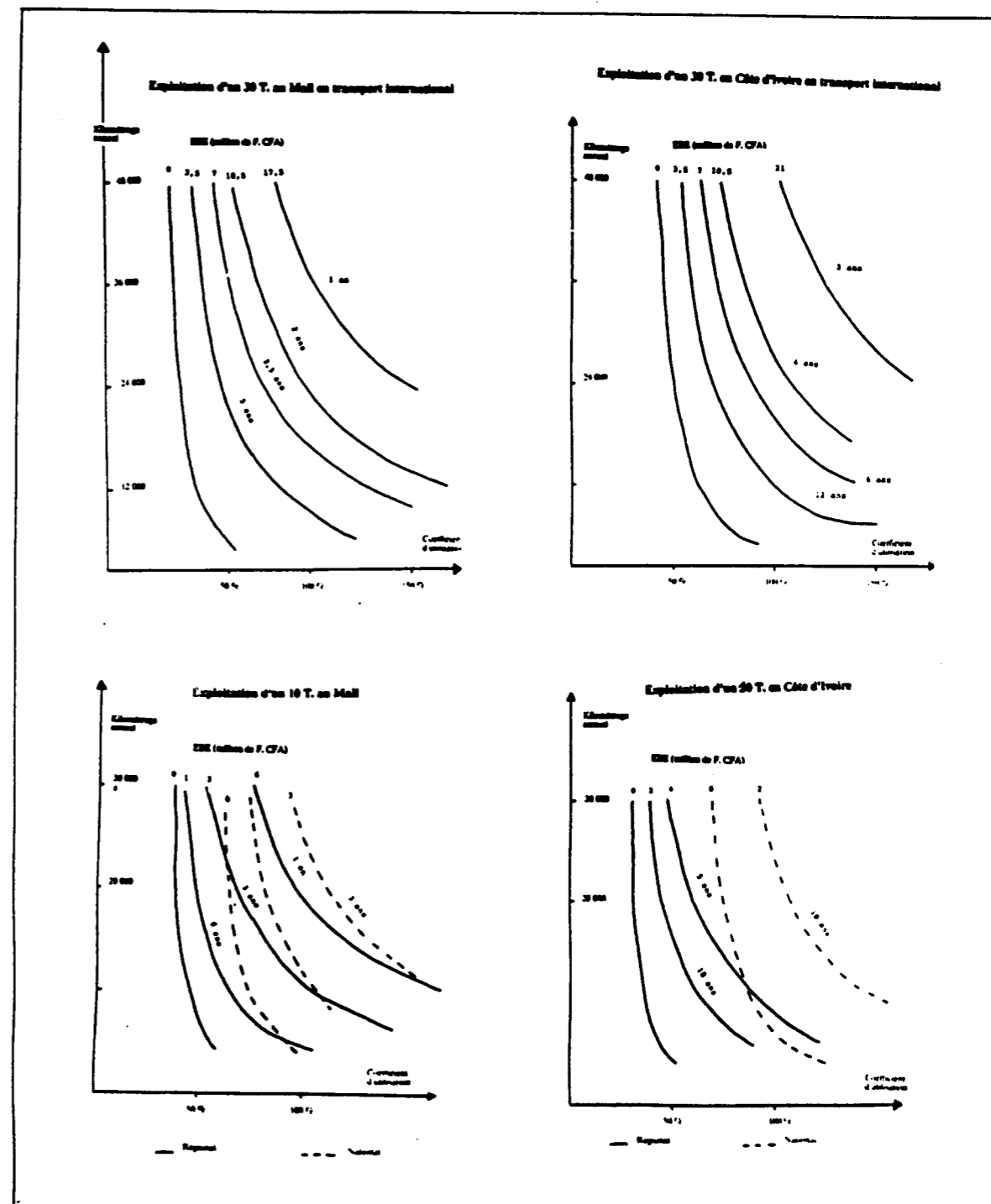
Poste de Coûts	Côte d'Ivoire	Mali
Véhicule	20 000 000	6 000 000
Coûts fixes	770 000	523 000
Coûts kilométriques	180	180

Nous excluons les salaires des coûts fixes pour l'exploitation d'un véhicule de 10 tonnes. Le chauffeur, quand il n'est pas l'exploitant lui-même, fait souvent partie de sa famille ou de son cercle amical. Il n'y a donc pas obligatoirement lieu de distinguer rémunération du personnel, amortissement du capital et provisions pour aléas, dans la mesure où il y a confusion des intérêts de l'entreprise et du groupe amical-familial sur lequel elle s'appuie.

QUELQUES RESULTATS

Les résultats sont consignés sur les quatre graphiques présentés en figure 1.

Figure 1 : Excédent brut d'exploitation correspondant aux prix moyens observés et aux coûts reconstitués au Mali et en Côte d'Ivoire d'après les enquêtes LET-INRETS 1988



Ces graphiques appellent trois types de commentaires :

- sur l'exploitation des semi-remorques en transport international ;
- sur la situation d'un camion de dix tonnes effectuant du transport régional ou national ;
- et nous terminerons par quelques remarques d'ordre général.

LE TRANSPORT INTERNATIONAL AVEC DES VEHICULES DE 30 TONNES

En Côte d'Ivoire, un excédent d'exploitation permettant le remboursement du véhicule en 12 ou 10 ans, ce qui serait acceptable d'un point de vue économique, est possible dans des conditions de fonctionnement du secteur proche de ce qu'on a pu observer : 48 000 km par an et un coefficient moyen d'utilisation de l'ordre de 55 à 60 %, ce qui ne suppose pas de surcharge systématique trop importante ; mais de telles conditions ne permettent assurément pas l'entrée dans la branche pour un artisan ne disposant pas d'autres sources de financement. Une amélioration du coefficient moyen d'utilisation jusqu'à un niveau de 63 % (respectivement. 75 %), conduirait à un excédent permettant le remboursement du capital en 6 ans (respectivement. 4 ans). Si l'on suppose une surcharge systématique importante, il est légitime d'évaluer à environ 70 % le coefficient moyen d'utilisation, ce qui conduit à un remboursement du capital en environ 5 ans.

Au Mali, les conditions de fonctionnement du secteur sont différentes, l'activité étant plus faible. Le kilométrage est probablement compris entre 12 000 et 24 000 km par an. Compte tenu des prix pratiqués et du coefficient moyen d'utilisation des véhicules (55 à 75 % en cas de surcharge importante), l'excédent permet de rembourser le véhicule en 5 ans ; en revanche payer les traites correspondant à un crédit sur l'exploitation d'un véhicule semble hors de portée ; l'entrée dans la branche d'entrepreneurs ne disposant pas d'autres revenus est donc impossible, à l'instar de ce qui a été observé en Côte d'Ivoire.

Au delà de la disparité des situations malienne et ivoirienne, il semblerait que les conditions de fonctionnement du secteur du transport international ne soient pas trop dissemblables du point de vue de la rentabilité du capital engagé. Ceci ne doit pas trop nous étonner ; la perméabilité, de fait, des frontières aux capitaux et aux hommes, donc aux entreprises individuelles, pourrait expliquer une tendance au rapprochement des perspectives de rentabilité.

LE TRANSPORT NATIONAL ET REGIONAL AVEC DES VEHICULES DE 10 TONNES.

D'après les enquêtes, le kilométrage des véhicules pour les 10 tonnes est du même ordre de grandeur dans les deux pays, entre 25 000 et 30 000 km par an.

En Côte d'Ivoire, l'exploitation d'un véhicule neuf d'une capacité de 10 tonnes semble pouvoir dégager un profit sur le segment régional, un kilométrage de 20 000 km par an avec un coefficient moyen d'utilisation de 70 % n'est pas hors de portée, ce qui conduirait à un excédent permettant le remboursement du véhicule sur environ 5 ans. En revanche, l'exploitation d'un véhicule neuf sur le segment national paraît tout à fait problématique.

Au Mali, l'écart des prix entre le segment national et régional est plus faible : il existe un rapport de 1 à 1,7 entre les prix moyens contre 1 à 2,5 en Côte d'Ivoire. Graphiquement, ceci se traduit par le fait que les faisceaux de courbes se recouvrent.

Tel que nous en avons reconstitué les coûts, le transport régional avec un véhicule de dix tonnes paraît pouvoir générer des excédents confortables, à telle enseigne que la courbe correspondant au remboursement du capital en un an apparaît dans des conditions qui ne sont pas totalement irréalistes, 30 000 km par an avec un coefficient moyen d'utilisation de 75 % ou 20 000 km avec un coefficient moyen d'utilisation de 95 %.

Sur la base des graphiques, un véhicule d'occasion (cas du Mali) semble beaucoup plus avantageux qu'un véhicule neuf (cas de la Côte d'Ivoire) pour le transport national et plus encore pour le transport régional. Ce fait dérive principalement de la faible activité qui ne permet pas d'amortir le surcoût occasionné par le plus grand montant de capital engagé. En transport international, la plus forte activité des véhicules ivoiriens permet d'amortir un capital plus important.

Il convient cependant de noter que l'apparent meilleur fonctionnement du camionnage au Mali repose sur l'importation de véhicules d'occasion, sur lesquels peu de taxes sont payées. Cette meilleure productivité apparente est donc réalisée, pour partie, aux dépens d'un Etat que l'on peut qualifier de trop gourmand. Une autre hypothèse pourrait expliquer les performances relativement meilleures du transport régional au Mali. C'est sur les segments du bas de la hiérarchie que les flux sont les plus faibles et donc que les coûts sont les plus sensibles aux modes de gestion du fret qui permettent un meilleur regroupement des marchandises à transporter. Il est à cet égard intéressant de noter que nous avons observé lors des enquêtes au Mali, particulièrement dans la zone du delta intérieur du Niger, un système d'intermédiation multiple fondé sur des pratiques de groupage, d'affrètement et de location de véhicule. Un tel système, que nous avons interprété initialement comme une façon de diviser les risques, pénalisante parce que multipliant les intermédiaires, pourrait, in fine, se révéler une source d'abaissement des coûts. Il nous faut peut-être prendre en considération le fait que le delta intérieur du Niger a longtemps été une zone commerciale active où étaient fréquents les chargements de plusieurs tonnes sur de grandes pirogues ainsi que les grandes expéditions transahariennes. Il est donc possible qu'un certain nombre de modes d'affrètement sophistiqués aient pu se développer et ensuite se transposer dans le secteur des transports de marchandises.

COMMENTAIRE GENERAL.

Au-delà de la diversité des situations que nous avons observées, plusieurs éléments relèvent d'une analyse d'ensemble du secteur du camionnage :

- Les prix permettent la survie d'entreprises ayant une très faible activité et un très mauvais coefficient moyen d'utilisation ; au Mali, avec 12 000 km par an et un coefficient moyen d'utilisation de 50 % un véhicule de 30 tonnes dégage encore un cash-flow, certes faible mais suffisant pour que l'exploitant continue son activité, si le véhicule est déjà amorti ; les chiffres sont encore plus faibles pour un véhicule de 10 tonnes exploité sur le transport régional. En Côte d'Ivoire, quoique plus élevé pour le transport international, l'activité minimale permettant de dégager un cash-flow positif reste faible, bien que nous ayons pris en compte le cas de véhicules neufs.
- Les courbes iso-excédent ont été tracées pour des niveaux d'EBE variant régulièrement d'un même montant, à l'exception des courbes extrêmes relatives aux véhicules de 30 tonnes ; pour chaque graphique, la différence entre les EBE relatifs à des courbes consécutives a été prise égale à un montant que l'on a estimé pouvoir couvrir les aléas ; il est donc aisé de simuler l'apparition de charges non prises en compte, telles que celles qui pourraient résulter de la survenance d'aléas, en décalant d'un rang vers la droite le montant de l'excédent annuel ; à titre d'exemple, en cas de survenance d'aléas pour un semi-remorque malien, la courbe correspondant à un excédent de 7 millions ne permet plus qu'un excédent de 3,5 millions ; ceci permet

d'observer que les points de fonctionnement du secteur pour les différents segments de marché et les deux pays envisagés se situent dans les zones où les entreprises sont fortement sensibles aux aléas.

- Il convient également de garder à l'esprit que l'excédent doit permettre la rémunération de l'entrepreneur et du capital ; il est sans doute peu pertinent d'isoler ces masses financières pour une exploitation de type artisanal ; néanmoins, un délai de remboursement inférieur à la durée de vie du véhicule permet d'évaluer les gains possibles pour les opérateurs.
- Le faible kilométrage des véhicules et leur faible coefficient moyen d'utilisation apparaissent comme deux facteurs majeurs qui pèsent sur la rentabilité des entreprises de transport et donc sur les prix pratiqués. La question se trouve donc posée d'une insuffisante utilisation des véhicules qui relève de facteurs physiques quant aux flux mais semble-t-il également de l'organisation générale du secteur.

CONCLUSION

Ces simulations nous semblent mettre en évidence quatre éléments fondamentaux en matière de coût du camionnage :

1. Les courbes font apparaître des possibilités de rentabilité "économique", avec un remboursement du capital en 6 ou 8 ans, alors qu'un crédit court conduirait à un déficit de trésorerie important pour l'entreprise. On peut, dans ces conditions, s'interroger sur la possibilité de développer des crédits plus longs, qui, compte tenu des risques, devraient être gagés sur des garanties solides telles qu'un système mutualiste peut en offrir.
2. En matière de politique fiscale, la sur-taxation des véhicules à l'importation, telle qu'elle est pratiquée au Mali, est inefficace, car elle est totalement incontrôlable ; a contrario, le mode de fonctionnement pseudo-clandestin qu'elle génère est source d'un abaissement des coûts du transport, mais au détriment de l'Etat.
3. Il convient également de s'interroger sur la surcharge, dont on a pu mesurer l'impact important sur les perspectives de rentabilité du secteur ; une certaine surcharge permet d'abaisser les coûts et donc les prix du transport dans des proportions importantes. Même compte tenu de la dégradation des infrastructures, le bilan social de la surcharge n'est peut-être pas négatif.
4. Enfin, l'examen des courbes présentées invite à une réflexion sur le mode de fonctionnement du secteur, qui semble davantage fondé sur des considérations sociales qu'économiques. La possibilité de se maintenir en activité avec un très faible kilométrage et un coefficient moyen d'utilisation proche de 50 % est peut-être un exemple de solidarité qui résiste aux pressions du marché, d'autant plus qu'une gestion sociale de la pénurie de fret semble pratiquée, par l'entremise de solidarités locales dont les syndicats sont souvent l'expression.

Le mode de gestion de l'entreprise n'est sans doute pas étranger non plus aux piètres performances du secteur. L'entreprise africaine est assise sur des solidarités traditionnelles de type familial ou amical. De multiples conséquences en découlent au nombre desquelles :

- la taille de l'entreprise est limitée, or la taille permet de répartir les risques et les frais d'acquisition de matériels ;
- il y a confusion d'intérêt entre l'entreprise et le groupe familial ou amical qui la supporte. Ceci n'est pas particulièrement spécifique aux deux pays étudiés ni même à l'Afrique, mais demeure l'irritant constat de l'apparente incapacité du tissu socio-économique à engendrer des entreprises à finalités exclusivement financières.

L'entreprise joue alors un rôle autant social qu'économique et le fort contrôle social qui résulte des liens inter-personnels ou inter-groupes encadre le fonctionnement de l'entreprise davantage que les contraintes du marché ne la guide. Cette atténuation de la concurrence, plus ou moins formalisée, et des possibilités de sanction par le marché se traduisent par de faibles incitations à la productivité.

On pourrait exprimer ceci de façon concise et donc quelque peu caricaturale en suggérant que l'Afrique accorde un primat au micro-social sur le micro-économique. Peut-être est-il légitime de considérer que le micro-économique n'est acceptable dans nos pays développés que grâce à la politique sociale d'accompagnement menée au niveau macroscopique. En l'absence d'une politique sociale "macroscopique", l'importance accordée en Afrique au micro-social face au micro-économique se comprend tout à fait. Mais l'un des prix à payer pour favoriser un développement qui tarde tant à se faire jour pourrait consister en une atténuation de l'importance accordée au micro-social, au bénéfice de ce que l'on pourrait appeler le macro-social.

UNE MUTUELLE POUR LES TRANSPORTEURS IVOIRIENS

**S. BAKAYOKO, Syndicat National des Transporteurs de Côte d'Ivoire
Abidjan - Côte d'Ivoire**

I - DEFINITION ET BUT

C'est une association des Transporteurs Routiers ayant un même but social, de prévoyance, de solidarité et d'entraide. Son encadrement est réalisé par le Syndicat des Transporteurs, la Bourse de Fret et l'Association Professionnelle des Sociétés d'assurance (ASACI) opérant en Côte d'Ivoire.

II - PRESENTATION SUCCINCTE DES ENCADREURS

SYNDICAT DES TRANSPORTEURS (SNTMV-CI)

Cette association regroupe en son sein, tout transporteur détenteur d'une carte de transport routier délivré par le Ministère de tutelle. Ses adhérents sont estimés à 10 000 (dix mille) membres regroupés en trois secteurs d'activité :

- Secteur taxis ;
- Secteur voyageurs ;
- Secteur poids-lourds (camionnage).

BOURSE DE FRET DE COTE D'IVOIRE

Elle gère par décret la lettre de voiture et organise avec le Syndicat des Transporteurs un rapprochement entre les transporteurs et les affréteurs (appairage).

L'ASACI

Association Professionnelle des Sociétés d'Assurance opérant en Côte d'Ivoire.

Dans un avenir très proche, les transporteurs projettent de créer une grande Mutuelle Centrale ayant trois sous-mutuelles autonomes.

III - PRESENTATION DES MUTUELLES**1 - MUTUELLE TAXI-ABIDJAN**

Le secteur taxi de la ville d'Abidjan a bénéficié de la double assistance du syndicat des Transporteurs et de l'ASACI pour créer une mutuelle à cotisation variable dans le domaine de l'assurance des taxis.

Le nombre des taxis roulant à Abidjan est estimé à 6 000. Avec l'adhésion de tous, le chiffre d'affaires prévisionnel est estimé à 3 milliards de FCFA/AN.

2 - MUTUELLE DES VOYAGEURS

L'étude de cette mutuelle est en cours.

3 - MUTUELLE DES POIDS LOURDS (SECTEUR CAMIONNAGE)

Nombre d'adhérents : 3 000

Ce secteur a été durement frappé par la crise économique et par la mévente de nos produits d'exportation (café-cacao).

Nous avons assisté à une flambée des prix au niveau :

- des véhicules ;
- des produits pétroliers (carburant et lubrifiant). Ex. : en 1973 prix du gasoil, 78 FCFA ; en 1989, 245 FCFA, soit 300 % de hausse ;
- des pièces détachées et pneumatiques ;
- et surtout une diminution du fret importé.

Tous ces facteurs ont entraîné une charge élevée des coûts d'exploitation avec des marges bénéficiaires réduites des artisans et entreprises de transport.

Le prix à la tonne kilométrique varie officiellement depuis 1981 de 22 FCFA à 41,20 FCFA.

Face à cette situation dangereuse, les transporteurs lourds de Côte d'Ivoire ont pensé qu'il était plus juste de faire des économies, tout en maintenant les tarifs en vigueur.

- Economies de carburants et lubrifiants ;
- Economies sur les prix d'achat des pneumatiques et des pièces détachées en regroupant tous leurs achats ;
- Facilités d'accès au crédit d'achat par l'intermédiaire de leur mutuelle.

Le remboursement se faisant sur le coût du transport pour un nombre de voyage.

IV - FONCTIONNEMENT DE LA MUTUELLE DES POIDS LOURDS

Cette mutuelle a été créée depuis le 18 mai 1989 par le Syndicat et la Bourse de fret.

1 - RESSOURCES

Son financement se fait par des retenues sur le coût du transport (2 %).

Le prélèvement est facilité par la lettre de voiture.

A chaque émission dans le cas de l'appairage, une retenue est faite automatiquement sur la lettre de voiture.

Retenues prévisionnelles : 200 millions de FCFA/an et ceci sur le fret local et en transit.

2 - BESOINS

Les besoins immédiats sont de deux ordres :

- sensibilisation et formation
- financement

A - Sensibilisation :

- coût d'immobilisation
- coût du transport (retour à vide)

B - Formation sur :

- la gestion (programme très léger en comptabilité)
- l'entretien des véhicules

C - Financement :

Notre souhait auprès de la Banque Mondiale est d'obtenir un appui financier qui peut se faire par :

- dons de pièces détachées de première nécessité des principales marques (Mercedes, Isuzu, Berliet, DAF, Toyota, ...)
- des pneumatiques (800 x 16 ; 900 x 16 ; 1 200 x 20 ; ...)
- fournitures de petits matériels à nos garages. Ex. : à ce jour, le calage des moteurs se fait encore à tâtons, alors qu'avec un stroboscope, nous aurions une réparation bien faite.

Le coût estimatif de nos besoins est de 10 millions de FCFA.

Nous demandons à la Banque mondiale de refaire l'expérience tentée au Ghana pour la fourniture de matériels de travail.

Ces mutuelles n'ont pas pour objectif d'imposer des tarifs officiels de transport mais

de permettre à tout transporteur ivoirien une liberté dans la fixation de ces prix et d'obtenir de leur mutuelle :

- un outil de travail bien entretenu ;
- une diminution des accidents (gain en vies humaines et en matériel) ;
- des accès faciles au crédit avec des taux d'intérêt acceptables pour la survie de leurs activités ;
- d'avoir des prix à la tonne kilométrique compétitifs dans la sous-région ;
- un rajeunissement du parc-auto.

Ces facteurs permettront aux transporteurs ivoiriens d'être prêts pour la concurrence avec les transporteurs des pays membre de la C.D.E.A.O. et surtout d'être les transporteurs les meilleurs, au sein de l'U.T.R.A.O. (Union des Transporteurs Routiers de l'Afrique de l'Ouest) dont le principe de création a été adopté au cours de la 24ème session du Conseil des ministres de la C.E.D.E.A.O. le 6 décembre 1988 à Banjul.

S.I.T.R.A.S.S. 1
Séminaire International sur les Transports
en Afrique Sub-Saharienne

ECONOMIE ET POLITIQUES DU CAMIONNAGE
Yamoussoukro 20 - 22 Novembre 1989

V - INTERVENTIONS PUBLIQUES

Président de session : Monsieur A. THIERO
Compagnie Ivoirienne Des Textiles
Bouaké - Côte d'Ivoire

**TRANSPORT ROUTIER EN COTE D'IVOIRE,
FISCALITE ET BILAN FINANCIER PROSPECTIF**

**L. BIAGONE, Direction et Contrôle des Grands Travaux
Abidjan - Côte d'Ivoire**

INTRODUCTION

La fiscalité routière en Côte d'Ivoire est considérée comme l'une des plus lourdes de la sous-région en raison des droits d'entrée et des charges fiscales frappant les intrants du secteur, qui apparaissent significativement supérieurs à ceux appliqués dans les pays voisins. De nombreux transporteurs évoquent le manque de compétitivité qui en résulte pour le routier ivoirien, lequel supporterait ainsi des coûts d'exploitation plus élevés que ses concurrents étrangers.

Mais au regard :

- du développement des infrastructures routières, qui passent pour être parmi les plus performantes de la sous-région ;
- des charges de l'Etat qui s'accroissent d'année en année, tant en ce qui concerne le fonctionnement des services assurés par l'Etat que les investissements qu'il réalise et le service de la dette publique qui en découle ;

il est apparu nécessaire à la Direction et Contrôle des Grands Travaux de s'interroger sur le bilan de l'Etat en matière de transport routier lors de l'étude du Plan National de Transport.

La présente communication "Transport Routier en Côte d'Ivoire, Fiscalité et bilan financier prospectif" s'inspire des travaux effectués dans le cadre de cette étude.

I - EVOLUTION PASSEE DU COMPTE DE L'ETAT

Les ressources de l'Etat provenant de la fiscalité routière se composent de deux catégories d'impôts et taxes.

Les impôts et taxes directs comprennent : la patente, la taxe complémentaire, la taxe différentielle ou vignette, la taxe spéciale sur les transports privés de marchandises, l'impôt sur les bénéfices industriels et commerciaux et la contribution employeur.

Les impôts indirects sont composés : de la TVA et de la TPS (non déductibles), des

droits et taxes à l'importation, des taxes sur les carburants, et de la taxe sur les contrats d'assurance.

A ces recettes directement liées aux transports s'ajoutent les droits et taxes frappant les dépenses de fonctionnement et d'investissement de l'Etat.

Les emplois ou dépenses de l'Etat incluent eux :

- les dépenses de fonctionnement des services de l'Etat directement associés au transport routier (administration de tutelle, entretien routier, ...) et la quote-part des dépenses de fonctionnement des services d'intérêt général induite par les transports (sécurité, santé, justice) ;
- les dépenses d'investissement, et le service de la dette des emprunts extérieurs contractés par ailleurs en vue d'assurer leur financement.

L'évolution passée du compte de l'Etat est marquée par une décroissance des ressources globales, qui passent de 181 milliards de francs CFA en 1982 à 139 milliards en 1985, de même que par une réduction des dépenses qui passent, elles, de 125 à 102 milliards sur la période. Cette double décroissance résulte :

- de la diminution des recettes fiscales et douanières consécutives à la baisse de l'activité du secteur et à la réduction corrélative des ventes de véhicules neufs ;
- de la réduction du montant des investissements, auxquels sont par ailleurs liés les tirages sur emprunts et crédits extérieurs ; sur la période, ce montant est passé de 65 milliards de francs CFA en 1982 à 32 milliards en 1985, tandis que les tirages sur emprunts extérieurs sont passés eux de 45 à 23 milliards.

Le solde des ressources vis-à-vis des emplois est resté quant à lui largement excédentaire sur la période, passant de 56 milliards de francs CFA en 1982 à 37 milliards en 1985, avec un minimum de 27 milliards en 1984. Ceci dénote en fait une surtaxation du secteur des transports routiers au regard des dépenses de l'Etat dont les recettes fiscales et parafiscales sont destinées à assurer le recouvrement à savoir :

- les dépenses de fonctionnement des services de l'Etat ;
- les subventions octroyées au secteur ;
- la contrepartie ivoirienne des financements des investissements effectués par l'Etat au cours de la période (BSIE-Trésor) ;
- le service de la dette des emprunts extérieurs, en intérêts et en principal.

L'excédent des ressources fiscales et parafiscales vis-à-vis de ces dépenses, c'est-à-dire en fait le solde général du compte de l'Etat, a représenté de 41 % à 32 % de ces ressources, passant par un minimum de 25 % en 1984.

L'évolution du bilan financier par type de véhicule appelle également les remarques suivantes :

- les ressources du sous-secteur des véhicules légers sont largement excédentaires vis-à-vis des dépenses de l'Etat qui lui sont imputables : le cumul des soldes annuels sur la période 1982-1985 est estimé à près de 110 milliards de francs CFA, soit 40 % du cumul des ressources fiscales et parafiscales apportées par le sous-secteur ;
- le sous-secteur des transports collectifs de voyageurs apparaît lui comme déficitaire, le cumul des soldes annuels des ressources globales correspondantes vis-à-vis des dépenses de l'Etat imputables au sous-secteur constituant un déficit de quelque 12 milliards de francs CFA. Si l'on fait abstraction de la subvention octroyée par l'Etat à la Société des Transports Abidjanais (SOTRA), les ressources du sous-secteur deviennent elles aussi excédentaires : le cumul des soldes annuels des ressources vis-à-vis des dépenses s'établit dans ce cas à près de 25 milliards de francs CFA, soit 40 %

du cumul des ressources fiscales et parafiscales apportées par le sous-secteur au cours de la période ;

- la situation du sous-secteur des transports de marchandises est comparable à celle des véhicules légers : en effet, le cumul des soldes annuels des ressources globales du sous-secteur vis-à-vis des dépenses de l'Etat qui lui sont imputables atteint 64 milliards de francs CFA, soit plus de 42 % des ressources fiscales et parafiscales apportées par le sous-secteur au cours de la période.

Si l'on exclut le sous-secteur des transports collectifs urbains, plus précisément la SOTRA, tous les sous-secteurs ont ainsi fait l'objet d'une surtaxation, l'excédent des ressources ayant représenté 40 à 42 % des recettes fiscales et parafiscales. Il n'y a donc pas de discrimination significative d'ordre fiscal à l'égard des différents sous-secteurs.

II - BILAN FINANCIER PROSPECTIF DU TRANSPORT INTERURBAIN

Cette partie est consacrée à l'évolution probable du bilan financier du secteur des transports interurbains au cours de la période 1990-2000, afin d'apprécier en particulier les incidences financières de la réalisation des investissements envisagés dans le Plan National de Transport.

2.1 - LES HYPOTHESES DE BASE RETENUES

Des perspectives d'évolution des ressources de l'Etat sur la période 1990-2000 ont été élaborées à partir de projections des trafics interurbains de voyageurs et de marchandises, basées elles-mêmes sur l'hypothèse d'une reprise, modérée, du développement économique de la Côte d'Ivoire, selon laquelle le PIB s'accroîtrait en moyenne de 3,5 % par an.

Compte tenu d'un accroissement démographique prévisible de 3,5 % par an, cette hypothèse conduit à envisager un accroissement annuel de 4,4 % pour le trafic voyageurs-km.

Les perspectives d'évolution des trafics marchandises ont été élaborées en fonction d'une part de l'hypothèse générale de croissance de l'économie ivoirienne, et d'autre part des perspectives de production et/ou de consommation des principaux types de marchandises ou groupes de marchandises transportés sur le réseau. Sur la période 1990-2000, elles conduisent à envisager une croissance du trafic, exprimé en tonne-km, au taux moyen annuel de 3,7 %.

De ces perspectives d'évolution de trafics ont été déduites :

- une prévision d'évolution des prestations des véhicules, exprimées en véhicules-km, conduisant à une croissance de 4,5 % par an ;
- une prévision d'accroissement du parc de véhicules, lequel progresserait de 3,7 % par an ;
- une prévision d'évolution des ventes de véhicules neufs, compte tenu des besoins en matière de renouvellement et d'extension du parc : ces ventes progresseraient au taux de 6,6 % par an.

En ce qui concerne la fiscalité, on a retenu dans le cadre de cette approche l'hypothèse du maintien des barèmes de taxation et d'imposition en vigueur depuis 1987. On a admis par ailleurs que le prix à la pompe des carburants resterait inchangé,

de même que le montant des transferts inclus dans ce prix.

Pour ce qui est de l'inflation, l'hypothèse d'un taux de 3 % par an sur toute la période a été retenue.

Pour ce qui a trait aux dépenses en devises, on a admis que les parités entre celles-ci et le franc CFA ne seraient pas significativement modifiées au cours de la période.

2.2 - L'EVOLUTION DES RESSOURCES FISCALES ET PARAFISCALES DE L'ETAT

Selon les prévisions, les recettes fiscales et parafiscales directement liées aux transports varieraient de façon significative, passant de 102 milliards de francs CFA en 1990 à 180 milliards en 2000. Elles évolueraient principalement sous l'effet conjugué de la croissance des transferts sur les carburants et de celle des droits et taxes à l'importation.

Le montant des recettes indirectement liées au transport, c'est-à-dire les recettes des impôts et taxes prélevés sur les dépenses de fonctionnement et d'investissement de l'Etat, passerait de 7,5 milliards en 1990 à 12 milliards en 2000.

2.3 - L'EVOLUTION DES DEPENSES DE L'ETAT

2.3.1 - Dépenses d'investissement

Les coûts des projets dont la réalisation aura été entreprise avant la concrétisation du programme d'investissements du Plan National de Transport ont été déterminés sur la base des prix de novembre 1985 et actualisés en fonction des années effectives de paiement.

Les projets retenus dans le cadre du Plan National de Transport ont fait l'objet d'une évaluation en fonction de coûts unitaires d'amélioration du réseau. Ces derniers ont été estimés à partir de l'analyse de dossiers d'appels d'offres du programme sectoriel routier.

Les coûts de renforcement sont liés à un programme basé sur le renforcement des routes revêtues existantes, 18 ans après leur date d'ouverture. Ils ont été calculés en fonction des coûts unitaires d'amélioration du réseau déjà évoqués.

Les coûts annuels d'investissement en travaux neufs et en renforcements de routes revêtues sur la période 1990-2000 ainsi estimés, seraient compris entre 23 et 33 milliards de francs constants de 1988.

2.3.2 - Dépenses d'entretien du réseau routier

L'enveloppe financière nécessaire pour assurer l'entretien routier selon les normes en usage actuellement devrait passer, à prix constants de 1988, de 17 à 20 milliards de francs CFA, ce qui correspond à une augmentation d'environ 18,3 % sur la période 1990-2000, soit un accroissement annuel moyen de 1,7 %.

2.3.3 - Le financement des investissements et le service de la dette

Les hypothèses retenues en matière de financement du programme sont les suivantes :

- part du montant des investissements financée sur emprunts extérieurs : 70 % ;
- répartition des emprunts et crédits extérieurs en trois types, correspondant aux concours offerts par les institutions financières internationales ou gouvernementales (type A1 et A2) et par les établissements financiers privés ou les fournisseurs (type B) :
 - * type A1 : 35 % ; différé de remboursement de 5 ans ; amortissement en 15 ans au taux de 8 %
 - * type A2 : 35 % ; différé de remboursement de 3 ans ; amortissement en 12 ans au taux de 8 %
 - * type B : 30 % ; pas de différé de remboursement ; amortissement en 10 ans au taux de 10 %

Le service de la dette en principal et en intérêts varierait dans ces conditions de 32,2 milliards de francs CFA en 1990 à 51,6 milliards de francs en 2000.

2.4 - PERSPECTIVE D'EVOLUTION DU BILAN FINANCIER

Le rapprochement des prévisions de ressources et des dépenses ainsi obtenues fait apparaître un solde global positif sur toute la période 1990-2000. Les excédents enregistrés s'accroissent régulièrement passant, en francs courants, de 29 à 78 milliards de francs CFA. Ces accroissements sont en particulier dus :

- aux transferts sur les carburants, dont l'augmentation est liée à celle des véhicules-kilomètres produits par le secteur ;
- aux droits sur les importations à la suite d'une reprise des ventes de véhicules neufs qui devient très sensible à partir de 1993 ;
- et au jeu de l'inflation, prise égale à 3 % par an.

Les excédents prévisibles mettent en évidence le niveau élevé des taxes : leurs produits génèrent, vis-à-vis des dépenses à couvrir, des excédents variant de 27 % en 1990 jusqu'à 41 % en 2000. Ces excédents présentent cependant une certaine précarité liée aux variations possibles du cours du pétrole brut sur le marché international.

L'hypothèse du maintien des barèmes de taxation en application depuis 1987 conduirait vraisemblablement à maintenir la surtaxation du secteur routier à un niveau élevé. Si une telle hypothèse est justifiable à court terme par nécessité pour l'Etat de se procurer "à tout prix" les ressources correspondantes, l'analyse du bilan financier du secteur suggère cependant qu'à plus long terme soit entreprise une réforme de la fiscalité visant à répartir de façon plus appropriée l'effort fiscal entre les différents secteurs économiques du pays.

L'EFFICACITE DES INTERVENTIONS DE L'ETAT

B. KEITA, Laboratoire d'Economie des Transports
Lyon - France

"Qui trop embrasse mal étreint" Proverbe.

Les Etats se sont dotés de moyens pour développer, encadrer, contrôler et réguler le secteur des transports routiers. Ils interviennent ainsi par des mesures d'investissements, par la tarification, par la réglementation et par des mesures de régulation du secteur. Les recherches menées sur le Cameroun, la Côte d'Ivoire et le Mali par l'Institut National de Recherche sur les Transports et leur Sécurité (INRETS) et le Laboratoire d'Economie des Transports (LET) démontrent clairement que ces interventions sont peu limitées dans leurs réalisations et sont donc apparues souvent inefficaces par rapport aux résultats attendus.

Si les interventions de l'Etat sont inefficaces, une des conditions de leur efficacité n'est-elle pas de réduire et d'alléger les réglementations en les focalisant sur les enjeux les plus importants du point de vue de la collectivité.

L'objectif de ce papier est de mettre en question l'efficacité des interventions publiques dans l'industrie du camionnage sur la base des résultats de la recherche menée sur les trois pays retenus.

Il s'agit de décrire les interventions étatiques actuelles, d'examiner le contenu réel des réglementations afin de suggérer les évolutions souhaitables.

I - CONTEXTE SOCIO-ECONOMIQUE GLOBAL

1 - ACTUALITE ECONOMIQUE DES PAYS ETUDIES

Une sélection d'indicateurs macro-économiques significatifs du contexte socio-économique des trois pays est présentée dans le tableau 1.1. Bien qu'étant de nature globale, ces indicateurs permettent de concrétiser l'actualité économique des pays étudiés et les marges de manoeuvre des Etats pour la mise en oeuvre de leurs politiques économique et de développement des transports routiers.

Les économies des trois pays dépendent essentiellement des activités agricoles qui occupent plus de 50 % des populations actives. Le Cameroun et la Côte d'Ivoire sont deux grands producteurs de café et cacao tandis que le Mali est un important producteur de coton.

Tableau 1.1 : Indicateurs macro-économiques des pays étudiés

Indicateurs	1985	1986	1987	1988
PNB global (Md US D)				
Cameroun	7,98	10,33	12,19	11,05
Côte d'Ivoire	6,44	8,85	9,44	9,70
Mali	1,09	1,58	1,95	n.d.
PNB/habitant (US D)				
Cameroun	783	980	1118	1000
Côte d'Ivoire	638	809	850	870
Mali	145	210	250	n.d.
Aide reçue (Md US D)				
Cameroun	0,29	0,20	0,33	n.d.
Côte d'Ivoire	0,26	0,47	0,32	n.d.
Mali	0,38	0,36	0,36	n.d.
Dettes extérieures brutes (Md US D)				
Cameroun	3,61	3,60	4,57	n.d.
Côte d'Ivoire	4,21	4,66	4,66	4,80
Mali	0,080	0,085	0,070	n.d.
Services de la dette (Md US D)				
Cameroun	0,671	0,821	n.d.	n.d.
Côte d'Ivoire	0,960	1,45	n.d.	n.d.
Mali	0,060	0,068	n.d.	n.d.
% du PNB (1988)	Agriculture	Industries	Mines	Services
Cameroun	20	28	13	25
Côte d'Ivoire	32	20	3	31
Mali	55	11	2	32

% exportations dans le PNB : Cameroun : 19 %, Côte d'Ivoire : 32 %, Mali : 17 %

Source : ATLASECO 1989

L'aide extérieure constitue un élément important pour le développement économique des trois pays. Le tissu industriel au niveau national est peu développé à l'exception du Cameroun dont l'ensemble de la production industrielle contribue à près de 30 % du Produit National Brut (PNB).

Les trois pays vivent une situation de crise économique. Pour le Cameroun, les années après 1986 resteront comme celles du très dur apprentissage de la crise économique après des années de succès économique et de prospérité. La récession de l'économie ivoirienne a commencé au début des années 80 avec la chute des cours de café et cacao sur le marché mondial (figure 1.1 et tableau 1.2). L'économie du pays demeure fortement dépendante de ces deux produits d'exportation ; les ventes de cacao et de café totalisent, bon an mal an, en effet 15 % du PNB en termes de chiffre d'affaires (mais non de valeur ajoutée). Le pourcentage des exportations dans le PNB s'élève actuellement à 32 % pour la Côte d'Ivoire contre 19 % et 17 % pour le Cameroun et le Mali respectivement.

Le Mali est l'un des trois pays qui connaît une situation économique structurellement difficile depuis les années 70. Il ne dispose en ce moment, pour l'essentiel, que de son potentiel agricole (55 % du PNB) ; de ce fait son économie fluctue avec l'ampleur des pluies. Avec 250 dollars US par habitant, le Mali fait partie des pays très pauvres.

Cette situation de crise économique au niveau des trois pays étudiés est le reflet du contexte socio-économique difficile de toute l'Afrique Sub-saharienne et est en très forte

relation avec la crise des interventions étatiques dans les économies.

2 - TENDANCES LOURDES DES ECONOMIES AFRICAINES

Le développement à long terme de l'Afrique est contrecarré particulièrement par trois phénomènes : la faiblesse de la croissance économique, la chute des cours des matières premières et le poids de l'endettement.

La croissance économique en Afrique demeure faible. Il ressort du rapport annuel de la CNUCED (Conférence des Nations Unies sur le Commerce et le Développement) de 1989, que la vigueur de la croissance économique de l'année 1988 ne touche que les pays industrialisés (+ 4 %) et les pays en développement d'Asie (+ 6 %) contre + 2,6 % et 0,8 % pour l'Afrique et l'Amérique latine respectivement. L'aspect des perspectives à court terme qui retient l'attention demeure cependant la faible probabilité d'une amélioration sensible de la croissance économique de l'Afrique ; cette croissance ne sera que de 2,8 % en 1989 selon les prévisions de la CNUCED.

La chute des cours des matières premières est reflétée dans la figure 1.1 et dans le tableau 1.2. Les matières premières jouent un rôle décisif dans l'avenir économique de tous les pays africains. L'évolution globale des indices des prix entre 1976 et 1988 de l'ensemble des produits exportés (non compris les hydrocarbures) des pays d'Afrique sub-saharienne est illustrée par la figure 1.1. Cette tendance négative s'est maintenue plus ou moins (à l'exception d'une légère hausse des produits cotonniers) et touche de près les principaux produits exportés par les pays étudiés comme le montre le tableau 1.2.

La détérioration des termes de l'échange entraîne pour les pays africains une diminution des ressources en devises et budgétaires nécessaires au financement de leur développement et de leurs investissements routiers et matériels de transport.

Tableau 1.2 : Tendances des prix des matières premières
Prix international (1980=100)

	US Dollars		En termes réels*	
	1985	1986	1985	1986
Café	81,7	100,0	94,8	96,2
Cacao	86,6	79,5	100,5	76,4
Coton	75,3	58,3	87,4	56,0
Arachide	95,2	60,4	110,5	58,1

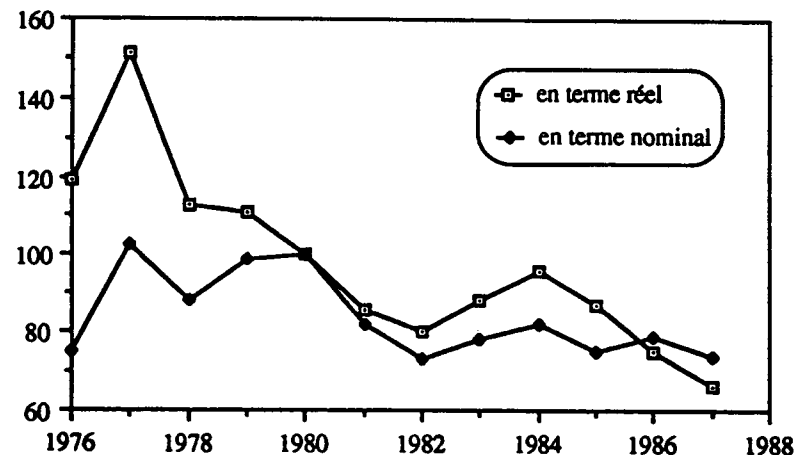
* Prix en US Dollars corrigés en fonction de l'indice des Nations Unies de la valeur des produits manufacturés exportés par les pays industrialisés.

Source : Department of International Economic and Social Affairs - PNUD.

L'endettement des pays africains a atteint un seuil important (Cf. tableau 1.1 pour les pays étudiés). La chute des prix des matières premières sur le marché mondial entraîne une baisse des recettes d'exportation et donc une hausse du poids des services de la dette. Ce phénomène est amplifié par le recours à l'emprunt extérieur de la plupart des pays pour financer les importations. Cette situation est aggravée par le fait que les biens importés sont largement destinés à la consommation finale et que les exportations portent essentiellement sur les produits bruts ou à peine transformés. L'endettement constitue, pour les pays africains, un problème qui ne peut se régler que très lentement surtout au vu des efforts récents de réajustement et d'annulation de

la dette consentis par les pays donateurs.

Figure 1.1 : Indice des produits exportés (hors hydrocarbures) par les pays d'Afrique Sub-saharienne - 1976-1987 (1980 = Indice 100)



L'indice nominal est déterminé à partir des prix en US Dollars de 16 produits importants, au poids de leur contribution aux exportations de la région ; l'indice réel représente l'indice nominal corrigé en fonction de l'indice des Nations Unies des prix en US Dollars des produits manufacturés et exportés par les pays industrialisés. Le poids de l'endettement, notamment les services de la dette.

Source : United Nations, Discussion Paper presented at the 1989 meeting of the Paris Club on "Financing Africa's Recovery".

Pour accélérer le difficile redressement socio-économique et financier, les trois pays étudiés, et la plupart des pays africains, ont adopté, sur recommandation du Fonds Monétaire International et de la Banque Mondiale, des politiques d'ajustement de leurs économies. Ces politiques comportent des mesures de stabilisation et des mesures de modification des structures des économies. Les premières consistent en la réduction des déficits des comptes extérieurs, du déficit budgétaire, etc. Les secondes visent à améliorer l'efficacité de l'économie.

Concrètement les "politiques d'ajustement" se traduisent au niveau des économies nationales par la privatisation des entreprises publiques, la cessation des subventions, la limitation des investissements, la réduction du volume des importations, la baisse du taux d'imposition des exportations, la réduction des effectifs dans l'administration, etc. Ces "politiques d'ajustement" marqueront l'évolution des économies africaines au cours des prochaines années.

Le contexte socio-économique difficile, brièvement décrit, se traduit au niveau des transports routiers des trois pays :

- par une réduction des ressources budgétaires publiques affectées à la réalisation et à l'entretien des routes ;
- la faiblesse de l'activité économique entraîne des faibles volumes d'activité de transport qui se traduisent par une diminution de la capacité d'investissement des transporteurs en matériels de transport ;
- l'efficacité des réglementations est limitée avant tout parce que les Etats n'ont aucun moyen de les faire appliquer et de les faire respecter.

II - REALISATION ET ENTRETIEN DES RESEAUX ROUTIERS

Dans le secteur routier, la réalisation et l'entretien des infrastructures sont financés principalement par des fonds publics : "Avant notre indépendance, la quasi-totalité de nos routes était en terre. Il n'existait pas d'ouvrages d'art (...). Depuis notre indépendance, de gros efforts ont été consentis par le gouvernement et le peuple ivoirien (...). Cependant, il ne faut pas être triomphaliste. Il nous reste beaucoup à faire pour notre réseau routier ; certaines régions, certains villages, certains hameaux doivent être désenclavés." (Transporteurs, Côte d'Ivoire).

Les réalisations des infrastructures routières mettent généralement en cause des sommes considérables dues au coût des travaux et des matériels. Par ailleurs, la rentabilité financière de ces investissements est faible et leur justification réside essentiellement dans les avantages économiques et sociaux apportés à la collectivité nationale. Ces différentes considérations justifient le fait que les infrastructures fassent partie du patrimoine public et que l'Etat en assure le financement, la réalisation et l'entretien.

1 - DIAGNOSTIC ACTUEL ET POSITION DU PROBLEME

A partir des informations contenues dans les Rapports par pays et des Rapports de la Banque Mondiale sur la dégradation des routes dans les pays en développement, le tableau 2.1 a été reconstitué donnant pour chaque pays :

- les indicateurs de densité routière,
- le niveau de dégradation des routes principales revêtues ou non revêtues en 1984 et en 1988.

Bien que variable d'un pays à l'autre, la densité routière est très faible dans les trois pays. Les réseaux routiers apparaissent donc insuffisants au plan quantitatif, d'où un besoin d'extension des réseaux existant par de nouveaux investissements. Le résultat des enquêtes sur les trois pays met en évidence le fait que les coûts les plus élevés concernent le bas de la hiérarchie du système de transport routier avec le transport de proximité en milieu rural. C'est donc sans doute là, dans les régions rurales, que les efforts d'investissements pourraient être les plus efficaces. Les Etats doivent s'orienter vers des politiques qui mettent l'accent sur le développement des transports à l'intérieur des régions rurales.

Par ailleurs, les réseaux existants constituent un patrimoine public à entretenir. La lecture du tableau 2.1. permet de constater qu'en 1984 le pourcentage des routes principales en mauvais état est extrêmement élevé pour les routes non revêtues du Mali (85 %) et non négligeable pour les routes revêtues (43 %). Les conditions des réseaux routiers camerounais et ivoiriens sont meilleures. Le pourcentage des routes principales en bon état est élevé pour les routes revêtues de ces deux pays (Cameroun : 60 % ; Côte d'Ivoire : 78 %), et faible pour les routes non revêtues. Selon une étude récente, il ne semble pas y avoir de détérioration ni d'amélioration de l'état général des routes en Afrique Occidentale de 1984 à 1988¹. Le mauvais état actuel des routes africaines résulte d'un manque d'entretien. La réhabilitation et l'entretien des réseaux routiers, négligés dans le passé, deviennent ainsi une nécessité tout autant que les investissements neufs.

Les Etats doivent de ce fait chercher à concilier l'entretien des réseaux existants et la construction de nouvelles routes dans un contexte de rareté des capacités de

(1) "Tables Rondes sur l'entretien routier. Documents préparatoires" SSATP, Banque Mondiale et Commission Economique pour l'Afrique, 1989.

financement. En effet, compte tenu de la situation de crise économique décrite ci-dessus les Etats éprouvent des difficultés croissantes à construire et entretenir les réseaux routiers avant tout parce que les ressources budgétaires ne suffisent plus à couvrir ces besoins. Les ressources affectées aux infrastructures de transport ont diminué de façon sensible depuis quelques années. Les crédits d'investissement, au Cameroun par exemple, se montent pour 1988 à environ 12 milliards de CFA 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.

Tableau 2.1 : Importance et état des réseaux routiers

	Cameroun		Côte d'Ivoire		Mali		France
<i>Population</i> (millions)	9,90		9,9		7,75		55,80
<i>Superficie</i> (1000 km ²)	475		322		1.240		549
<i>Réseau routier</i>							
Longueur totale (km)	53.000		66.700		15.500		805.000
Densité :							
km/100 km ²	11		21		1,3		146,6
km/1000 hab	5,3		6,7		2,0		14,4
<i>Etat du réseau principal</i>	1984	1988	1984	1988	1984	1988	
1. Revêtues							
Longueur (km)	2900	2928	3620	3976	1890	2464	
bon état (%)	60	38	78	75	43	63	
état moyen (%)	30	27	15	25	33	31	
mauvais état (%)	10	35	7	0	24	6	
2. Non revêtues							
Longueur (km)	10600	10660	10060	10078	3332	6320	
Bon état (%)	20	16	30	34	11	19	
Etat moyen (%)	50	57	50	65	4	13	
Mauvais (%)	30	27	10	1	85	68	

Sources : - Rapports par pays

- *Road Deterioration in Developing Countries* - The World Bank, Washington D.C., September 1987.

- *Statistiques Routières Mondiales, 1980-1984* - Fédération Routière Internationale.

- *Tables Rondes sur l'entretien routier. Documents Préparatoires* - SSATP, Banque Mondiale et Commission Economique pour l'Afrique, 1989.

2 - ACTIONS SOUHAITABLES

Dans de telles situations, les actions souhaitables des politiques gouvernementales peuvent être les suivantes :

i) Associer les populations locales à l'aménagement des routes

Pour la desserte des régions rurales, la stratégie des Etats devra consister à associer les populations bénéficiaires à la réalisation des routes rurales. Dans de nombreux pays en développement (Afrique, Asie), des programmes de réalisation des routes rurales avec utilisation intensive des populations locales ont été mises en oeuvre au cours des

dernières années². Ces exemples montrent qu'il est possible de réaliser des routes rurales de bonne qualité, à faible coût en capital, en associant les populations locales.

ii) Lutter contre les surcharges des véhicules

Dans les programmes d'ajustement structurels, la priorité est clairement donnée à la réhabilitation et à l'entretien des réseaux routiers existants plutôt qu'à leur extension par de nouvelles constructions. Cette politique est nettement reflétée par exemple dans le programme d'action du 5ème projet routier du Mali (1987-1991). Cette remise en état des réseaux doit cependant s'accompagner de mesures pour lutter contre la dégradation des routes.

La détérioration des routes est due à de nombreux facteurs qui sont essentiellement : les conditions climatiques, les caractéristiques géométriques et techniques, le niveau d'entretien, la densité de trafic et notamment la surcharge des essieux.

Les pratiques de surcharges sont généralisées dans les trois pays étudiés, le tonnage peut représenter jusqu'à 50 % de la charge utile des véhicules. Les pratiques de surcharges des essieux sont des facteurs de coûts importants pour le camionneur (augmentation du coût d'exploitation, diminution de la durée de vie des véhicules) et pour la collectivité (dégradation des routes, augmentation des coûts d'entretien, cause d'accidents). La lutte contre les surcharges constitue donc un enjeu important pour la collectivité. Les Etats, dans ce domaine, doivent intervenir par des mesures réglementaires efficaces. Il peut s'agir d'actions concertées entre plusieurs Etats, dans le cadre des organisations régionales existantes.

iii) Créer de véritables Fonds Routiers avec ressources affectées

La taxation des transporteurs est une autre modalité d'accroître les capacités de financement de l'Etat. Les instruments de taxation des transporteurs en vigueur sont généralement :

- les taxes sur les carburants,
- les taxes sur les véhicules, les pneus et pièces détachées,
- les taxes sur l'activité de transport,
- et les recettes administratives.

Les taxes prélevées sur les transporteurs, au titre du recouvrement des coûts d'usage des routes ou de la fiscalité, procurent des sommes considérables aux Etats. A titre d'exemple, les recettes procurées par le secteur routier du Togo en 1987 s'élevaient à 17 milliards de FCFA. Les dotations budgétaires s'élevaient à 4 milliards la même année, soit 23,5 % du montant des recettes générées par le secteur.

A l'instar du Togo, dans la plupart des pays d'Afrique Sub-saharienne, les recettes globales générées par le secteur routier suffisent à couvrir les coûts de construction et d'entretien des réseaux routiers. Cependant, selon le principe de l'unicité de la caisse de l'Etat et de la non-affectation sectorielle des recettes du Budget et dans la mesure où les gouvernements dépendent de ces redevances comme sources de recettes générales, les secteurs routiers ne reçoivent pas les affectations budgétaires suffisantes pour

(2) - "Programme des routes d'accès rurales", initié en 1974 par le Ministère du Travail du Kenya, concernant la réalisation et l'entretien de 14.000 km de routes rurales.
 - "Projet pilote de routes rurales en Tunisie", porte sur 60 routes totalisant 1.073 km. Cf. Chamhari A. "Aménagement des routes rurales : choix économiques", in Colloque ISTED Routes et Développement, pp. 287-290, Tome 1.
 - "Développement routier en Thaïlande", Métani H. et Nomoto N., in "Approach to road development in rural areas", Colloque ISTED, pp. 387-390, Tome 1.

assurer les dépenses routières souhaitables. Il conviendra de mettre en place de véritables "Fonds Routiers" avec ressources affectées. En effet, pour permettre la réalisation effective des investissements programmés, la réussite d'une recherche de financement extérieure passe par un renforcement et une adaptation des moyens financiers de l'Etat.

iv) Impliquer le secteur privé dans les aménagements routiers

L'implication directe du secteur privé (national ou étranger) dans le financement des aménagements routiers constitue également une alternative à envisager dans le contexte actuel des pays africains où les ressources budgétaires disponibles pour financer de nouvelles infrastructures se raréfient tandis que la liste des projets d'intérêt prioritaire s'allonge. L'effet attendu des projets routiers financés par le secteur privé, en plus du fait qu'il s'agit de nouvelles sources de financement, est le transfert des risques du secteur public au secteur privé (dépassement des coûts, défauts techniques de construction, coûts élevés d'entretien), et les gains associés à ce transfert sur le plan de l'efficacité. L'implication du secteur privé dans le financement des aménagements routiers est un domaine en pleine évolution qui pourrait se traduire à l'avenir par des implications importantes sur la participation du secteur privé.

III - REGLEMENTATION DES IMPORTATIONS DE VEHICULES

Les camions utilisés dans les trois pays étudiés sont dans l'ensemble importés. Cette situation pose la question des politiques des Etats en matière d'importation de véhicules.

La diminution des capacités d'investissement des transporteurs lié au contexte de crise économique, la hausse importante du prix des véhicules et le coût élevé du crédit ont provoqué dans différents pays africains une chute de la demande des véhicules neufs et un report vers l'achat des véhicules d'occasion.

Le cas du Mali illustre bien ce phénomène.

Au Mali, la réglementation des importations de véhicules par l'Etat remonte à 1981 :

- le vieillissement du parc (avec un âge moyen de véhicule se situant entre 7 et 8 ans) ;
 - et l'insuffisance des camions petits porteurs et la surcapacité des camions porteurs ;
- sont les principaux constats qui sont à la base de cette réglementation.

Une autorisation d'importation des véhicules est donc obligatoire pour acheter un véhicule sur le marché local (véhicule d'occasion) ou à l'importation (véhicule neuf). Les importations des véhicules gros porteurs sont interdites ; ce sont les acquisitions de petits porteurs qui sont les seules agréées. L'objectif de cette réglementation, qui était de favoriser l'importation des véhicules neufs et surtout des petits porteurs pour mieux répondre aux besoins de transport du pays, a conduit à un accroissement du parc de véhicules usagés, et donc à une importation massive de véhicules d'occasion.

Le recours au marché de l'occasion est donc très lié aux difficultés de financement des transporteurs. L'intervention des Etats devrait de ce fait s'orienter vers la création des structures de financement appropriées de véhicules. Il s'agit de trouver un juste équilibre entre les politiques d'importation des véhicules (y compris la politique fiscale à l'importation) et la mise en place des structures de financement appropriées. Il serait illusoire de chercher à réglementer l'importation des véhicules d'occasion s'il n'y a pas de moyens de financement appropriés des véhicules neufs.

IV - REGLEMENTATION DES TARIFS ROUTIERS

La tarification routière réglementée est mise en place par le Cameroun, la Côte d'Ivoire et le Mali. L'objet de ce chapitre est :

- de décrire les principes de la réglementation des tarifs dans les trois pays étudiés ;
- d'examiner la réalité des tarifs routiers ;
- et de suggérer des mesures pour rendre efficace l'intervention des Etats dans la tarification routière.

I - PRINCIPES DE TARIFICATION ROUTIERE

Le Mali et le Cameroun ont adopté le principe d'une tarification unique et obligatoire. Dans ce système, les tarifs sont homologués par l'Etat et doivent être obligatoirement respectés lors de la conclusion des contrats de transport. La Côte d'Ivoire a adopté ce système pour quelques marchandises et le principe de tarification à fourchette (maxi-mini) pour les autres. Ce système comporte l'indication d'un prix de base et de l'ouverture de la fourchette des prix admis sans formalité, exprimée en pourcentage ; le tarif de base publié est, soit la limite supérieure de la fourchette, soit un point moyen.

i) Les tarifs routiers en vigueur au Mali sont essentiellement déterminés en fonction de la nature des routes et des trafics. La fixation des tarifs se trouve à la croisée de deux exigences contradictoires : ne pas obérer les prix au consommateur par des tarifs de transport trop lourd ; ne pas mettre en péril l'activité des transporteurs par des tarifs insuffisants.

Tableau 3.1 : Les tarifs routiers du Mali (FCFA/t-km)

Tarif Général	
route bitumé	25
route en terre aménagée	37,5
piste (médiocre)	50
Exportation	
route bitumée	18,75
route en terre aménagée	28,12
piste	33,75
Ramassage des produits agricoles	
arachide (tarif moyen)	67,89
paddy	83,51
céréales (mils, sorgho, maïs)	40,73 à 50
Hydrocarbures	
route bitumée	3,512
route en terre	4,683
piste	4,683
Porte-char (porte-char-km)	
route bitumée	813,12
route aménagée	1 220
Conteneur	
route bitumée	776,87
route en terre	1 165,65

Source : Arrêté Interministériel n° 4377/MTTP-MFC portant Révision des tarifs de transport des marchandises et produits en République du Mali du 8 août 1985.

Trois tarifs sont retenus selon le type de route : route bitumée qui représente le tarif de référence ; les tarifs des routes aménagées et des pistes représentent des augmentations respectives de 50 et 100 % par rapport au tarif de référence.

Les tarifs sont fixés aussi selon le type de trafic (ramassage de produits agricoles, trafics importations et exportations). Pour le ramassage des produits agricoles qui s'effectue sur des pistes rurales et qui est caractérisé par des retours à vide, les tarifs sont plus élevés et varient entre 50 FCFA (céréales toutes régions) et 83,50 FCFA (coton toutes régions).

Il existe aussi une tarification particulière pour le transport sur train routier (porte char), par conteneur et pour les hydrocarbures comme le montre le tableau 3.1.

Une réforme de la tarification est à l'étude en vue de substituer un système plus souple à la tarification impérative actuelle. Les tarifs en vigueur datent de 1987.

ii) La tarification au Cameroun ne tient pas compte de la nature des routes ; l'Etat cherche ainsi à éviter que les usagers non desservis par de bonnes routes soient pénalisés en payant le transport plus cher que les autres.

La réglementation des tarifs est fondée sur la nature des produits regroupés en sept classes. Le tableau 3.2 présente le barème actuel de la tarification.

Tableau 3.2 : Tarifs routiers au Cameroun (FCFA/t-km)

Classe de produits	Tarifs
Engrais, sel, coton et sous-produits	31,54
Farine, céréale, ciment, huile de table	34,05
Containers	à partir de 35,05 selon le volume
Tôles, fer à béton de plus de 7 m	44,40
Matériel nécessitant un mode de transport spécial	975,53
Hydrocarbures	42,0
Divers	42,65

Le premier tarif homologué date de 1974, le second de 1982, un troisième a été élaboré en 1986 et révisé en 1988.

iii) La réglementation des tarifs en Côte d'Ivoire distingue une tarification unique et obligatoire et une tarification à fourchette. La première concerne les produits suivants : le café et cacao, le ciment, le carburant, les grumes et les marchandises diverses ; ils constituent l'activité majeure du transport routier dans le pays.

La tarification à fourchette concerne les pondéreux et les marchandises en volume.

L'Etat ivoirien a opté pour une tarification obligatoire dans le but d'éviter la prolifération des abus (hausses abusives), de limiter la concurrence anarchique (dumping) et de permettre aux transporteurs de survivre.

Le tableau 3.3 consigne les tarifs routiers en vigueur. Cette tarification, qui date de 1982, n'est pas déterminée en fonction des caractéristiques de la liaison empruntée. Une réduction de 15 % peut être accordée aux tarifs de transport des marchandises soumises à la tarification dans le cadre de contrats portant sur des tonnages importants et de longue durée.

La réglementation des tarifs ne s'applique pas :

- aux transports effectués par des véhicules dont le poids total ne dépasse pas 3,5 tonnes quelle que soit la distance ;
- aux transports sur une distance inférieure ou égale à 100 km ;
- aux transports des produits suivants : bananes, ananas, produits vivriers (sauf riz usiné), coton, produits de carrières, poisson frais, animaux vivants ou viande, produits périssables, déménagements et transports exceptionnels et hors gabarit.

Tableau 3.3 : La tarification routière en Côte d'Ivoire (FCFA/t-km en 1989)

Marchandises	Tarifs
Ciment	22,3
Café, cacao	30,9
Pondéreux	28,5 - 32,5
Marchandises en volume	14,9 - 17,5
Marchandises diverses	33,5 - 35
Carburant (F/hl-km) :	
.d < 300 km	3,75
.d > 300 km	3,4
.ville	146
Grumes :	
.d < 200 km	36,4
.200 < d < 500 km	30,1
.d > 500	26,8

2 - REALITE DE LA REGLEMENTATION DES TARIFS

Les recherches sur les trois pays ont permis de constater les réalités suivantes des tarifs routiers qui démontrent l'inefficacité des réglementations tarifaires :

i) Les Etats ne disposent d'aucun moyen pour faire appliquer cette réglementation et pour contrôler le respect de celle-ci. Les lettres de voiture par exemple, en principe, permettent de contrôler le respect des tarifs, mais un chargeur peut très bien rémunérer un transporteur à un prix différent de celui indiqué sur le document officiel. Seul un examen de la comptabilité des transporteurs permettrait un contrôle du respect de la tarification routière. En l'absence de ce document chez la majorité des transporteurs constitués d'artisans, le respect des tarifs officiels est incontrôlable.

ii) Les prix observés dans les trois pays s'écartent des tarifs officiels pour les services du bas de la hiérarchie. Au Mali, les résultats de l'enquête montrent d'une part que les prix observés sont nettement supérieurs aux tarifs pour les expéditions du bas de la hiérarchie, et d'autre part que les expéditions de longues distances (supérieures à 500 km) sont effectuées à des prix légèrement inférieurs aux tarifs officiels. Le trafic interrégional et international sur route bitumée paraît donc coller aux prix réglementaires. Exceptés les tarifs fixés pour les transports gérés par la Caisse de Stabilisation et de Péréquation (café, cacao, hydrocarbure, riz usiné, sucre, coton), les prix observés en Côte d'Ivoire sont inférieurs de 15 % environ aux tarifs officiels.

iii) Toute tarification se fonde, en principe, sur la suite logique : coûts → tarifs. Les tarifs sont fonction des coûts et, entre prestations substituables, la relativité des tarifs doit refléter celle des coûts. Dans les trois pays étudiés, les tarifs réglementés ne reflètent cependant pas la réalité des coûts de transports. La

politique de péréquation observée dans les trois pays pour certains éléments qui rentrent dans les coûts d'exploitation du véhicule (carburant), l'unicité des tarifs sur toutes les liaisons, indépendamment des caractéristiques du réseau en Côte d'Ivoire et au Cameroun traduisent bien cette réalité. Les tarifs de ramassage des produits agricoles au Mali sont insuffisants pour couvrir les charges des transporteurs.

3 - POUR UNE TARIFICATION DE REFERENCE

Il résulte des constats ci-dessus une inefficacité et même une inadéquation des réglementations tarifaires. Les interventions de l'Etat devraient se limiter, dans ce domaine, à publier des tarifs indicatifs. Il s'agit de remplacer la tarification obligatoire actuelle par une tarification de référence. Celle-ci est un système dans lequel les tarifs homologués par l'Etat n'ont qu'un caractère indicatif, les prix pratiqués pouvant s'en écarter. Ce système permettrait aux transporteurs de disposer d'une base de référence lors des négociations de tarif avec les chargeurs. Pour atteindre l'objectif d'information des transporteurs et des chargeurs, ce système des tarifs de référence devra intégrer la nature des routes utilisées mais aussi les variables de tonnage et de distance (les résultats des enquêtes montrent que ces deux variables expliquent au moins 70 % de la variance des prix).

V - REGLEMENTATIONS PROFESSIONNELLES

Les réglementations professionnelles font référence aux conditions d'accès à la profession de transporteurs routiers et aux taxes spécifiques afférentes. L'état et la réalité des règlements en vigueur dans les trois pays sont décrits ainsi que les orientations souhaitables des interventions étatiques.

1 - CONDITIONS D'ACCES A LA PROFESSION ET LEUR REALITE

Parmi les trois pays, c'est au Cameroun où la réglementation est la plus souple. L'accès à la profession de transporteur routier et son exercice sur l'ensemble du territoire sont subordonnés à l'obtention de la licence de transport (quatrième catégorie).

Ce seul document octroie la qualité de transporteur à son détenteur. La licence de transport est réservée aux personnes physiques de nationalité camerounaise ou aux sociétés dans lesquelles les capitaux nationaux sont majoritaires.

La licence donne lieu à la délivrance, pour chaque véhicule, de la carte de transport appelée carte bleue qui est renouvelable annuellement. Les licences et cartes de transport ne sont pas contingentées.

Au Mali, les personnes physiques ou morales qui désirent exercer l'activité de transport routier doivent :

- obtenir la carte de transporteur : pour obtenir cette carte, il est nécessaire :
 - . de faire passer au véhicule une première visite technique
 - . de s'inscrire à l'Institut National de Prévoyance Sociale (INPS), organisme chargé de collecter les cotisations sociales ;

- . de s'assurer pour une durée d'au moins trois mois ;
- . d'immatriculer le véhicule (carte grise) ;
- d'être immatriculé au registre de commerce.

La réglementation en vigueur concerne plus les conditions que doivent remplir les véhicules pour être autorisés à assurer le transport public que les individus désirant exercer la profession de transporteur.

L'exercice de l'activité de transporteur routier est interdite à certaines professions, notamment les fonctionnaires. Cette disposition est peu respectée. Les personnes à qui les textes administratifs interdisent le métier contournent la réglementation en enregistrant leurs véhicules sans nom propre ou prête-nom d'une épouse ou d'un parent remplissant les conditions d'exercice du métier. Ce phénomène entraîne l'entrée dans la profession des "transporteurs occasionnels". Ces derniers ont une connaissance limitée du secteur, et ne cherchent qu'à spéculer.

En Côte d'Ivoire toute personne désirant exercer la profession de transporteur doit remplir les conditions suivantes :

- être de nationalité ivoirienne ou être domiciliée en Côte d'Ivoire depuis avant l'indépendance ;
- obtenir une autorisation préalable de transport public.

Les autorisations de transport se rapportent au transporteur et au véhicule ; elles sont incessibles et leur renouvellement est annuel.

En pratique, comme la réglementation tarifaire, la délivrance des autorisations de transport n'est pas maîtrisée. Les causes sont multiples : utilisation de prête-noms, délivrance à des non ivoiriens, revente illégale des autorisations de transport. Ces non ayants droit viennent ainsi accroître l'offre de transport. En conséquence il y a surcapacité de transport eu égard à la stagnation du volume de transport due à la situation de récession économique du pays.

2 - POUR UNE "PROFESSIONNALISATION" DU SECTEUR

Si les fichiers des cartes de transport étaient convenablement gérés, cela permettrait de connaître l'évolution de l'offre active de transport de marchandises.

Les contrôles à l'entrée dans la branche apparaissent inefficaces dans les trois pays. Pour être efficace, l'intervention des Etats devrait s'orienter vers un encadrement plus rigoureux du secteur qui aurait pour effet de "professionnaliser" davantage le secteur du transport routier. Les conditions d'accès à la profession seront plus axées sur la capacité professionnelle, c'est-à-dire des connaissances indispensables pour gérer une entreprise de transport, plus que sur le véhicule, comme c'est le cas actuellement.

Cette restructuration de la profession de transporteur routier doit être fondée sur la formation des transporteurs et chauffeurs ; ceci est d'autant plus indispensable que cette activité en Afrique est de type artisanal. Cette formation devrait initier les transporteurs à la comptabilité, à la mécanique et entretien des véhicules et à la législation des transports.

VI - INTERVENTIONS ETATIQUES DANS LA GESTION DU FRET

Les pouvoirs publics interviennent directement dans la gestion du fret notamment au Mali et en Côte d'Ivoire.

Du fait de l'étendue et de l'enclavement de son territoire, le Mali donne la priorité de la politique des transports aux problèmes de désenclavement et de voies d'accès à la mer pour sécuriser son commerce extérieur. Cette situation de pays enclavé a conduit l'Etat à intervenir directement dans la gestion du fret.

C'est ainsi que la gestion du fret du pays est du ressort exclusif de l'Office National des Transports³. Dans la pratique, l'ONT n'assure cependant que la gestion du fret interrégional et international en coordination avec les Entrepôts Maliens en Côte d'Ivoire (EMACI).

La planification des trafics (importation, exportation) est annuelle puis mensuelle avec des suivis hebdomadaires. Cette organisation rencontre plusieurs handicaps dans sa mise en application :

- l'ONT n'assure que la planification administrative sans avoir les moyens de faire respecter les programmes établis : les transporteurs routiers ne respectent pas toujours leurs engagements ;
- l'établissement du "Registre Prévisionnel Annuel" de trafics suppose une réelle coordination entre importateurs, exportateurs et armateurs, en fait inexistante ;
- la circulation des informations entre l'ONT et les EMACI est notoirement insuffisante.

Malgré ces insuffisances, l'ONT gère un volume important du fret international, de l'ordre de 65 % du fret national.

Le Centre National des Bureaux de Fret (CNBF), créé par l'Etat Ivoirien en 1969, avait pour mission d'organiser l'appairage, de produire des statistiques, d'assurer la promotion des transporteurs et de gérer les lettres de voiture.

Les bureaux de fret ont été installés à Abidjan et dans les principales villes (Daloa, Bouaké, Man, Abengourou, Korhogo et San Pedro).

En pratique, cet organisme ne gérait annuellement que 10 % du fret, son activité s'étant réduite à l'établissement des lettres de voiture. Le CNBF a été dissout en 1983. Plusieurs raisons expliquent l'inefficacité de cet organisme :

- les chargeurs étaient tenus de respecter les tarifs officiels qui étaient supérieurs aux prix de transport pratiqués, et ils n'avaient pas le choix du transporteur ;
- pour les transporteurs, le temps d'attente était long ;
- le CNBF n'avait pas de politique commerciale appropriée.

En 1987, la création d'un nouveau bureau de fret est redevenu à l'ordre du jour. Cette fois l'Etat a cru bon de doter la Bourse de Fret de Côte d'Ivoire (BFCI-société anonyme) de prérogatives dans le cadre d'un contrat de concession.

Concrètement la BFCI envisage de reprendre le système de l'alignement mis en place dans les différentes sections locales du syndicat. Elle s'appuie dans la mise en oeuvre de ce système sur ses antennes qui, actuellement, sont au nombre de 4 : Abidjan, Daloa, San Pedro, Bouaké et celles qui sont en projet : Abidjan port, Abengourou, Yamoussoukro, Korhogo, Man, Gagnoa, Bondoukou, et Divo.

(3) Décret n° 164, PG.RM du 19 septembre 197

Ce système d'appairage ne fonctionne pas encore mais d'ores et déjà l'objectif de la BFCI est clair : débarrasser de la profession les "pseudo-transporteurs" et les intermédiaires (cocksers), obstruteurs du marché du transport.

Les interventions de l'Etat dans la gestion du fret ne sont pas de nature à permettre aux marchés de transport de marchandises de fonctionner avec la même souplesse que les autres secteurs économiques. La régulation des marchés par l'Etat à travers des bureaux de fret (Côte d'Ivoire) ou d'organismes publics (Mali) n'a été effective, avec cependant des résultats peu efficaces, que pour les services du haut de la hiérarchie du système de transport. Cette régulation étatique est inexistante pour les régions rurales dont les marchés ont un déficit de transparence.

La souplesse dans le fonctionnement des marchés de transport de marchandises et l'apport des mécanismes concurrentiels, qui ont pour effet de réduire les coûts du camionnage en Afrique, ne peuvent être le fait des interventions publiques mais davantage des forces du marché.

VII - REGLEMENTATIONS DES CONTROLES ROUTIERS

Les recherches sur les trois pays ont mis en évidence l'existence des péages routiers lors des contrôles routiers effectués par les différents services de l'administration (police, gendarmerie, douane, eaux et forêts selon le pays). Les contrôles portent, en principe, sur le respect du code de la route, sur les documents de bord des véhicules de transport, sur l'état des véhicules et les chargements.

Il ressort de nos recherches que les contrôleurs privilégient les péages routiers sur les contrôles pour lesquels ils ont été mandatés. Les péages routiers ont atteint une telle ampleur qu'ils sont intégrés par la profession des transporteurs. Ces péages entraînent des coûts importants pour les transporteurs (immobilisation des véhicules, coûts d'exploitation élevés). Il est donc essentiel de prendre des mesures réglementaires contre ces péages routiers. Le "Droit de Traversée Routière" (DTR) institué à partir de 1982 par l'Etat malien, apparaît dans cette perspective comme une réglementation efficace dans la mesure où elle a permis :

- de diminuer le montant des péages frappant les transporteurs ;
- d'alléger le nombre de postes de contrôle ;
- et de procurer des moyens financiers supplémentaires à l'Etat. Les réglementations de ce type méritent d'être examinées et développées.

VIII - REGLEMENTATION DES INTERMEDIAIRES : SYNDICATS ET COCKSERS

L'Etat intervient dans la gestion de l'affrètement comme examiné plus haut. L'affrètement est assuré également, au niveau des trois pays étudiés, par le Syndicat des transporteurs et par des cocksters ou courtiers de fret.

Les syndicats des transporteurs ont, en effet, comme rôle :

- de fournir aux transporteurs du fret,
- de défendre leurs intérêts professionnels vis-à-vis de l'administration et des tiers,
- et d'organiser le tour de rôle des chargements.

L'efficacité des syndicats varie d'un pays à l'autre et à l'intérieur d'un pays d'une région à l'autre. Cette question est abordée ailleurs. Les syndicats dans les trois pays bénéficient d'un statut légal.

L'affrètement est réalisé aussi par les cockers ou courtiers de fret indépendants. L'activité des courtiers est très développée en milieu urbain en Côte d'Ivoire (surtout Abidjan) et dans les régions rurales au Mali. Le rôle des courtiers indépendants ne peut être aussi négatif qu'il apparaît dans le discours des pouvoirs publics ou des syndicats. De nombreux transporteurs considèrent les courtiers comme des intermédiaires obligés pour trouver du fret.

Les cockers ou courtiers de fret sont une réalité de l'activité du camionnage en Afrique; ils sont acceptés par les transporteurs. Il serait donc illusoire de tenter de supprimer cette profession qui existe de fait. Il serait plutôt souhaitable de donner à cette profession un statut légal.

IX - CONCLUSION

En conclusion, les actions souhaitables de l'Etat peuvent être les suivantes :

- substituer progressivement un état de droit à un état de fait⁴;
- réduire les réglementations aux enjeux les plus importants du point de vue de la collectivité;
- assurer la formation des chauffeurs, transporteurs et mécaniciens;
- promouvoir un système d'informations approprié sur les activités du camionnage (prix, coûts, réglementations, fret);
- rendre les marchés de transport plus transparents et fluides en laissant se développer les forces du marché et la concurrence;
- affecter judicieusement les ressources budgétaires disponibles à la fois aux investissements nouveaux et à l'entretien routier, lutter contre les facteurs de dégradation des routes;
- impliquer le secteur privé dans les aménagements routiers.

Le tableau 9.1. récapitule les actions souhaitables des interventions de l'Etat.

(4) A. BONNAFOUS - Premières réflexions sur le rôle de l'Etat - Rapport de synthèse - LET - INRETS - Novembre 1989

Tableau 9.1 : Récapitulatif des principaux résultats

Champs d'intervention	Objectifs	Evaluation	Actions souhaitables de l'Etat
Réalisation et entretien des routes	Extension du réseau routier Entretien de l'existant	Faiblesse des réseaux routiers Mauvais état des routes Diminution des ressources budgétaires publiques	Associer les populations locales à la construction des routes avec priorité aux routes rurales Entretien des routes et lutter contre les facteurs de dégradation dont les surcharges des camions Mettre en place des Fonds Routiers avec ressources affectées Impliquer le secteur privé dans le financement des aménagements routiers
Importation des véhicules	Répondre aux besoins de transport du pays Maintenir les parcs nationaux en bon état Obtenir des recettes	Importation des véhicules d'occasion Difficultés de financement des véhicules neufs, suite aux coûts élevés du crédit et à la récession économique Manque d'entretien	Favoriser la mise en place des structures de financement sur la base des ressources culturelles africaines (Mutuelle, tontines, etc.) Développer les structures d'entretien des véhicules Aider aux organismes de financement pour des crédits à taux préférentiels
Tarifification	Ne pas pénaliser les zones mal desservies par des tarifs élevés de transport Garantir des recettes aux transporteurs Instrument de régulation du marché	Les tarifs officiels : - sont incertaines, - ne sont pas respectés, - ne reflètent pas les coûts de revient	Mettre en place des systèmes de tarifs de référence et d'information des transporteurs
Accès à la profession	Surveiller la situation du marché de transport et son évolution	Entrée dans l'industrie du camionnage non maîtrisée Marché de transport perturbé	Professionnaliser le secteur en modulant la hauteur des obstacles à l'accès à la profession Former les transporteurs, chauffeurs et mécaniciens
Gestion de l'affrètement	Equilibre offre-demande de transport Rendre les marchés de transport plus transparents et fluides	Inefficacité des organismes et bureaux de fret publics Efficacité limitée des syndicats de transporteurs Les cockers ou courtiers sont dynamiques et efficaces	Laisser se développer les forces du marché en vue de rendre les marchés de transport plus transparents et fluides Reconnaitre l'existence légale des cockers dans le but de développer une véritable profession d'intermédiaire Redéfinir le rôle des syndicats
Contrôles routiers	Contrôler le respect des réglementations	Accroissement des péages clandestins lors des contrôles	Eliminer les pratiques de péages clandestins par des mesures réglementaires appropriées : exemple du Droit de Traversée Routière du Mali

BIBLIOGRAPHIE

- 1 - *Politiques de réduction des coûts du camionnage en Afrique Sub-saharienne. Rapport de synthèse* - LET-INRETS, Novembre 1989.
- 2 - *Politiques de réduction des coûts du camionnage en Afrique Sub-saharienne : Rapports finals - cas du Cameroun, cas de la Côte d'Ivoire, cas du Mali* - LET-INRETS, Août 1989.
- 3 - *ATLASECO*, 1989
- 4 - *Road deterioration in developing countries* - the World Bank, Washington D.C., september 1987
- 5 - *Statistiques Routières Mondiales, 1980-1984*. Fédération Routière Internationale.
- 6 - *Tables Rondes sur l'entretien routier* - Banque Mondiale, Commission Economique pour l'Afrique, 1989
- 7 - *Actes du Colloque ISTED* - Paris, Mai 1984.
- 8 - Discussion paper presented at the 1989 meeting of the Paris Club on "Financing Africa's Recovery" United Nations, 1989.

LE DROIT DE TRAVERSEE ROUTIERE

M. SIDIBE, Directeur Général de l'Office National des Transports
Bamako - Mali

AVANT PROPOS

Le Mali est un vaste pays entièrement enclavé. Avec une superficie de 1 241 000 km², sa capitale Bamako (de fait centre de dispatching) se situe à plus de 1 200 km de ses principaux ports de desserte.

Vu de l'intérieur, le pays s'étend sur une distance de 1 500 km du Nord au Sud et 1 800 km d'Est en Ouest.

Le transport, facteur essentiel de promotion et d'intégration économique, social et culturel, s'impose dès lors pour le Mali comme pôle ultra sensible de son développement.

Au nombre des dispositions qui doivent être prises pour qu'il concoure efficacement au développement global, il faut compter celles visant à assurer un acheminement en toute sécurité et dans des délais raisonnables des biens et des personnes.

Le DROIT DE TRAVERSEE ROUTIERE en tant que système de contrôle routier se situe dans la poursuite de cet objectif.

I - INTRODUCTION

LE DROIT DE TRAVERSEE ROUTIERE a été institué à partir de 1982 et mis en application en 1984.

Les circonstances ayant déterminé son institution sont constituées essentiellement de la conjonction :

- d'une part de la recherche de ressources financières pour surmonter la crise qui en son temps a mobilisé les autorités politiques et gouvernementales ;
- d'autre part les ressentiments nés des excès subis par les transporteurs routiers de la part des agents du contrôle routier, en proportion croissante avec le nombre de postes rencontrés sur leurs itinéraires de transport.

Les objectifs assignés au Droit de Traversée Routière par ses textes de création sont :

- 1 - de procurer des moyens financiers supplémentaires au profit du développement

économique et social.

2 - de contribuer à la fluidité du trafic.

L'animation et la gestion du "Système du Droit de Traversée Routière" depuis son institution a été le fait de structures dont l'organisation et la composition impliquent les différents organismes concernés par sa mise en oeuvre aux différents niveaux.

II - LES INSTANCES ET STRUCTURES DU DROIT DE TRAVERSEE ROUTIERE

La commission nationale :

Présidée par le Secrétaire Général Adjoint de l'U.D.P.M., elle est l'instance d'orientation et d'approbation de toutes les décisions et comprend :

- le Ministre de la Défense Nationale ;
- le Ministre chargé des Transports ;
- le Ministre chargé des Travaux Publics ;
- le Ministre des Finances et du Commerce ;
- le Ministre de l'Administration Territoriale et du Développement à la Base.

La sous-commission :

Présidée par le Ministre des Transports et des Travaux Publics, elle est chargée de la mise en oeuvre des orientations données par la Commission et comprend :

- le Représentant du Ministre des Finances et du Commerce ;
- le Chef d'Etat-Major de la Gendarmerie ;
- le Directeur de la Sûreté Nationale ;
- le Directeur Général de l'O.N.T. ;
- le Directeur National des Travaux Publics ;
- le Président de l'Union Nationale des Coopératives de Transporteurs Routiers du Mali (U.N.C.T.R.M.) ;
- le Directeur Général de la Douane.

La commission technique :

Présidée par le Directeur Général de l'O.N.T., elle a la même composition que la Sous-Commission qui l'a mise en place et est chargée de toutes les questions techniques.

Les résultats de ses travaux sont soumis à l'appréciation de la Sous-Commission et approuvés par la Commission Nationale.

Le poste de contrôle :

Le poste de contrôle est le lieu où sont regroupés tous les agents des services impliqués dans le contrôle routier.

Selon les textes officiels du Mali, les agents chargés de l'exercice de ces contrôles sont les suivants :

a) Agents des services techniques de l'Etat :

- . Office National des Transports
- . Direction Nationale des Travaux Publics
- b) Agents des services socio-sanitaires de l'Etat :
 - . Direction Nationale de la Santé Publique
- c) Agents de répression de l'Etat :
 - . Direction Nationale des Services de Police
 - . Etat Major de la Gendarmerie Nationale
 - . Direction Nationale de la Douane
 - . Direction Nationale des Affaires Economiques
 - . Direction Nationale des Eaux et Forêts.

De tous ces agents qui peuvent être représentés au poste de contrôle, seuls l'O.N.T. et la Gendarmerie ont des attributions statutaires pour la mise en oeuvre du Droit de Traversée Routière :

- l'O.N.T. ordonne les activités au niveau des postes de contrôle, élabore tous documents nécessaires que la Commission Technique examine avant transmission à la Sous-Commission ;
- la Gendarmerie est chargée de la perception du Droit de Traversée Routière et du reversement des recettes.

Une stipulation expresse est également faite par le Droit de Traversée Routière pour ce qui concerne le contrôle du corps des véhicules et des documents de bord :

- * la Police pour les postes situés aux limites urbaines ;
- * la Gendarmerie pour les postes situés en rase campagne.

III - PRINCIPES ET MODALITES DE MISE EN OEUVRE DU DROIT DE TRAVERSEE ROUTIERE

La mise en oeuvre du Droit de Traversée Routière s'articule autour de trois principes fondamentaux :

a) *Regroupement de tous les agents impliqués dans le contrôle routier en des points judicieusement choisis et appelés poste de contrôle routier (du Droit de Traversée Routière) :*

En vertu des attributions qui lui sont dévolues par les textes de création du Droit de Traversée Routière, l'Office National des Transports est l'organisme chargé de la mise en place des Postes de Contrôle du Droit de Traversée Routière.

Les contrôles routiers sont effectués uniquement au niveau de ces postes.

Des dérogations sont toutefois admises qui ne peuvent être systématisées :

- 1 - Les postes de sécurité : avec l'avis de l'instance compétente, le Ministre de la Défense Nationale peut ériger des postes à vocation de sécurité et par définition temporaire en général.
- 2 - Les postes frontaliers de la douane : des considérations stratégiques peuvent justifier l'érection d'un poste douanier décalé par rapport au poste de contrôle du Droit de Traversée Routière.

b) Accomplissement de tous les contrôles d'usage au premier poste rencontré (poste de départ) :

Le transporteur contrôlé à son poste de départ ne subit en principe aucun autre contrôle semblable aux postes rencontrés avant sa destination.

Cela veut dire que sauf pour un contrôle différent de ceux effectués au premier poste, les contrôles aux postes intermédiaires (postes de conformité) sont limités à la vérification de la conformité du chargement avec les indications portées sur les documents.

Il n'est toutefois pas exclu qu'un transporteur soit appréhendé pour des infractions apparentes : conduite, chargement, défauts sur le véhicule, ...

La pratique cependant a conduit à tolérer les cas suivants qui ne peuvent être systématisés :

- les contrôles de douane dans le cadre de procédures d'enquête ;
- les patrouilles de sécurité des forces de l'ordre.

c) La preuve du contrôle subi matérialisée par le ticket du Droit de Traversée Routière :

Au poste de départ le contrôle est sanctionné par l'émission d'un document appelé ticket du Droit de Traversée Routière. Ce document ouvre le transport sur l'itinéraire indiqué jusqu'au poste de destination.

Le ticket du Droit de Traversée Routière est remis au transporteur en contrepartie du paiement d'un droit qui est fonction :

- de la distance à parcourir ;
- de la catégorie de la liaison routière (A, B ou C) ;
- de la catégorie du véhicule (1, 2 ou 3).

Le Droit de Traversée Routière est perçu sur tous les véhicules de transport public vides ou chargés.

Ces principes ainsi définis ont été complétés à la lumière de leur application sur le terrain de mesures édictées dans un mémorandum qui fait jurisprudence.

Car, faut-il le souligner, la matière du Droit de Traversée Routière (le transport et la circulation routière) est au centre de tant d'activités et fait appel à tant de réglementations spécifiques que l'énoncé de quelques principes ne peut suffire à lui assurer une application correcte.

IV - LES ACQUIS DU DROIT DE TRAVERSEE ROUTIERE

Jusqu'en 1984 le Mali était sillonné de long en large par des multitudes de postes tous à vocation de contrôle routier. Parallèlement aux postes fixes reconnus par toutes les parties intéressées, les agents des services de répression établissaient à leur propre convenance des barrières fictives sur des axes à grand trafic. Cette situation mi-anarchique avait pour conséquence :

- perturbation du service de transport public due à la lenteur des moyens de transport ;
- paiement par les transporteurs d'amendes souvent injustifiées ;

- baisse de la qualité du service de transport routier ;
- naissance d'un climat d'incertitude pour les transporteurs quant à leur avenir ;
- naissance d'une forme de tension sociale, ...

L'institution du Droit de Traversée Routière, en plus des ressources directes qu'elle a générées, s'est imposée comme solution à tous les maux suscités. Le tableau ci-dessous (résultat d'une enquête auprès des transporteurs) est suffisamment exhaustif de ce point de vue.

Il est utile de signaler que pour l'ensemble du territoire national, le nombre de postes de contrôle a été limité à 78.

Tableau : Aperçu de l'amélioration apportée en termes de gain de temps et de ressources financières par le Droit de Traversée Routière (DTR)

AXES	De 1960 à 1984			De 1984 à nos jours		
	Nbre Postes	Temps couvert.	Amendes (FCFA)	Nbre Postes	Temps couvert.	DTR (FCFA)
Frontière C.I. Sikasso Bamako	31	9h30	60 000	6	7h00	7 000
Mopti-Bamako	32	12h00	65 000	7	9h00	8 000
Frontière Niger-Gao	10	5h30	20 000	3	4h00	1 750

V - LES PERSPECTIVES

Cela fait six ans que le Droit de Traversée Routière a été institué. Mais force est de reconnaître que le système n'a pas encore atteint la pleine maturité.

Articulé autour de principes simples, son devenir est davantage tributaire de la foi et de la discipline qu'agents du contrôle routier et usagers du transport témoignent dans son application.

Structuration conséquente du système et sensibilisation de toutes les parties à son application sont deux thèmes à l'ordre du jour.

Des actions sont en cours qui devraient marquer un tournant dans sa vie.

VI - CONCLUSION

Le système du Droit de Traversée Routière est sans nul doute une contribution appréciable à la facilitation de la circulation des biens et des personnes.

Etendu au transport international il vient compléter l'ensemble des mesures prises dans le cadre de la promotion des échanges entre pays de la sous-région.

Pour cet idéal qu'il peut concourir à atteindre l'expérience mérite de faire tâche d'hulle.

LES IMPORTATIONS DE VEHICULES D'OCCASION AU CAMEROUN

C. FOKOU, Bureau d'Etudes et de Recherche en Economie des Transports
Yaoundé - Cameroun

I - LES FILIERES D'IMPORTATION

Deux filières alimentent principalement le marché des véhicules d'occasion.

LA FILIERE "AFRICAIN"

Elle est constituée d'africains qui, sans avoir de relations particulières avec une marque déterminée, font du commerce des véhicules d'occasion. Leurs sources d'approvisionnement sont aussi diverses que variées. La méthode de travail est simple : à l'aide de quelques relations personnelles, généralement au niveau des services de Douane ils importent, d'Europe principalement, exclusivement des véhicules âgés, qu'ils déclarent au minimum et pour lesquels ils paient une faible taxe douanière. Ces véhicules une fois dédouanés sont mis en vente sans aucune garantie. La plupart de ces vendeurs n'ont pas de garage et encore moins un local de commerce. Certaines négociations de vente sont conclues avant même les opérations de dédouanement. Les véhicules dédouanés et mis en vente sont exposés sur les trottoirs ou dans les stations service.

LA FILIERE "EUROPEENNE"

Les véhicules d'occasion venant d'Europe, proviennent principalement de la Belgique et des Pays-Bas. Comment fonctionne cette filière ? Dans la pratique, les négociants de ces véhicules, généralement des européens (Belges), utilisent des insertions publicitaires dans le principal quotidien (Cameroon Tribune) pour se faire connaître. Ils débarquent et s'installent pour quelques jours dans les hôtels de la place. Les clients viennent les rencontrer et négocier le prix des véhicules sur simple prospectus. Les véhicules étant toujours en Europe ne seront expédiés à destination (Douala) que lorsque tous les frais (achat + transport) seront entièrement payés. Bien entendu, toutes les démarches administratives pour le dédouanement seront effectuées par l'acheteur.

On imagine un peu, dans ce schéma, les surprises qui peuvent se produire lorsque le véhicule ne répond plus aux caractéristiques décrites au moment de la vente par le vendeur ! Comme généralement le vendeur n'est pas représenté localement, et que l'unique document de vente porte souvent un montant fortement minoré, pour des raisons facilement compréhensibles, l'acheteur se trouve lésé et aucun tribunal ne peut

lui être d'un quelconque recours.

Les deux filières précédemment décrites opèrent au fond de manière identique quant à ce qui concerne le système de garantie du produit.

II - LE MARCHE LOCAL DE L'OCCASION

1 - LE CADRE REGLEMENTAIRE

Le développement de l'importation des véhicules au Cameroun a commencé à soulever des inquiétudes lorsqu'il a été associé à la progression des accidents routiers notamment sur l'axe routier Douala-Yaoundé mis en service en 1985. On a compris qu'il y avait une corrélation positive entre l'évolution des importations de véhicules d'occasion et la progression des accidents routiers. Les défaillances mécaniques souvent évidentes de ces véhicules importés d'Europe et mis en circulation sans contrôle technique élémentaire constituaient une des principales causes d'accidents. Il s'est donc posé le problème de la réglementation de ces importations, notamment de l'opportunité de l'interdiction pure et simple de l'importation des véhicules d'occasion. A ce niveau deux thèses se sont affrontées : celle de l'interdiction, plus radicale mais à terme asphyxiante pour l'économie nationale et l'autre, plus souple, qui consistait à tenter de maîtriser ces importations par la voie réglementaire. La seconde approche semble avoir pris le dessus.

L'arrêté du 5 août 1985 du Ministère de Commerce et de l'Industrie, prévoyant l'interdiction d'importation de véhicules d'occasion est suffisamment évocateur. Mais en fait, cet arrêté est demeuré caduc faute de texte d'application. Le cadre de la réglementation des véhicules d'occasion reste toujours celui défini par la circulaire N°13/C MINEF/DC du 18 septembre 1979. Seuls les importateurs concessionnaires officiels dûment agréés par le Ministère du Commerce et de l'Industrie peuvent importer plus de deux véhicules d'occasion par an.

Nous avons vu comment les négociants de véhicules d'occasion ont réussi à contourner cette réglementation : en reportant sur l'acheteur camerounais la fonction d'importateur, ils n'apparaissent, aux yeux de la Loi, que comme des vendeurs de véhicules en Europe.

La dimension économique du phénomène des importations des véhicules d'occasion a pris le dessus sur la logique juridique qui tend à arrêter les normes de son évolution. Les tentatives pour maîtriser le secteur des importations de véhicules d'occasion se multiplient. C'est ainsi que tout récemment, les pouvoirs publics ont pris un certain nombre de mesures susceptibles à la fois de freiner la progression des importations et de rendre l'utilisation de ces véhicules moins dangereuse. L'objectif affiché est d'assurer un maximum de sécurité sur le réseau routier. La note circulaire N° 031 élaborée conjointement par le Ministère du Commerce et de l'Industrie, le Ministère des Finances et celui des Travaux Publics et des Transports répond à cet objectif.

a) Conditions générales.

L'exercice de la profession d'importateur de véhicules ou engins d'occasion est subordonnée aux conditions suivantes :

- Etre agréé au C.T.R.I. ;
- Remplir les obligations fiscales fixées par le Code général des Impôts, le Code de l'Enregistrement, le Code des Douanes ;

- Justifier d'un garage et d'une main-d'oeuvre qualifiée (mécaniciens, soudeurs, ...) ;
- Disposer d'un stock de pièces détachées en rapport avec l'activité ;
- Présenter un contrat avec le(s) fournisseur(s) étranger(s) et spécifier les marques de véhicules à commercialiser.

b) L'importation des véhicules ou engins est soumise à l'autorisation préalable du Ministère du Commerce et de l'Industrie.

c) Les véhicules ou engins à importer doivent avoir 3 ans¹ d'âge au maximum et présenter un bon état technique et physique attesté par un expert automobile agréé par le Ministère des Finances. L'importateur est tenu de présenter aux services des Douanes, tous les papiers justificatifs (carte grise, factures, rapport d'expertise, ...).

d) Les véhicules et engins ne pourront circuler que sur présentation d'un Certificat de visite technique délivré sur production du rapport d'expertise et après contrôle par les services du Ministère des Travaux Publics et des Transports et du Parc National du matériel de Génie Civil.

2 - ANALYSE QUANTITATIVE

2.1 - Les véhicules neufs

Par rapport à l'ensemble des pays de la sous-région, le parc automobile du Cameroun avec près de 130 000 véhicules en 1987 est l'un des plus importants en Afrique noire francophone du Sud du Sahara.

La crise économique qui frappe les pays africains s'est manifestée particulièrement au Cameroun en fin 1986 par un fléchissement net des ventes de véhicules neufs. Le Cameroun enregistre une diminution moyenne de 5 % sur le marché local des véhicules neufs. La baisse générale observée est (début 87) ressentie différemment selon les types de véhicules et les marques.

Vente des véhicules neufs. Unité = véhicule

	1985	1986	1986/85
Voitures particulières	5 638	4 545	- 19,5 %
Véhicules utilitaires	4 911	5 104	+ 4,2 %
Véhicules industriels	2 115	2 379	+ 12,5 %
Total	12 664	12 028	- 5,0 %

La chute des ventes de véhicules neufs s'est affirmée en 1986. De 6 768 unités vendues en 1981, la vente des voitures particulières neuves ne concerne plus que 4 545 unités en 1986 soit une chute de 32,8 %. Deux raisons principales expliquent un tel fléchissement :

- une conjoncture économique plutôt défavorable ;
- l'évolution du marché des véhicules d'occasion suite à une augmentation des importations.

(1) Cette condition s'est trouvée ultérieurement modifiée : 5 ans pour les VP et 7 ans pour les autres véhicules et engins.

En effet les usagers camerounais manifestent à partir de 1982/83 une particulière préférence pour les véhicules d'occasion. Il est vrai qu'ils sont aidés en cela par une stratégie commerciale assez efficace de certains garagistes de la filière belge qui leur font des offres relativement intéressantes. De plus des camerounais se sont lancés dans le commerce des véhicules d'occasion et s'approvisionnent essentiellement sur le marché belge ou hollandais pour ce qui est des véhicules de marques japonaises (Toyota, Nissan, ...). Cette croissance des importations de véhicules d'occasion va s'accroître jusqu'en 1985/86 pour amorcer une chute assez significative à partir du mois de juillet 1987. Cette diminution des importations aura, certes, des répercussions sur l'évolution des recettes douanières.

Répartition (en %) par pays et par type de véhicule

	Japon			France			Autres pays		
	1985	1986	1986/85	1985	1986	1986/85	1985	1986	1986/85
V.P.	42,9	49,2	+ 6,3	43,7	39,3	- 7,7	13,4	11,5	- 2,0
V.U.	81,8	83,5	+ 1,7	11,3	7,1	- 4,2	6,9	9,4	+ 2,5
V.I.	70,3	78,6	+ 8,3	16,9	13,5	- 3,4	12,8	7,9	- 4,9
Ens.	62,6	69,6	+ 7,0	26,6	20,5	- 6,1	10,8	9,9	- 1,9

V.P. = Voitures particulières ; V.U. = Véhicules Utilitaires ; V.I. = Véhicules Industriels

Source : Ambassade de France au Cameroun, "Le marché de l'automobile au Cameroun", Septembre 1987.

Le tableau renseigne pour la période 1985/1986 sur les rapports de force entre les pays constructeurs sur le marché camerounais. Nous observons en particulier que, toutes catégories confondues, le Japon occupe la place de leader sur tous les segments du marché de l'automobile avec une forte domination (plus de 80 %) sur le marché des véhicules utilitaires type 4 x 4 ou 2,5 tonnes ; le reste (19 %) se répartissant entre la France et les autres pays dont l'URSS (4 %).

Globalement, la position de la France s'effrite et elle perd de plus en plus des parts de marché au profit des marques japonaises. Pour les véhicules particuliers (V.P.), la France a enregistré en 1985/86 une diminution de sa part de marché supérieure (- 7 points) à ce que l'industrie japonaise a gagné (6,3 points). Sur les véhicules utilitaires (V.U.), la perte française est supérieure au double du gain japonais alors que les autres pays renforçaient leur pénétration sur la gamme (+ 2,5 points).

C'est surtout sur les véhicules industriels (V.I.) que l'industrie automobile japonaise renforce sa pénétration au Cameroun (+ 8,3 points entre 1985 et 1986) alors que les pays concurrents éprouvent des difficultés (- 3,4 points pour la France). L'industrie automobile française éprouve des difficultés à inverser la pression de ses parts de vente sur le marché.

L'analyse de la progression des ventes de véhicules neufs par constructeur profite encore aux marques japonaises avec Toyota qui détient 35 % du marché des véhicules neufs. Pour la période considérée, seules les marques japonaises ont accusé une nette augmentation de leur part de marché (+ 1 pour Toyota, + 3,3 pour Nissan et + 1,5 pour Mitsubishi). Cette augmentation s'est opérée au détriment des constructeurs français (Peugeot et Renault) principalement.

Pénétration par marque

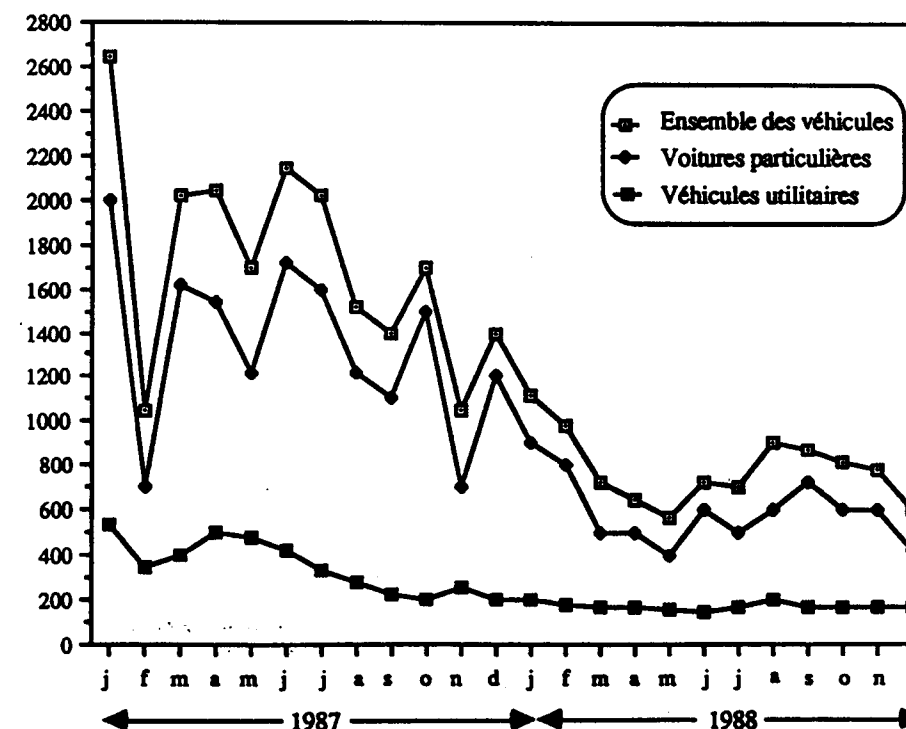
	1985 en %	1986 en %	Variation Nb. pts 86/85
Toyota	34,9	35,9	+ 1,0
Renault	16,1	13,7	- 2,4
Nissan	8,3	11,6	+ 3,3
Mitsubishi	7,5	9,0	+ 1,5
Peugeot	9,3	6,1	- 3,2
Lada	6,9	4,3	- 2,6
Autres	17,0	19,4	+ 2,4

2.2 - Evolution des importations de véhicules d'occasion

Depuis plus d'une décennie, le marché de l'automobile en général et des véhicules d'occasion en particulier a subi une croissance considérable. Avant 1982 au Cameroun, le marché de l'occasion connaît un mouvement comparable à tous les autres pays de la sous-région ayant le même type d'infrastructure routière. Le rythme d'importation des véhicules ne dépasse guère 10 000 unités par an. Après 1982 et jusqu'en 1986, l'importation des véhicules d'occasion se développe et on compte en moyenne 1 200 unités par mois soit 14 400 par an.

Globalement, les véhicules d'occasion représentent près de 55 % du marché en 1986 au Cameroun. Les difficultés conjoncturelles et structurelles qui ont caractérisé l'économie camerounaise dès l'année 1986 ont provoqué la chute des importations de véhicules d'occasion (graphique ci-dessous) notamment en 1987, 1988 et probablement en 1989.

Evolution mensuelle des importations (véhicules d'occasion)



Compte tenu du taux de douane relativement élevé qui frappe l'importation des véhicules neufs (environ 72 % de la valeur CAF), le marché de l'occasion ne peut que fructifier indépendamment de ses autres inconvénients : état des véhicules pas toujours satisfaisant, une relative insécurité mécanique, etc. Quelle que soit la nature des lacunes parfois évidentes de ces véhicules, le consommateur se trouve d'entrée de jeu attiré par le prix d'achat, en oubliant l'élément essentiel qui est le coût du véhicule une fois acheté. L'examen approfondi du coût des véhicules d'occasion montre effectivement que l'entretien de ces "occases" peut dans certains cas représenter une fortune ! L'engouement pour les véhicules d'occasion a fait chuter de 42 % la vente des véhicules industriels au Cameroun entre 1986 et 1987. Cette diminution spectaculaire s'est observée même sur l'évolution des ventes des petits utilitaires légers tels les 4 x 4, les pick-up (1,9 tonne et 2,5 tonnes) alors que le marché camerounais se caractérise par le dynamisme de cette catégorie.

Le phénomène qui a marqué le marché de l'automobile au Cameroun à partir de 1985 est que non seulement le marché des véhicules particuliers, en termes numériques, est plus important que celui des utilitaires mais qu'on y observe une forte proportion de véhicules d'occasion. Près de 70 % du parc automobile est constitué des véhicules de marque japonaise. Malgré cette domination des constructeurs japonais sur le marché camerounais, la composition du parc automobile est néanmoins aussi diversifiée que possible. Deux pays se répartissent la plus grande part de ce marché : le Japon et la France avec respectivement 69,6 % et 20 % en 1986.

La réalité économique du phénomène des véhicules d'occasion n'est plus à démontrer tant sur le plan macro-économique (taxes douanières, vignettes, ...) que sur le plan plutôt individuel (avantages relatifs, préférence des usagers).

III - L'"ECONOMIE" DES VEHICULES D'OCCASION

La problématique des véhicules d'occasion en Afrique doit être située dans le contexte de crise économique d'une part et dans la perspective d'un fort contrôle de la sécurité d'autre part.

Bien que ces véhicules posent très souvent des problèmes de sécurité sur le plan mécanique, le marché de l'occasion constitue un important phénomène économique dont il convient d'analyser quelques aspects financiers. D'une manière générale, le véritable problème qui se pose aux économies faibles (pays africains au sud du Sahara) est moins de protéger une industrie locale de l'automobile que de tirer les avantages relatifs d'une technologie mal maîtrisée néanmoins nécessaire à leur développement économique ou socio-économique.

Vu sous cet angle, l'importation des véhicules d'occasion apparaît à la fois comme un besoin au sens économique du terme et une contrainte au sens stratégique.

Comme besoin, le phénomène obéit aux mécanismes du marché dont il suit l'évolution de l'offre et de la demande ; la contrainte vient d'un transfert important de devises qui génère, dans un certains cas, un déficit de la balance commerciale du pays importateur (importation de véhicules et de pièces détachées).

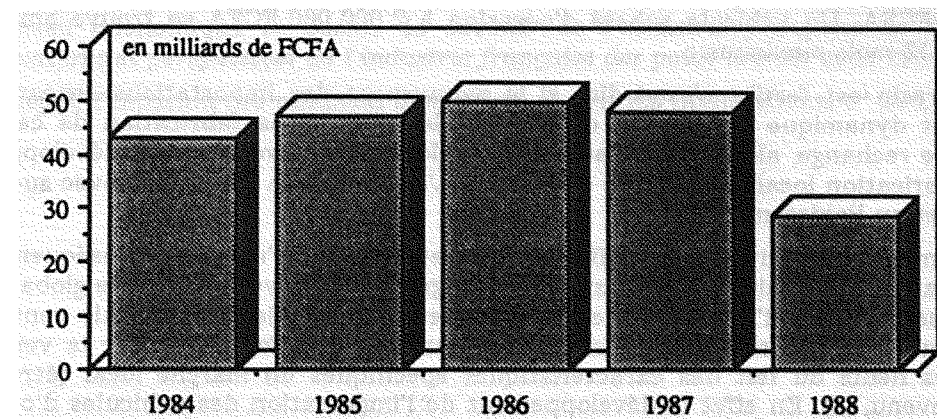
3.1 - LES TAXES DOUANIERES

L'évolution des recettes douanières sur les importations de véhicules a suivi une croissance régulièrement en hausse jusqu'en 1986, date à partir de laquelle s'observe

une baisse très importante (près de 40 % en 1988 par rapport au niveau de l'année précédente). Ce phénomène s'explique en partie par les difficultés économiques qui frappent les économies du Tiers Monde. Etant donné le poids relatif des taxes sur les importations et de leur incidence sur le financement du budget, on comprend aisément pourquoi la baisse généralisée des recettes douanières est de nature à freiner, voire annihiler les efforts de développement surtout lorsqu'il sont supportés par les fonds publics, d'où une déstabilisation partielle de l'équilibre budgétaire.

On observe, par ailleurs, une diminution sensible du nombre de véhicules importés au Cameroun, avec une amplitude plus importante pour les véhicules utilitaires tels que les camionnettes, les camions de 10 tonnes de CU et plus pour lesquels on enregistre des baisses supérieures à 55 % entre 1987 et 1988. En 1988-87, les recettes correspondant aux camions de plus de 10 tonnes de CU ont accusé un fléchissement par rapport à 86/85. Dans l'ensemble, l'évolution des importations des camions de plus de 10 tonnes de CU accuse une baisse régulière depuis 1984. Comme le montre le graphique ci-après, la chute des recettes douanières est plus importante en 1988.

Evolution des recettes douanières



3.2 - LES INCONVENIENTS DES VEHICULES D'OCCASION

Les véhicules d'occasion font l'objet d'un certain nombre de griefs. Sans prétendre à l'exhaustivité nous pouvons retenir parmi les inconvénients généralement évoqués :

- Le mauvais état mécanique des véhicules souvent cause d'accidents, donc une insécurité permanente car ces véhicules sont généralement mal entretenus ;
- Le coût d'entretien élevé par rapport aux véhicules neufs ;
- L'encombrement de la chaussée par des occasions abandonnées ;
- Le fait que l'Afrique risque de devenir la poubelle de l'Europe, l'exutoire de l'industrie automobile, ces véhicules ayant une durée de vie relativement courte ;
- La responsabilité de la baisse des ventes des concessionnaires. Le circuit de vente des véhicules d'occasion échappe complètement aux concessionnaires locaux ;
- Le devenir des occasions ? C'est de notre avis l'inconvénient écologique majeur dans la mesure où il n'existe actuellement aucun système de destruction systématique des épaves.

Mais à ces inconvénients relatifs correspondent des avantages économiques non

moins négligeables.

3.3 - LES AVANTAGES DES VEHICULES D'OCCASION

Les véhicules d'occasion présentent en réalité des avantages certains. D'un point de vue économique, on peut relever :

- Un faible coût d'acquisition, ce qui constitue un avantage certain par rapport au coût d'acquisition auprès des concessionnaires locaux ;
- Une plus longue durée de vie si l'entretien est effectué régulièrement ;
- Une augmentation sensible de la mobilité. En réalité l'acquisition d'un véhicule d'occasion a pour effet de résoudre les problèmes de déplacements et donc d'augmenter la mobilité ;
- Une rentabilité relativement élevée. Au faible coût d'immobilisation du capital s'ajoute une relative rentabilité de celui-ci. En effet, pour un taximan, la recette journalière pour un véhicule ne dépend pas de son état. Elle s'établit en général à 10 000 FCFA par jour ce qui correspond approximativement à une recette mensuelle moyenne de 210 000 FCFA. Un véhicule acheté d'occasion à 2 000 000 FCFA se trouve amorti au bout de 12 mois maximum ;
- Si le terrain est fertile, c'est-à-dire si le mouvement des importations rencontre un artisanat dynamique susceptible de prendre le relais de la fabrication de certaines pièces de rechange, alors l'importation des véhicules peut provoquer le développement de la fabrication locale des pièces détachées. L'expérience a été tentée avec succès au Ghana, et au Pakistan ;
- L'incidence sur le niveau de l'offre globale et le prix. L'une des conséquences de l'importation des véhicules d'occasion est d'augmenter le niveau de l'offre globale donc de baisser le prix d'achat sur le marché. Cette baisse de prix se fait sentir non seulement sur le marché de l'occasion mais aussi et très fortement sur la vente des véhicules neufs du fait des caractéristiques spécifiques du marché local (étroitesse, faible revenu, ...). En effet le développement de l'importation des véhicules d'occasion est en partie causé par la politique locale des prix pratiquée par les concessionnaires, politique caractérisée par une augmentation de prix n'ayant rien à voir avec le pouvoir d'achat des consommateurs. Le véhicule d'occasion, compte tenu de son prix relativement abordable par rapport aux véhicules neufs, constitue un sérieux concurrent du neuf sur le marché de l'automobile.
- Le développement du secteur des transports en général et l'augmentation du parc automobile est de nature à susciter des vocations vers l'activité de réparation automobile. En effet, les chiffres disponibles au Ministère de l'Education Nationale relatifs aux inscrits aux différents C.E.T.I. (Collège d'Enseignement Technique Industriel) montrent une forte orientation vers la filière mécanique automobile. Ce qui montre effectivement, entre autre, que l'importation des véhicules (même d'occasion) est créatrice d'emploi dans la mesure où elle induit des effets au niveau de la formation professionnelle ;
- Le véhicule représente un substitut du transport collectif. En Afrique, le transport collectif présente une telle rigidité d'utilisation qu'il est plus avantageux de disposer d'un moyen propre de déplacement ;
- Pour un artisan transporteur (taximan), l'un des avantages du recours à l'occasion est la courte durée d'amortissement. En effet, l'artisan transporteur raisonne en terme de durée d'amortissement et préfère, pour un volume donné d'investissement, jouer à court terme. Cette logique lui est dictée par l'importance des investissements à consentir lorsqu'il a à contracter un emprunt pour acheter un véhicule neuf par rapport à la variante d'achat du même véhicule en occasion ;

- Une faible immobilisation du capital compensée en partie par des réparations. Le faible coût d'acquisition de l'investissement initial ne peut, dans certains cas, être effectivement intéressant à terme, que si l'utilisateur assure un entretien rigoureux et permanent.

BIBLIOGRAPHIE

- Afrique industrie, n° 308 du 1er octobre 1984
- Afrique industrie, n° 329 du 1er septembre 1985
- Données de la Direction des Douanes au Cameroun
- N'DALA, Benjamin, *Transport et désenclavement en UDEAC*
- Transport n° 329, mai-juin 1988
- Marchés Tropicaux, n° 3353 du 18 décembre 1987
- Marchés Tropicaux, du 26 décembre 1986
- Conseil Economique et Social, *Le devenir de l'industrie française de l'automobile, situations et perspectives de l'industrie française des poids lourds*, août 1984
- *Sénégal, l'invasion des véhicules d'occasion*, in : Africa International n° 206, juin 1988

ANNEXE 1

LES RECETTES DOUANIERES

Type de véhicules:	EN 106 CFA					Variations			
	1984	1985	1986	1987	1988	absolue	relative (%)	absolue	relative (%)
(V.P à 1 essieu	13.633	16.435	17.957	15.938	10.231	- 2.018	- 11,2	- 5.707	- 35,8
(- 2000 cm3									
(V.P. à + d'I essieu	1.765	1.956	1.919	1.892	1.402	- 26	- 1,4	- 489	- 25,8
(- de 2000 cm3									
(V.P. de 2000 cm3	728	893	1.383	1.622	863	+ 239	+ 17,3	- 758	- 46,7
(et + d'I essieu									
(V.P. de 2000 cm3	1.425	2.396	3.704	3.226	2.732	- 477	- 13	- 493	- 15,3
(et + d'I essieu									
(Véhicules de trans-	4.801	4.469	4.673	3.749	3.305	- 923	- 19,7	- 444	- 11,8
(port en commun									
(Camions de - de 3000	4.340	5.324	5.298	6.973	3.864	+ 1.674	+ 31,4	- 3.108	- 44,6
(cm3 I essieu									
(Camions de 3000 cm3	1.785	2.316	2.926	3.274	1.448	+ 348	+ 11,9	- 1.826	- 55,8
(et + d'I essieu									
(Camion de 3000 à	906	1.243	778	1.117	482	+ 339	+ 43,7	- 635	- 56,8
(4500 CC									
(Camions de 4500 CC	223	400	353	604	91	+ 251	+ 71,2	- 512	- 84,8
(et + - de 10 T. CU									
(Camions de 4500 CC	11.407	10.585	10.108	7.896	3.412	- 2.211	- 21,9	- 4.483	- 56,8
(+ et + de 10 T. CU									
(Autres camions	13	-	-	1	39	-	-	+ 37	-
(Véhicules à usagers	2.142	1.172	1.127	1.815	1.059	+ 687	+ 61	- 755	- 41,6
(spéciaux									
(TOTAL.....	43.173	47.194	50.230	48.113	29.135				

ANNEXE 2

EVOLUTION DES RECETTES DOUANIERES (%)

Code douane	85/84	86/85	87/86	88/87
87.02.01 (V.P.):	+ 20,5	+ 9,2	- 11,2	- 35,8
87.02.02 (V.P.):	+ 10,8	+ 8,6	- 1,4	- 25,8
87.02.03 (V.P.):	+ 22,7	- 1,9	+ 17,3	- 46,7
87.02.04 (V.P.):	+ 68,0	+ 54,9	- 13	- 15,3
87.02.11 (V.U.):	- 6,9	+ 54,6	- 19,7	- 11,8
87.02.21 (V.U.):	+ 22,7	- 0,5	+ 31,4	- 44,6
87.02.22 (V.U.):	+ 29,7	- 26,3	+ 11,9	- 55,8
87.02.31 (V.U.):	+ 37,2	+ 37,4	+ 43,7	- 56,8
87.02.41 (V.U.):	+ 79,1	- 11,9	+ 71,2	- 84,8
87.02.42 (V.U.):	- 7,2	- 4,5	- 21,9	- 56,8
87.02.51 (V.U.):	-	-	-	+ 122
87.03.00 (V.U.):	- 45,3	- 3,8	+ 61	- 41,6

V.U : véhicule utilitaire
V.P.: véhicule particulier

PRODUCTION DE STATISTIQUES TRANSPORT AU TCHAD

P. CALVIE, Ministère des Transports et de l'Aviation Civile
Louis Berger International
N'Djamena - Tchad

INTRODUCTION

Les statistiques sont nécessaires à la définition d'une politique transport. Celles-ci sont réputées rares et peu fiables en Afrique Sub-saharienne. Connaître le nombre de transporteurs, le parc circulant ou les flux de transport s'avère souvent très difficile.

L'objectif de cette communication est de faire le point des difficultés que rencontre la production de données relatives au transport au Tchad et des solutions mises en oeuvre. Elle s'appuiera sur l'expérience accumulée lors de la création d'une banque de données au Ministère des Transports et de l'Aviation Civile.

Ces difficultés seront analysées de trois points de vue :

- Difficultés humaines et matérielles d'abord : la mise en place d'une banque de données nécessite un équipement informatique et la réalisation d'une formation adaptée.
- Difficultés méthodologiques ensuite : le manque de moyens impose le choix de méthodes simples à mettre en oeuvre.
- Difficultés conceptuelles enfin : la réalité du transport du Tchad demeure difficile à mettre en chiffres.

I - PRESENTATION SUCCINCTE DU SECTEUR DES TRANSPORTS ET DU CADRE INSTITUTIONNEL

Le Tchad est sans nul doute un cas extrême en Afrique Sub-saharienne : partageant les difficultés économiques des autres pays enclavés de la sous région, il sort d'une longue période de troubles dont il est ressorti exsangue.

UN RESEAU ROUTIER EN COURS DE REHABILITATION.

Le réseau routier tchadien est en cours de réhabilitation mais les conditions de transport demeurent très difficiles : en mars 1989, il n'existait en tout et pour tout que 6 km de routes revêtues en bon état sur toute l'étendue du territoire. Durant la saison des pluies, la liaison N'Djaména-sud du pays ne peut être assurée qu'en effectuant la

plus grande partie du trajet en territoire camerounais. Pour bon nombre de préfectures, l'avion demeure le seul moyen de communication durant cette saison.

UN SECTEUR TRANSPORT PEU PRODUCTIF

La productivité des transports routiers est très faible. Un manque de véhicules était constaté il y a quelques années. D'une part l'offre de transport avait été amputée par la guerre et d'autre part, une demande supplémentaire avait été générée par un important déficit alimentaire. Cette insuffisance de l'offre fait place à une surabondance largement favorisée par la position de force des transporteurs camerounais et nigériens sur le marché du transport international.

DES TRANSPORTS INTERIEURS ET INTERNATIONAUX TRES DIFFERENCIES.

Le transport intérieur prend deux formes différentes :

- une forme purement commerciale : la marchandise est achetée, transportée puis revendue par la même personne (cas de la bière par exemple) ;
- une forme de groupage : l'activité des "commissionnaires" en transport est particulièrement importante. Ils regroupent dans un même véhicule des marchandises appartenant à différents propriétaires et des voyageurs allant dans la même direction. Le transport public de chargements complets est relativement peu développé en transport intérieur.

Le transport international était, jusqu'à une période récente, en partie contrôlé par la Coopérative des Transporteurs Tchadiens (CTT). Sous la pression de la Banque Mondiale, la CTT, accusée de pratiques monopolistes, a été dissoute il y a quelques mois. Parallèlement, un Bureau National de Fret a été mis en place.

UNE STRUCTURE ADMINISTRATIVE JEUNE.

Le système administratif tchadien a été détruit par la guerre. Sous sa forme actuelle, le Ministère des Transports et de l'Aviation Civile a été créé en 1982. Il s'agit donc d'un jeune ministère.

Il se compose de trois Directions :

- la Direction des Transports de Surface,
- la Direction de l'Aviation Civile,
- la Direction des Etudes et de la Planification.

Cette dernière est récente, elle a été créée en 1989. Elle se compose d'un Service des Etudes Economiques et Programmes et d'un Service d'Information Statistique.

C'est ce dernier service qui a en charge la constitution et l'exploitation d'une Banque de Données sur les transports.

II - CONSTITUTION D'UN SERVICE D'INFORMATION STATISTIQUE (SIS)

Jusqu'à la mise en place d'un Service d'Information Statistique, un nombre très limité de données avait pu être produites. A cela, plusieurs raisons :

- l'absence d'un équipement minimum,
- le manque de formation des cadres,
- une certaine "démobilisation" liée non seulement à des conditions de travail très difficiles (problèmes de locaux) mais aussi à l'absence de toute fonction d'étude au sein du Ministère.

Informatisation, formation et intégration au sein du Ministère sont donc les trois conditions de la réussite du projet de constitution du SIS.

L'INFORMATISATION : UNE ETAPE NECESSAIRE.

Il est à l'heure actuelle tout à fait impensable de constituer un service statistique sans avoir recours à l'informatique. L'arrivée de cet outil au Tchad est tout à fait récente, les données sont encore bien souvent produites à la main.

Etant données les caractéristiques actuelles des matériels et des logiciels produits, cette informatisation, impensable il y a seulement 10 ans, est maintenant tout à fait à la portée d'un pays qui, comme le Tchad, ne dispose que de peu de moyens et de peu de personnel qualifié.

Ceci est d'autant plus vrai que le volume des données à stocker et à traiter demeure très faible et requiert des capacités sans commune mesure avec celles nécessaires dans un pays comme la France. Prenons l'exemple du fichier des cartes grises. Avec un parc d'environ 20 000 véhicules, son informatisation nécessiterait quatre fois moins de capacité de stockage que celle disponible sur n'importe quel micro-ordinateur de gamme moyenne.

LA FORMATION : DES BESOINS IMPORTANTS.

La mise en place du Service d'Information Statistique nécessite un important effort de formation, tant en informatique qu'en statistique et en économie des transports. Le niveau de formation des cadres est en effet insuffisant.

La formation tient une place de plus en plus grande dans les programmes d'assistance technique et l'on s'éloigne de plus en plus d'une assistance qui se contente de se substituer aux cadres nationaux.

On peut distinguer trois types de formations :

- la formation "sur le tas" : elle consiste à amener les cadres à effectuer des travaux de plus en plus complexes en assurant un appui et un suivi constant. Il ne s'agit pas de faire, ni bien sûr de laisser-faire mais, ce qui est nettement plus difficile, de faire faire. Ce type de formation est indispensable mais pas suffisant. En effet il est nécessaire, à un moment donné, d'ordonner et de théoriser les connaissances acquises au jour le jour.
- la formation sous forme de séminaires organisés localement : elle possède l'avantage de pouvoir être "taillée sur mesure" et adaptée aux besoins spécifiques du Ministère.

- la formation de type classique, donnant lieu à l'obtention d'un diplôme : c'est un investissement à long terme qui n'est pas toujours compatible avec les nécessités du service ni forcément adapté à des besoins bien particuliers.

La formation sur le tas a été complétée par une première série de séminaires auxquels d'autres viendront s'ajouter en 1990.

Notons que la formation nécessite des moyens importants et constitue un investissement à risques : la mobilité des cadres est grande au Tchad et, une fois une qualification acquise, il est toujours possible d'aller chercher des salaires plus attractifs dans le privé.

L'INTEGRATION AU SEIN DU MINISTERE : DEVELOPPER LES CAPACITES D'ETUDE ET D'EXPERTISE.

La production de statistiques ne peut être considéré comme une fin en soi. Ce n'est qu'à partir du moment où elle s'intègre dans le cadre plus vaste des activités d'études qu'un SIS devient réellement viable.

Les capacités d'étude et d'expertise sont en général considérées comme limitées en Afrique Sub-saharienne. Au Ministère des Transports et de l'Aviation Civile du Tchad, un travail important reste encore à accomplir dans ce domaine.

La création d'un SIS fait partie intégrante d'un programme de mise en place d'une Direction des Etudes et de la Planification, comprenant également un Service des Etudes Economiques et des Programmes.

III - LES SOURCES DISPONIBLES ET LEUR FIABILITE

Les statistiques peuvent être produites en exploitant les données de base issues de deux sources différentes :

- les enquêtes : conçues en général pour répondre à des questions précises, les modes de collecte et les informations recherchées sont définies par le statisticien (enquête sur les coûts de transport par exemple) ;
- les fichiers et registres, dont le but premier n'est pas la production de statistiques.

LES ENQUETES : UNE SOLUTION DIFFICILE A METTRE EN OEUVRE.

Malgré l'effort de formation et d'équipement réalisé par le Ministère, les moyens disponibles demeurent limités et déterminent un certain nombre de choix méthodologiques.

La réalisation d'une enquête nécessite des moyens importants et la mise en oeuvre de méthodes complexes, en particulier s'il s'agit de produire des données en valeur absolue et non en valeur relative.

Le SIS ne disposant que de peu de moyens, la réalisation d'enquêtes a été limitée, pour l'instant, aux seuls domaines inaccessibles à l'aide d'autres sources : évaluation des coûts de transport par exemple.

LES FICHIERS ET REGISTRES : DES SOURCES PEU OU PAS EXPLOITEES.

Au Tchad, un nombre important de fichiers et de registres sont remplis et tenus à jour, en général par l'administration. Il y a là une quantité d'informations qui n'ont été que peu ou pas exploitées avant la création d'un SIS.

- . Au sein du Ministère d'abord : fichiers des licences de transport, des cartes grises, des permis de conduire, des visites techniques, ...
- . A l'extérieur du Ministère également : registre des accidents (police), des entrées et sorties de marchandises (Chambre Consulaire), des trafics aériens (compagnies aériennes), registres des courtiers de fret dans les gares routières ; la liste n'est pas exhaustive...

Cependant, les renseignements collectés lors de l'attribution d'une licence de transport, d'un certificat de visite technique ou de l'immatriculation d'un véhicule ne sont pas forcément ceux qui intéressent le statisticien.

LIER LA COLLECTE DES DONNEES A UN ACTE ADMINISTRATIF.

Lorsque cela s'avère nécessaire, il est toujours possible d'associer la collecte des données à un acte administratif. Citons deux exemples.

Lors de l'attribution d'une licence de transport, une fiche séparée est remplie par le Service des Licences et est par la suite traitée par le service statistique. Elle permet de connaître, par exemple, les différentes activités du transporteur ou le domaine d'utilisation de chaque véhicule (transport national ou international, transport de passagers ou de marchandises).

Un système de lettre de voiture obligatoire a été mis en place en septembre 1989. L'obligation de lettre de voiture porte sur tout transport de plus de 3 tonnes à plus de 150 km. Les objectifs d'un tel système sont les suivants :

- contrôle de la réglementation en vigueur ;
- prélèvement d'une taxe sur les transports ;
- mais aussi production d'un ensemble de données relatives au transport.

Les renseignements collectés dépassent largement ceux imposés par les deux premiers objectifs.

En utilisant des capacités existantes, un tel système a l'avantage d'être relativement simple à mettre en oeuvre et de ne pas mobiliser des moyens importants. De plus, il est à même de fournir des données exhaustives. Il pose cependant deux types de problèmes :

- un problème de fiabilité ;
- un problème de champ statistique couvert.

RESPECT DE LA REGLEMENTATION ET FIABILITE DES DONNEES.

Il est évident qu'une telle méthode entraîne obligatoirement des biais statistiques. Le non respect éventuel de la réglementation se répercute en effet sur la fiabilité des

données collectés.

Se fonder uniquement sur les lettres de voiture obligatoires pour déterminer les prix de transport, alors que le prix indiqué sert de base au calcul des taxes, c'est s'exposer au risque de sous évaluer la réalité. Il est nécessaire de procéder à des enquêtes complémentaires ou de procéder à des recoupements entre les différents fichiers informatisés.

CHAMP REGLEMENTAIRE ET CHAMP STATISTIQUE.

Une telle méthode a également d'autres répercussions : elle ne permet de couvrir que le champ que couvre la réglementation elle-même.

Par exemple, l'obligation de licence ne portant à l'heure actuelle que sur le transport pour compte d'autrui, une partie du parc n'est pas saisie par le fichier des licences.

Il y a donc un risque réel de limiter la collecte des données aux transports qui ne relèvent que du domaine d'intervention de l'Etat.

IV - UNE REALITE DU TRANSPORT DIFFICILE A METTRE EN CHIFFRES

Toute production de statistiques procède par simplification de la réalité et par formulation d'hypothèses. Toute classification, toute nomenclature est liée à une représentation - même si elle est implicite - du système de transport.

L'ambiguïté de certaines classifications, généralement retenues en matière de transport, a été maintes fois soulignée à propos des pays d'Afrique Sub-saharienne ; au Tchad, ces ambiguïtés sont particulièrement manifestes.

TRANSPORT POUR COMPTE PROPRE, TRANSPORT POUR COMPTE D'AUTRUI

La réglementation tchadienne définit le transport pour compte propre dans les termes suivants : *"les transports pour compte propre (...) doivent satisfaire aux conditions suivantes :*

- *le véhicule doit appartenir à la personne physique ou morale concernée ;*
- *les marchandises transportées doivent être sa propriété ou lui avoir été confiées dans l'exercice de sa profession ou en vue de l'exécution par elle d'une transformation, d'une réparation ou d'un travail à façon".*

La distinction entre une opération de transport pour compte propre et une opération de transport pour compte d'autrui est donc claire. Par contre, l'estimation du nombre de transporteurs publics et l'évaluation de leur parc n'est guère une question pertinente.

Au Tchad, plus de 60 % des titulaires d'une licence de transport public déclarent avoir également des activités commerciales. Rien n'empêche le titulaire d'une licence de transport public d'utiliser son véhicule pour transporter des marchandises dont il est propriétaire. C'est en particulier le cas pour les transports de bière, de ciment et même parfois d'hydrocarbures.

Ainsi, on ne peut réellement faire une distinction entre un parc de transport pour compte propre, pas plus qu'on ne peut repérer un ensemble de transporteurs publics.

TRANSPORT DE PERSONNES, TRANSPORT DE MARCHANDISES.

Le transport de personnes est étroitement lié au transport de marchandises. D'après les questionnaires remplis lors de l'attribution ou du renouvellement des licences de transport, plus de 70 % des camions porteurs et des ensembles articulés sont utilisés indifféremment pour transporter des personnes et des marchandises. En effet, une fois chargé de marchandises, le camion prend des passagers qui s'installent au dessus du chargement. Seuls quelques transports sur courte distance sont effectués en pick-up ou en camionnette.

Dans ces conditions, on ne peut réellement repérer un parc de transport de marchandises et un parc de transport de personnes.

Le calcul des coûts de transport pose également un problème : une fois déterminé un coût de transport global pour un véhicule donné, on ne sait pas réellement comment répartir ce coût entre personnes et marchandises.

Les classifications statistiques communément admises en matière de transport ne sont donc pas toujours aptes à rendre compte de la réalité du transport au Tchad.

CONCLUSION

La production de statistiques transport se heurte à un certain nombre de difficultés au Tchad. Malgré les efforts faits par le Ministère des Transports, tant sur le plan de la formation que sur celui de l'équipement informatique, les moyens disponibles restent limités et imposent des choix méthodologiques qui ne sont pas sans conséquences sur les types de données produites et sur leur fiabilité. De plus, le statisticien est tributaire d'un certain nombre de classifications qui ne sont pas totalement pertinentes au Tchad.

L'information statistique est nécessaire au suivi de la politique menée par les Etats en matière de transport, qu'elle soit ou non impulsée par des bailleurs de fonds internationaux. C'est la première condition à la mise en place d'une politique efficace des transports.

Même si la situation varie de pays à pays, un important effort reste à accomplir en matière de production de données relatives au transport en Afrique Sub-saharienne. Il est évident que le renforcement des capacités d'étude et d'expertise des pays concernés passe d'abord par cette première étape. Cet effort est nécessaire tant sur le plan des moyens à mettre en oeuvre que sur celui de la définition des méthodes statistiques les plus appropriées.

S.I.T.R.A.S.S. 1
Séminaire International sur les Transports
en Afrique Sub-Saharienne

ECONOMIE ET POLITIQUES DU CAMIONNAGE
Yamoussoukro, 20 - 22 Novembre 1989

VI - TABLES RONDES

TABLE RONDE SUR LES FACTEURS DE REDUCTION DES COUTS DU CAMIONNAGE

Présidée par : B. CHATELIN, Banque Mondiale
Washington - U.S.A.

TABLE RONDE SUR LES POLITIQUES DU TRANSPORT ROUTIER EN AFRIQUE

Présidée par : A. COULIBALY, Directeur des routes
Abidjan - Côte d'Ivoire
et
E. AKELE, Directeur de l'Ecole Nationale Supérieure des Travaux Publics
Yamoussoukro - Côte d'Ivoire

**L'INDUSTRIE DES TRANSPORTS ROUTIERS
EN AFRIQUE SUB-SAHARIENNE
CONSIDERATIONS ET OPTIONS
POINT DE VUE DE LA BANQUE MONDIALE**

**B. CHATELIN, Responsable du Programme des Transports en Afrique Subsaharienne
Washington - U.S.A.**

**C. de CASTRO, Consultant
Washington - U.S.A.**

INTRODUCTION

1. Pendant les années 80, l'ensemble de l'Afrique sub-saharienne a enregistré un déclin prononcé de son revenu par habitant, l'offre alimentaire a diminué, les services de base de santé et d'éducation se sont détériorés, et le fardeau de la dette extérieure est devenu de plus en plus difficile à supporter.

2. L'effet conjugué de conjonctures intérieure et extérieure négatives oblige les leaders africains à faire face à des défis extrêmement difficiles dans le domaine du développement. Ils doivent prendre des décisions qui leur permettent de lutter contre cette tendance. Déjà plus de trente pays ont lancé des programmes de réformes économiques visant à stimuler la croissance en fournissant des encouragements aux agents économiques-clés, à commencer en général par l'énorme potentiel que représente l'agriculture. Ces politiques commencent à porter leurs fruits, et les déséquilibres des comptes extérieurs se réduisent sensiblement.

3. Il est important de noter que le succès des efforts déployés par l'Afrique sub-saharienne pour accroître la production et accélérer la croissance des revenus dépend en grande partie de la performance et du soutien du secteur des transports. Dans plusieurs cas révélateurs, les goulots d'étranglement au niveau des transports ont imposé des contraintes à la production notamment dans le secteur agricole. Malheureusement, on retrouve les caractéristiques suivantes dans les transports en Afrique sub-saharienne :

- qualité médiocre et coût élevé des services en termes de fiabilité, de sécurité et d'intégration intermodale ;
- infrastructure insuffisamment développée et en voie de détérioration ;
- faiblesse des institutions, politique et réglementation restrictive.

Il est donc impératif d'améliorer les services de transport, les objectifs prioritaires du secteur étant d'accroître leur efficacité (et ainsi réduire leur coût) de manière durable.

4. En Afrique, les transports routiers de marchandises sont en plein développement et leur part de marché s'accroît régulièrement. Au Nigéria, par exemple, des chiffres comparatifs import/export sur le trafic du port de Lagos par route et par fer entre la fin des années 50 et les années 80 montrent un déclin du trafic ferroviaire qui est passé de 87 % pour les importations et 76 % pour les exportations à 5 et 11 % respectivement, alors que le trafic routier a progressé de 13 à 95 % pour les importations et de 24 à 89 % pour les exportations. Aujourd'hui, le transport routier est le mode de transport prédominant, assurant entre 80 et 95 % du trafic en termes de tonnes-kilomètre selon les pays.

5. Ce recours croissant aux transports routiers en Afrique s'explique par deux facteurs principaux :

- la souplesse du transport routier qui, malgré de nombreuses carences, réussit à satisfaire aux exigences de vitesse, d'adaptabilité et de coût requises par la clientèle, et
- le facteur de propriété dans l'industrie des transports routiers de marchandises, étant donné que 90 % des camions du secteur privé appartiennent à leur chauffeur et que ce secteur privé représente entre 60 et 80 % de l'industrie, selon les pays¹.

6. Bien que la Banque Mondiale n'ait pas fait d'études systématiques sur le camionnage en Afrique sub-saharienne, il ressort des nombreuses études du secteur des transports, en particulier des études de corridors, que le transport routier n'est pas très efficace. Les coûts moyens à la tonne-kilomètre, oscillent entre 12 et 20 US cents. Ces coûts sont normalement inférieurs à 10 US cents dans la plupart des pays en voie de développement et sont seulement d'environ 5 US cents au Pakistan. Une comparaison des coûts d'exploitation des véhicules entre des pays de l'Afrique de l'ouest et de la France, fait ressortir, qu'avec des coûts des facteurs semblables, les coûts variables en France sont environ les deux tiers des coûts en Afrique. Par ailleurs, les coûts fixes sont grevés par la faible utilisation des véhicules qui, souvent, ne dépassent pas 50 000 km par an en Afrique contre 100 000 km en moyenne dans les autres pays du monde ; finalement, les taux d'utilisation de la charge offerte sont souvent très bas (environ 50 %).

7. Les causes de ces faibles rendements sont nombreuses. Certaines, résultant du déséquilibre des trafics entre importations et exportations (les importations étant très supérieures aux exportations), sont structurelles et nécessiteront de nombreuses années pour être corrigées. D'autres, résultant d'une gestion peu efficace, de l'état déplorable du réseau routier et de l'intervention parfois anti-économique des gouvernements, offrent des potentiels pour d'importantes améliorations. Une diminution d'environ 10 % du coût par kilomètre des quelques centaines de milliers de véhicules de transport en Afrique sub-saharienne - qui couvrent une distance annuelle d'environ 50 000 km - représenteraient une économie d'environ 3 à 4 milliards de dollars par an.

8. En conséquence, en utilisant les quelques informations dont la Banque dispose grâce aux nombreuses études réalisées par le secteur des transports, nous analyserons successivement :

- l'état et l'utilisation des véhicules,
- les techniques de gestion et de marketing,
- l'état du réseau routier, et

(1) Ce premier chiffre ne varie guère pour les pays développés et les pays en développement. Par exemple, les routiers propriétaires de leurs camions en Allemagne et aux Etats-Unis, représentent 60 et 80 % du parc de camions à longue distance respectivement. La propriété privée, cependant, domine dans ces deux pays.

- le rôle de l'Etat dans les transports routiers.

Dans chaque cas on essaiera d'identifier les points importants qui mériteraient d'être plus profondément analysés.

A - ETAT ET UTILISATION DES VEHICULES

9. Les transports routiers de marchandises, qui ont été jusqu'à récemment, très rentables, ont traditionnellement représenté un refuge pour le petit investisseur, le fonctionnaire ou le chef de famille cherchant à préserver ses économies ou ses gains financiers. Dans de nombreux pays africains, les camions appartiennent à des petits investisseurs privés ou à des fonctionnaires possédant un ou plusieurs véhicules qu'ils confient à un chauffeur souvent illettré qui a le contrôle de facto d'un investissement roulant de 140 000 dollars. L'achat d'un camion est l'un des moyens les plus répandus pour investir dans le secteur productif, et le parc de véhicules a aussi augmenté rapidement en quantité mais pas nécessairement en qualité et a atteint aujourd'hui des niveaux très excédentaires. La gestion des camions est difficile et la rentabilité des investissements dans le secteur est devenue très faible (environ 3,5 % sur l'investissement au Zaïre, 1,2 % au Soudan et négatif en Ethiopie).

10. L'âge du parc rend la gestion de la flotte de camions difficile. En effet, l'âge moyen des camions en Afrique sub-saharienne est supérieur à 8 ans pour les camionneurs-propriétaires (plus de 80 % du parc) et à environ 5 ans pour les entreprises. La limitation du crédit, qui limite les renouvellements et les importations de camions d'occasion sont les éléments déterminants du vieillissement du parc. Les crédits accordés aux transporteurs privés sont très limités. Ceci est lié au statut juridique obsolète des transports routiers dans la plupart des pays de la région. Sur le plan juridique, le transport routier n'est pas considéré comme une industrie (ceci est un legs de la législation européenne) et ne peut donc pas recevoir des crédits industriels. En outre, l'élément de risque inhérent aux transports routiers et l'impression traditionnelle dans les milieux bancaires que le véhicule ne représente pas de caution suffisante exercent un effet de dissuasion. Les institutions bilatérales aussi bien que la Banque Mondiale traitent généralement les transports routiers comme un service fourni par le secteur privé et ont recours aux banques commerciales pour fournir un financement aux taux d'intérêt du marché. Compte tenu de l'excédent de camions et des difficultés de gestion qui en résultent, ces taux élevés ne sont pas toujours acceptables pour les camionneurs. Le dernier Projet du transport au Ghana, par exemple, comprenait une petite composante pour l'industrie des transports routiers par l'intermédiaire d'une banque commerciale "La Banque de la Sécurité Sociale", cette composante n'a pas été utilisée en raison des taux d'intérêts jugés trop élevés par les transporteurs.

11. Le parc de véhicules, partiellement obsolète, est, de plus, soumis à une usure considérable en raison du mauvais état du réseau routier. Pour remédier à cette situation, l'opérateur ne dispose que de rares pièces détachées et d'installations primitives d'entretien et de réparation. L'ingéniosité et le dynamisme tant du propriétaire du véhicule que du mécanicien permettent de remettre en état les camions en panne. L'entretien préventif dans ce type d'installations est cependant l'exception plutôt que la règle. Les véhicules sont utilisés jusqu'à ce que des problèmes mécaniques apparaissent. La durée de vie du véhicule et son coût d'entretien en souffrent donc, en particulier parce qu'il est difficile de se procurer des pièces d'origine et que les pièces fabriquées localement, indispensables une fois que les pièces d'origine ne fonctionnent plus, n'ont souvent qu'une durée de vie moyenne de 60 % par rapport à celle des pièces d'origine.

12. Les problèmes de l'entretien sont accrus par des politiques d'importation qui aboutissent à une abondance de marques et de modèles. En effet, les importations de véhicules - en particulier les importations de véhicules d'occasion ou de séries limitées qui n'ont pas été acceptés sur les marchés de leur pays d'origine - sont une source de problèmes pour les transports africains. Au Nigéria en 1984, il existait environ 90 marques et 260 modèles différents, dont très peu disposaient d'un approvisionnement régulier en pièces détachées. Au Ghana, pendant la préparation des documents de passation de marchés pour les Crédits I et II d'importations pour la reconstruction (1984-85), le principal problème qui s'est posé à Crown Agents a été de trouver des composants et des pièces adéquats pour un parc en mauvais état mais extrêmement diversifié. Le choix de types de véhicules à importer dans de nombreux pays d'Afrique sub-saharienne est souvent plus motivé par des raisons politiques ou par des intérêts acquis que par des spécifications techniques visant à mieux adapter les véhicules aux besoins. En conséquence, l'opérateur ne dispose souvent que de choix limités et ne peut acheter des véhicules possédant des dispositifs permettant d'économiser le carburant, ou ayant des moteurs suffisamment puissants ou des carrosseries et autres caractéristiques techniques convenables. Le résultat se traduit en coûts d'exploitation des véhicules plus élevés et en graves problèmes d'utilisation des véhicules.

13. Il semblerait donc qu'une attention particulière devrait être accordée aux points suivants :

- mettre en place des systèmes de crédit efficace permettant aux propriétaires de camions de renouveler et de moderniser leurs flottes et de mieux entretenir les véhicules, en particulier par un entretien préventif ;
- encourager la standardisation des flottes ;
- développer des ateliers d'entretien des véhicules, en particulier à l'intérieur des pays, et
- mettre en place des systèmes de formation des chauffeurs, afin de diminuer les dépenses excessives, résultant d'une mauvaise conduite.

B - LA GESTION ET LE MARKETING

14. En Europe, les camions gros porteurs, parcourent en moyenne 100 000 km par an et ont souvent des taux d'utilisation de la charge utile supérieurs à 75 %. Au Pakistan, les camions parcourent en moyenne 140 000 km par an avec un taux d'utilisation de la charge utile supérieur à 85 %. En Afrique sub-saharienne, les taux d'utilisation de la charge utile n'atteignent pas 50 %. Ces faibles rendements s'expliquent en partie par des trafics déséquilibrés entre origine et destination et par la surcapacité conjoncturelle du parc. Ils peuvent aussi être expliqués par les systèmes de commercialisation du fret. Dans de nombreux pays d'Afrique sub-saharienne par exemple, l'attribution du fret est faite par l'intermédiaire de bourses de fret, le transporteur attend son tour pour charger et il n'existe pas de politique agressive de recherche de fret. Dans d'autres pays, telle la Côte d'Ivoire, les syndicats de transporteurs régionaux donnent le quasi monopole aux entreprises de camionnage régionales, celles-ci ont la priorité de chargement du fret au départ de la région, mais sont souvent obligées de retourner à vide, les entreprises des autres régions ayant priorité à l'accès au fret dans leur région d'origine. Dans de nombreux pays, les Offices de Commercialisation des produits agricoles tendent à répartir les chargements de manière égalitaire entre tous les transporteurs. Finalement, les intermédiaires de transport sont peu structurés, leur rôle est souvent mal compris, et ils ne jouent pas leur fonction d'optimisation des chargements. Le souci de protéger l'ensemble des transporteurs et de répartir le fret le plus également possible entre eux, expliquent une grande partie de ces faibles rendements. Les Etats africains devront faire des choix entre l'efficacité résultant d'une

concurrence dynamique et la répartition régulière du fret entre tous les transporteurs routiers existants.

15. Le chauffeur-proprétaire dispose rarement d'un soutien logistique sous la forme d'installations et de services. Lorsque ce soutien existe, les gains d'utilisation des véhicules peuvent être considérables. Le corridor éthiopien entre Addis-Abeba et Assab (950 km) offre un exemple de gains d'utilisation des véhicules grâce à l'amélioration de la logistique. La rotation des véhicules dans le corridor était d'environ deux rotations et demi par mois en 1984. Grâce à la mise en place d'un système logistique, dans le cadre d'un projet sectoriel de transport financé par la Banque, le temps de rotation en octobre 1988 pour les 1500 véhicules concernés avait considérablement diminué, passant à 84 heures pour les tracteurs, à 120 heures pour les remorques. Ceci a été possible grâce à la mise en place (i) d'un système de relais pour environ 1500 camions et semi-remorques, (ii) d'installations pour la préparation des chargements et des déchargements des semi-remorques aux deux extrémités, (1,5 remorque par unité de traction), (iii) d'un terminal relais pour changer de chauffeur et pour assurer le contrôle technique à mi-parcours, et (iv) d'une assistance technique efficace.

16. Enfin, les systèmes de communication et d'information, complément essentiel de la logistique des transports, font très fortement défaut en Afrique. Ce manque de communications dans le contexte de l'Afrique sub-saharienne représente un handicap énorme à une bonne gestion, et grève lourdement la capacité des opérateurs d'assurer des qualités de service satisfaisantes. Les clients passent des semaines et même parfois des mois sans nouvelles de leurs marchandises. Les affréteurs des corridors du Togo, du Bénin, du Soudan, du Burundi, du Cameroun, etc. n'ont aucun moyen pratique de suivre les transporteurs qu'ils ont engagés sous contrat.

17. Il ressort de cette brève analyse qu'une attention particulière devrait être accordée aux points suivants :

- Afin de faciliter l'ajustement de l'offre à la demande, il est important de faciliter et d'encourager les économies d'échelle pour les entrants et les services. Les transporteurs doivent créer des associations commerciales et industrielles appropriées. Ils doivent se regrouper pour s'occuper de leurs services en association ou en coopératives. Ceci permettra aux transporteurs d'utiliser des installations communes nécessaires à leur activité ;
- Le rôle des bourses de fret et des syndicats de transporteurs devrait être réétudié ;
- Le rôle des intermédiaires pour les transports nationaux (affréteurs) devrait être précisé et, dans beaucoup de pays, leurs situations régularisées ;
- Les associations ou coopératives de transporteurs devraient mettre en place des systèmes efficaces de communications.

C - L'ETAT DU RESEAU ROUTIER

18. Une évaluation des réseaux routiers établie à partir de données existantes pour 41 pays d'Afrique, montre que près d'un quart des routes revêtues sont en mauvais état, et qu'un autre quart est dans un état médiocre. La situation est encore plus grave pour les routes non revêtues puisque près de 40 % de ces routes sont en mauvais état et 33 % médiocre. Malgré de grands efforts déployés par les gouvernements et les bailleurs de fonds ces cinq dernières années, il a à peine été possible de stabiliser la situation.

19. Il est important de noter que ce sont les usagers de la route, et en particulier les transporteurs, qui supportent les principales conséquences économiques des négligences d'entretien, sous la forme d'une augmentation des coûts d'exploitation des véhicules.

Une diminution de 1 dollar des dépenses d'entretien des routes peut résulter en une augmentation de 2 à 3 dollars des coûts d'exploitation des véhicules. En réalité, donc, réduire les dépenses d'entretien des routes ne sert pas l'objectif recherché, de dégager des ressources pour d'autres secteurs jugés plus prioritaires par les pouvoirs publics puisque les usagers de la route, qui sont pour la plupart dans le secteur privé, doivent supporter des coûts de transport nettement plus importants, une grande part de ces dépenses nécessitant des devises pour financer des pièces de rechange, des pneus, du carburant et pour remplacer les véhicules dont la durée de vie est réduite.

20. L'entretien des routes coûte de 300 dollars à 1500 dollars par an et par kilomètre alors que l'entretien périodique effectué tous les 3 à 12 ans (suivant les routes et les opérations) coûte environ 25 000 dollars. Lorsque l'entretien est négligé, le coût de la réhabilitation ou de la reconstruction est d'environ 30 000 dollars pour les routes non revêtues et de 200 000 dollars par kilomètre pour les routes revêtues. Autrement dit, l'absence d'entretien régulier du réseau routier, non seulement augmente les coûts d'opération des véhicules, mais aussi multiplie les dépenses globales d'infrastructure, sur la durée de vie de la route, par un minimum de 2,5 et parfois par 8.

21. Maintenir en bon état les routes de la région et améliorer celles qui sont en très mauvais état est devenu une nécessité absolue. La facture de ces travaux, selon des estimations récentes, s'élèvera à 1,2 milliard de dollars par an d'ici l'an 2000. Ce chiffre paraît énorme, il est certainement plus élevé que ce que les pays africains dépensent actuellement pour des travaux routiers. Pourtant ce chiffre est très inférieur aux économies potentielles. Pour chaque dollar dépensé en entretien et en réhabilitation, les pays de la région peuvent s'attendre à en économiser deux : l'un en évitant des frais de reconstruction, et l'autre en ralentissant l'usure et les coûts d'exploitation des véhicules.

22. L'argent à lui seul ne peut évidemment pas résoudre le problème. En plus d'allouer les ressources nécessaires, les pays d'Afrique sub-saharienne doivent améliorer leurs politiques concernant l'emploi de ces fonds, les opérations et la gestion des organismes routiers et développer les ressources humaines nécessaires pour exécuter ces programmes. On se rend compte de plus en plus souvent que les politiques qui favorisaient la construction aux dépens de l'entretien doivent être modifiées et remplacées par des stratégies considérant les dépenses routières comme un ensemble, dans un cadre politique visant à assurer le soutien du transport à un coût social global minimum pour les organismes routiers gouvernementaux, et plus important encore pour les usagers de la route. Pour ce faire, il est important d'obtenir un engagement national à maintenir un réseau routier en bon état. Une toute première exigence est un élargissement de l'optique du financement et de la budgétisation qui puisse permettre de considérer la construction, l'entretien et la remise en état des routes comme un processus unifié ayant un horizon pluriannuel. Par ailleurs, les objectifs des directions des routes doivent être établis en termes de performance matérielle et tangible. La planification, la programmation et la budgétisation doivent être axées sur l'amélioration des routes en termes de conditions matérielles définies avec précision et contrôlées de façon rigoureuse. Cela exige la mise en place de systèmes d'information permettant aux planificateurs de connaître l'état du réseau et de mesurer les effets des dépenses d'entretien. Finalement il faut adapter, améliorer et reformer les institutions pour qu'elles puissent disposer des mécanismes et des stimulants nécessaires pour accroître leur efficacité. Le personnel et la direction de ces institutions auront besoin de nouvelles compétences pour mener à bien ces tâches, le développement des ressources humaines devra aller de pair avec le renforcement des institutions de ce secteur.

23. En l'absence de pressions de la part du public et d'une compréhension réelle de la gravité du problème, pour le moment, peu de Gouvernements ont fait de l'entretien routier un poste prioritaire dans leur budget car il est clair que les nouveaux travaux ont un fort impact politique et que l'entretien a peu de prestige. Les usagers de la route qui sont les premiers et les plus directement concernés par l'état des routes et qui

supportent les coûts immédiats de leur mauvais état doivent faire pression sur les autorités du pays pour obtenir un meilleur entretien. Beaucoup en Afrique réclament de bonnes routes, et il faut les encourager à s'organiser pour contrôler l'état des réseaux routiers et exiger leur amélioration.

D - LE ROLE DE L'ETAT

24. Outre l'environnement peu favorable dans lequel opère l'industrie et les caractéristiques médiocres de ses activités, le facteur externe ayant le plus d'influence sur les transports routiers en Afrique est de loin l'ingérence gouvernementale. En effet, les transports routiers subissent toutes sortes d'interventions directes de l'Etat sous forme de réglementation économique, de restrictions d'accès à la profession, de contrôle des itinéraires et d'affectation autoritaire de trafic, de restriction d'accès au marché du fret au profit d'entreprises para-étatiques, d'allocation de quantité (Bourse de fret), de limitation de transit, de restriction concernant les chargements des produits de base (Office de Commercialisation), etc. Ils sont également affectés par des interventions indirectes sous forme de subventions (Produits pétroliers vendus au-dessous du prix du marché), de réglementations fiscales, de restrictions aux importations, d'allocations spéciales de devises, de protectionnisme, etc.

25. Les quelques exemples suivants illustrent l'effet de l'intervention des gouvernements à l'échelon national :

- Au Ghana, l'Office de Commercialisation de Kumasi, a une influence négative sur l'utilisation des transports dans la région d'Ashanti en créant une capacité de transport excédentaire ;
- Au Malawi, l'affectation des transports par mode de transport a, comme résultat, une mauvaise utilisation de la capacité existante de transport routier et la disparition des entreprises privées ;
- Au Togo et au Tchad, l'application rigide de l'allocation du fret à travers des bourses de fret cause des gaspillages en maintenant une surcapacité de transport, par ailleurs, il serait à craindre que si la réglementation n'était pas appliquée si rigoureusement, cela entraînerait la corruption ;
- Au Zaïre, la subvention des produits pétroliers qui sont vendus au-dessous des prix de revient, a fait disparaître le carburant du marché dans de nombreuses régions (plus une pompe ne vend du carburant dans les régions du Kivu et du Zaïre Oriental par exemple), cela a entraîné la création de marchés parallèles où les prix des carburants sont jusqu'à deux fois les prix officiels ;
- Au Rwanda, l'allocation des trafics rwandais, au départ de Mombasa (Kenya) en priorité à des camions rwandais, a augmenté sensiblement les prix de transports.

26. Par ailleurs, l'ingérence de l'Etat dans le trafic international de transit existe depuis longtemps en Afrique sub-saharienne. Les formes les plus usuelles de cette ingérence sont les suivantes : documents et procédures douaniers compliqués et souvent inutiles, incohérence de la réglementation du trafic et des véhicules, droits de trafic et accords bilatéraux. L'incroyable complexité de la procédure nécessaire pour des transactions simples par ailleurs, depuis le moment où l'on engage le processus de crédit documentaire commercial jusqu'au moment où les marchandises sont prêtes à être chargées sur le véhicule de livraison est à la fois spectaculaire et onéreux, et souvent une source de revenu informelle pour les fonctionnaires des institutions concernées. Au Zaïre, par exemple, le coût des formalités para-légales du port de Matadi égale le coût du transport lui-même. Au Cameroun, il faut environ 21 jours pour obtenir le document (D15) de transit vers les pays enclavés. On pourrait obtenir un même niveau de contrôle

en utilisant le document de transit simplifié recommandé par l'UDEAC, qui existe déjà sur le corridor du Congo et qui pourrait être obtenu en quelques jours.

27. Finalement, l'Etat intervient souvent en étant lui-même transporteur routier. A quelques exceptions près, les investissements paraétatiques dans le secteur des transports routiers n'ont pas atteint les objectifs pour lesquels ils avaient été conçus. Ceci s'explique en partie par l'absence d'une gestion de qualité, des connaissances techniques insuffisantes et le manque de motivation.

- Au Togo, par exemple, l'entreprise de marchandise TOGOROUTE, a été un échec au plan financier, aussi bien qu'opérationnel. On peut en dire autant de TRANSBENIN. Dans ces deux cas, quelques véhicules du secteur privé auraient été capables d'assurer de meilleurs services que ceux offerts par les parcs de véhicules importants de ces sociétés ;

- Au Burundi, la société OTRABU, bénéficie de nombreuses subventions et va maintenant être privatisée.

28. Afin de ne pas créer de distorsions de l'offre et de la demande, l'Etat devrait s'abstenir d'interférer avec les activités tant économiques qu'opérationnelles des opérateurs de transport. L'expérience de la déréglementation aux Etats-Unis et en Europe a été positive et bien que l'on ne puisse pas tirer de leçons de l'expérience de la réglementation dans les pays en voie de développement, les distorsions créées par celle-ci à tous les niveaux semblent indiquer que l'efficacité des transports serait améliorée avec une limitation du niveau d'intervention des Etats. Il paraît important, par conséquent, d'étudier et de repenser le rôle de l'Etat dans les transports routiers. Le rôle de l'Etat pourrait s'articuler autour des idées suivantes :

- (i) Encourager l'existence d'un contexte juridique, commercial et opérationnel optimal, permettant au secteur privé de répondre avec une capacité adéquate à l'offre de transport. Pour atteindre cet objectif, l'Etat devrait faciliter l'accès à la profession tout en tenant compte des intérêts des collectivités tels que la sécurité (réglementation du trafic et normes techniques, réglementation des horaires de travail des chauffeurs, contrôle technique des véhicules) et du besoin d'information et de contrôle au niveau du public (immatriculations et licences).
- (ii) Faciliter l'ajustement de l'offre à la demande, en favorisant les économies d'échelle pour les intrants et les services en encourageant la création d'associations commerciales et industrielles appropriées, permettant aux transporteurs de se réunir pour s'occuper de ces services (association, coopératives).
- (iii) Publier de temps à autre des directives concernant les coûts et les tarifs de transport, indiquant des fourchettes de prix rentables.
- (iv) Préserver les activités de transport en assurant un environnement adéquat pour le crédit, l'accès aux devises et en facilitant les importations de véhicules et de pièces détachées.
- (v) Accorder une importance particulière au maintien du réseau routier en bon état.
- (vi) Au niveau des transports routiers internationaux, faciliter les formalités de transit, harmoniser les réglementations sur les véhicules et mettre en place des systèmes de recouvrement des coûts liant les redevances des usagers à leur contribution aux coûts d'entretien de la route de telle manière que chaque type de véhicule paie au moins les coûts marginaux à long terme de la détérioration des routes qu'il cause.

CONCLUSIONS

29. Les développements économiques récents en Afrique sub-saharienne ont permis aux décideurs de prendre conscience que les services de transport en général, et les transports routiers et la facilitation des transports en particulier, représentent une contribution essentielle au processus de développement. Il est donc essentiel d'améliorer l'efficacité des transports routiers. Les problèmes clés semblent être d'étudier comment réduire le coût élevé des transports en accroissant l'utilisation des véhicules et en améliorant leur gestion et de trouver une solution au problème généralisé de l'ingérence des Etats dans la fourniture des services. En particulier, il faudrait encourager les Etats à mettre en oeuvre les ajustements nécessaires dans le domaine des politiques, de la réglementation des systèmes de stimulant et des arrangements institutionnels conçus pour améliorer l'environnement économique de l'investissement privé, condition préalable à une privatisation bien réussie.

30. Une infrastructure négligée, des routes mal entretenues aboutissent à des systèmes de transport inefficaces et à des services non fiables. Pour s'attaquer à ce problème, les gouvernements devraient donner la priorité à la remise en état de l'infrastructure. Il faut continuer à rattraper le retard d'entretien et de réhabilitation dans la décennie qui vient et qui demandera des dépenses annuelles de l'ordre de 5 % du PIB.

31. Le renforcement de la capacité du secteur privé doit aller au-delà du secteur productif, et s'étendre aux associations commerciales et professionnelles qui peuvent participer à l'initiative de développement en servant d'intermédiaire pour le financement, la formation et la création d'activités au niveau de la base.

32. En résumé, les défis futurs que devront relever les décideurs et l'industrie seront d'encourager l'intégration économique africaine en encourageant l'esprit d'entreprise. Pour relever ce défi, les politiques macro-économiques devront être alignées sur les besoins du secteur productif et de service et viser notamment à :

- améliorer l'environnement commercial et d'affaires par des programmes de facilitation ad hoc,
- faciliter l'accès au crédit par des taux d'intérêt basés sur le marché qui reflètent les coûts des petits prêts,
- encourager les services de transport autonomes par des politiques de libéralisation souples, et
- stimuler les marchés locaux afin d'encourager le commerce international et l'intégration régionale.

TABLE RONDE SUR LES FACTEURS DE REDUCTION DES COUTS DU CAMIONNAGE

INTERVENTION DE M. CHATELIN Banque Mondiale

En tant que Banque Mondiale, on nous a traités de vilain qui impose le libéralisme, mais simultanément on nous sollicite et on nous presse d'accorder nos financements, ce qui est incohérent. Nous sommes venus ici pour écouter et apprendre, la politique de la Banque n'étant pas encore définie dans le domaine du transport routier en Afrique.

Il apparaît que le transport routier est cher et peu efficace en Afrique. Au bout de deux jours de débat, on peut se demander s'il y a vraiment une volonté de progresser et de trouver les solutions pour sortir de la situation actuelle. On constate davantage un souci de protéger des avantages acquis, ce qui est préoccupant.

Les économies africaines sont basées sur l'exportation de produits agricoles, et subissent de plus en plus la concurrence d'autres pays, qu'ils soient asiatiques ou latino-américains. Dans cette concurrence, l'Afrique est actuellement handicapée par le système de transport maritime. Les produits africains risquent de n'être pas du tout concurrentiels si s'ajoute à ce handicap l'inefficacité du transport routier pour l'acheminement des produits vers les ports : la bonne marche du transport routier est une question de survie pour les économies africaines.

On sait que les possibilités de financement international sont limitées et que d'autres sollicitations émergent rapidement avec l'évolution des pays d'Europe de l'Est (Pologne, Hongrie, ...). Les pays africains doivent s'aider eux-mêmes. Des gains potentiels énormes sont possibles sans investissement, avec des mesures d'organisation.

Les impressions de frustration dominent face à l'attitude d'immobilisme qui cherche à se justifier par le slogan "c'est la faute aux autres !". En fait il faut restructurer complètement le système. Le cas du Pakistan n'est pas unique.

Il ne faut pas s'illusionner en disant que le contexte est trop différent du contexte africain. On aurait pu présenter d'autres cas africains tels que ceux du Ghana ou du Zimbabwe qui connaissent des coûts du transport routier nettement inférieurs à ceux des pays examinés durant ce séminaire.

Plusieurs traits dominent la situation :

- Un problème d'utilisation des véhicules, se traduisant par la surcapacité du parc, une mauvaise utilisation, des taux de chargement très faibles (40 à 45 %, contre 76 % au Pakistan), un parc vieilli.
- Une absence d'organisation du secteur. Les intermédiaires ont un rôle à jouer, mais ils doivent avoir un statut professionnel, leur fonction doit être structurée, il faut accroître leur transparence. La gestion des transporteurs peut être améliorée par des actions de formation ; on peut introduire un CAP de transporteur.

On ne peut qu'être surpris par la passivité de la salle devant les coûts considérables du transport routier. Il y a des efforts à faire sur les divers facteurs de coût. Les problèmes de contrôle routier peuvent être résolus ou limités comme le montre l'instauration du Droit de Traversée Routière au Mali. Il faut rester vigilant cependant car la recrudescence apparente des contrôles tend à détourner les objectifs de cette règle. Les problèmes de surcharge sont à étudier avec les ingénieurs routiers; une politique cohérente doit être mise en oeuvre entre pays africains sur la charge à l'essieu.

Les travaux de ce séminaire pourront être utiles pour la Deuxième Décennie des Transports dont un groupe de travail porte sur le transport routier.

INTERVENTION DE M. SIDIBE
Office National des Transports du Mali

Le taux de remplissage est un indicateur de base pour la fixation des tarifs; c'est ainsi que les calculs sont effectués sur la base d'un taux de 66 %, c'est-à-dire un voyage sur trois à vide. Ceci provient du déséquilibre des flux de transport, les importations étant deux fois plus importantes que les exportations.

La faiblesse des moyens de stockage concourt également à la faiblesse des taux moyens de chargement, obligeant à dimensionner les parcs pour la pointe de production et d'écoulement des produits agricoles. Bien sûr la CMDT obtient du fret retour pour ses camions mais le problème reste entier pour les autres flux.

Il est inquiétant d'entendre mettre l'accent sur les questions d'organisation du secteur lorsque les facteurs de coût sont ailleurs, comme on vient de l'évoquer pour le déséquilibre des flux. Surcapacité du parc? En fait on a des problèmes de disponibilité avec un parc vieillissant, et ce sont parfois des problèmes de sous-capacité qui se posent.

INTERVENTION DE M. HAJAYANDI
Office des Transports du Burundi

Les transporteurs du Burundi descendent à vide au port de Dar es-Salaam car les prix offerts pour le transport du café sont trop faibles. On est finalement parvenu à un accord avec la Société de commercialisation du Café pour fixer le tarif à 50 % du coût moyen, ce qui permet néanmoins d'amortir certains frais qui sont de toute façon à supporter lors d'un parcours à vide.

Les questions de surcharge sont liées à la réglementation. Au Burundi la charge à l'essieu a été fixée à 8 tonnes mais cette réglementation n'a eu aucune efficacité devant le lobby très puissant des transporteurs kenyans qui a recherché l'appui de son gouvernement: le gouvernement du Burundi a dû reculer devant les brimades dont étaient victimes ses propres transporteurs lors des contrôles policiers au Kenya, qui pouvaient entraîner une immobilisation d'un véhicule durant plusieurs semaines.

Il faudrait oublier toute réglementation de la charge à l'essieu, comme cela a été fait au Pakistan sous la suggestion de la Banque Mondiale.

INTERVENTION DE M. BAKAYOKO
Syndicat Ivoirien des Transporteurs

Le taux de remplissage moyen des camions n'est que de 40 %. L'obtention de fret auprès de la Caisse de Stabilisation passe par l'agrément du transporteur accordé pour un tonnage minimum à transporter. Ainsi ce sont des lots d'environ 5 000 tonnes qui

sont affectés par le Syndicat.

Il n'y a pas de surcapacité, mais un problème d'information. Lorsque des véhicules sont en attente de fret dans une région, d'autres régions connaissent un déficit de moyens de transport. Par exemple des transporteurs du Nord achètent des camions pour le transport du coton, pour une activité de 4 à 5 mois dans l'année. Le reste du temps, les véhicules sont mis sur cale, alors qu'en même temps au Sud on a besoin de camions pour l'écoulement des récoltes de café et cacao. Le syndicat peut jouer un rôle d'intermédiaire pour cette mobilisation des camions, moyennant une ristourne.

INTERVENTION DE M. THIÉRO
Compagnie Ivoirienne des Textiles

La baisse d'activité économique entraîne la diminution du fret. Il ne faut pas être fataliste, mais aussi il faut se méfier du transfert de modèles étrangers comme celui du Pakistan.

La CIDT s'inquiète des propositions du Syndicat d'opérer des transferts de camions du Nord vers le Sud. Cela va poser des problèmes complexes de location de véhicules, de responsabilité de leur maintenance. Ces questions de capacité et de chargement seront mieux résolues lorsque l'on aura supprimé les pratiques de monopole. La CIDT opère actuellement avec son propre parc de véhicules à un coût nettement supérieur aux prix proposés par les transporteurs. Mais cette pratique est maintenue pour des raisons de fiabilité du transport.

Le Syndicat ne doit pas intervenir comme intermédiaire. La recherche de fret doit être confiée à des professionnels indépendants du transporteur.

Le problème des infrastructures est important. Ainsi la CIDT a une usine de coton qui est coupée du reste du monde car les routes d'accès sont impraticables.

SYNTHESE DU DEBAT AVEC LA SALLE

- Les investissements dans le secteur du camionnage sont effectués en masse lors des problèmes d'acheminement de l'aide alimentaire, ce qui explique la surcapacité périodique du secteur.
- La surcapacité du parc est réelle en Côte d'Ivoire, où l'on observe de plus en plus une mauvaise utilisation des véhicules. Tout ceci vient du fait que de nombreux particuliers ont investi dans l'achat d'un camion de manière spéculative, alors qu'ils ne savent pas trouver le fret, ni gérer le camion. La fonction d'intermédiaire est ainsi essentielle au fonctionnement du système.
- Les camionnettes et véhicules légers sont utilisés à des taux de chargement de 65 à 70 %. Ils offrent plus de souplesse pour des usages multiples et leur adaptation peut conduire à faire du transport mixte de marchandises et passagers.
- Faut-il réduire la capacité des véhicules? Ou réduire la taille du parc lui-même? La question de la surcapacité pourra se résoudre rapidement si les entreprises telles que la CIDT renoncent à faire du transport pour compte propre, et ne renouvellent donc pas leur parc de véhicules. Elles y ont intérêt puisque leurs coûts de transport sont trois fois plus élevés que ceux des transporteurs. Qu'ils laissent le transport aux professionnels!
- On parle de marché libre, de suppression des monopoles? Le Syndicat n'y est pas opposé, mais alors il faut une autre organisation pour l'obtention du fret. Que les

Intermédiaires disposent d'un téléphone, et ils pourront apporter plus de travail aux transporteurs.

- Toute libéralisation suppose qu'on précise les règles du jeu. Avec les intermédiaires actuels qui ont des comportements spéculatifs on peut avoir de l'appréhension ! C'est pourquoi l'ONT joue son rôle d'affectation du fret, relayé par le fait que les transporteurs maliens qui ont l'expérience savent où il y a du fret selon les périodes de l'année. Il est sûr qu'un bon système d'information permet d'assurer de meilleurs taux de remplissage des véhicules.
- Au Burkina la crise alimentaire en 1985 a entraîné une décision des autorités de baisse des droits d'entrée pour l'importation des camions. Les gens ont acheté des camions en grand nombre, sans contrôle, tant et si bien qu'on se retrouve avec un parc en surcapacité. En particulier de nombreuses citernes ont été acquises, de sorte que le parc de citernes est actuellement de 577 unités alors qu'une centaine suffirait. Peut-on convertir ces citernes pour le transport alimentaire ?
- Sans un contrat en bonne et due forme il est exclu que les sociétés se fient aux transporteurs car il y a un impératif de fiabilité qui n'est pas atteint actuellement. Quand par exemple on exporte du coton du Burkina vers Abidjan pour être pris par un bateau Delmas, il faut que le camion arrive à temps, faute de quoi ce sont des coûts de stockage au port qui sont à prendre en charge. Un contrat ferme permet de préciser les responsabilités.

TABLE RONDE SUR LES POLITIQUES DU TRANSPORT ROUTIER EN AFRIQUE

INTERVENTION DE M. DE CASTRO

Banque Mondiale

La comparaison avec le Pakistan est à reprendre car elle oblige à se demander ce qui ne va pas en Afrique. C'est au Cameroun qu'on observe le niveau le plus élevé des prix, et pourtant les routes sont aussi mauvaises dans tous les pays africains ... Les différences viennent de problèmes d'organisation qui limitent le bon usage des véhicules. Au-delà des facteurs techniques, il y a des facteurs indirects qui résultent de la simple action de l'homme.

La gestion des véhicules est défectueuse alors que l'on peut économiser des sommes importantes sur le carburant, les pneumatiques, ... Une action récente de sensibilisation menée par l'AAT, syndicat américain de transporteurs, a permis d'économiser sur le poste pneumatiques un pourcentage significatif des coûts, ce qui finalement se traduit par des millions de dollars d'économies.

L'acquisition de quelques installations de base pour la maintenance des véhicules, quelques aménagements techniques notamment sur les moteurs, permettent des diminutions sensibles des coûts. Il en va de même de la composition des parcs. Il y a crise de surcapacité ? Que l'on regarde le cas du Ghana qui connaissait cette crise il y a quelques années et est maintenant dans l'après-crise ! La Banque Mondiale a effectivement apporté son concours financier, avec d'ailleurs des difficultés car il était nécessaire de passer par le biais des organismes bancaires, ce qui renchérit le taux des prêts. Des stocks de pièces détachées ont pu être financés directement auprès des organismes professionnels, ce qui a facilité la maintenance des parcs de véhicules.

Il y a beaucoup à faire sur le plan international car le transport routier se heurte à de multiples contraintes administratives, sans parler de la corruption à différents niveaux. Le temps presse, il est urgent d'agir pour améliorer le transport routier en Afrique sub-saharienne.

INTERVENTION DE M. RAYMOND

Renault Véhicules Industriels

Il y a sans doute une surcapacité globale des parcs de camions en Afrique sub-saharienne mais ce n'est plus vrai si l'on raisonne en termes qualitatifs car la flotte est souvent mal adaptée. Par exemple on trouve des camions plateaux sans doute en excédent sur certaines liaisons, mais par ailleurs il faudrait davantage de véhicules frigorifiques, nécessaires pour les pêcheries en particulier, et de camions multi-bennes.

Les véhicules font l'objet d'un effort d'adaptation de la part du constructeur, qui dispose d'un centre d'essai permettant de tester les véhicules par rapport à leurs conditions d'utilisation en Afrique. La motorisation est revue en conséquence, et la

fiabilité des moteurs a été nettement accrue par rapport aux décennies précédentes.

La recherche s'oriente vers le renforcement du châssis, comme cela a été mentionné pour l'industrie locale au Pakistan, mais c'est fait dès la construction en usine. Les véhicules de grande exportation sont systématiquement renforcés et tropicalisés, ce qui n'est pas le cas des véhicules importés par des circuits parallèles. Dans cette optique d'adaptation le constructeur est intéressé par la remontée d'informations sur des aménagements éventuels conçus par les utilisateurs ou sur des problèmes rencontrés par les transporteurs, de manière à pouvoir améliorer les véhicules proposés.

La question du service après-vente est essentielle, avec la fourniture de pièces détachées dans un délai très court. Le constructeur a évolué sur ce point, avec un système de commande rapide par télex et télécopie qui permet d'avoir une pièce dans les deux jours, sous réserve que les éventuels problèmes de douane soient résolus naturellement.

RVI comme d'autres constructeurs avait arrêté le montage de véhicules CKD en Côte d'Ivoire. Suite à une récente modification des droits de douane, une unité de montage va reprendre son activité, bénéficiant d'un différentiel des droits de douane de 5 à 10 %, répercuté à la clientèle. La Banque Mondiale n'est pas favorable à ce type de mesure, nous ne le sommes guère non plus d'ailleurs.

Enfin des actions de formation et sensibilisation sont prises en compte par le constructeur. On estime par exemple qu'une formation des chauffeurs peut apporter une économie sur le poste carburant de 5 à 10 %.

INTERVENTION DE M. NDUWAYEZU Université Nationale du Rwanda

Des efforts ont été menés dans le domaine des infrastructures. Il faut les poursuivre et les faciliter par la création de fonds routiers.

Le vieillissement des parcs est lié au renouvellement de plus en plus difficile des véhicules dans le contexte économique actuel. Il conviendrait de définir des stratégies en concertation avec la Banque Mondiale, notamment avec des taux et des durées de remboursement mieux adaptés à la situation actuelle.

Il est nécessaire de freiner la tendance actuelle à l'acquisition des gros véhicules, en favorisant plus les véhicules légers, plus souples d'usage et moins coûteux à l'achat. De même il ne faut pas oublier les véhicules permettant le transport de personnes, notamment pour le transport urbain dont les besoins s'accroissent rapidement.

En ce qui concerne les problèmes d'organisation, il faut observer que beaucoup d'agents sont à la fois organisateurs et opérateurs du transport, ce qui est dommageable. Ces derniers ont tendance à ignorer les limites de leur intervention et à confondre les intérêts des uns et des autres. Parfois ils feront pression pour orienter les contrôles sur tel véhicule, et détourner ces contrôles de tel autre véhicule sous leur protection. Ils peuvent jouer de leur influence pour orienter les crédits vers les transporteurs amis, etc. : autant de problèmes possibles, et sans parler de la corruption.

INTERVENTION DE M. ZORO Direction et Contrôle des Grands Travaux de Côte d'Ivoire

La performance du secteur du transport routier est soumise à plusieurs conditions. La première d'entre elles est la stratégie d'entretien qui constitue un problème fondamental comme l'a montré l'étude de la DCGTx. Il faut un entretien préventif, au

lieu de se contenter d'un entretien curatif. De ce point de vue il faut réduire les pratiques des garages informels car les mécaniciens n'ont pas de bonnes connaissances ni ne disposent des équipements appropriés. D'où la proposition que les autorités publiques contrôlent mieux ces garages informels.

Le crédit est une autre condition. La situation est extrêmement difficile puisque les taux de la SAFCA sont des taux d'enfer, à 25 % ! Rembourser un prêt à ce taux sur 30 mois n'est pas possible. La BCEA devrait agir pour mettre en place un allongement des remboursements.

De nombreux frais variables peuvent faire l'objet de mesures. L'amélioration du mode de conduite passe par la formation des chauffeurs, permettant des gains sur les pneumatiques et le carburant, postes également affectés par les pratiques de surcharge.

Le mode de recrutement des chauffeurs est également en cause. Les liens parentaux font que l'on confie un camion à un parent, un cousin, même s'il ne connaît pas le véhicule. Une bonne gestion implique que l'on ne confie pas un véhicule à n'importe qui.

INTERVENTION DE M. TOGUYENI Ecole Nationale Supérieure des Travaux Publics de Côte d'Ivoire

On a bien mis en relief la difficulté du secteur, mais on a peu insisté sur la question du remplissage des véhicules et donc sur le problème du fret. Il s'agit en fait d'un problème de gâteau à partager selon des règles à préciser. Des progrès sont certes possibles sur la productivité, mais il faut pour les matérialiser des tonnages suffisants, première composante du transport.

Or le fret est peu important par rapport à la capacité potentielle. Il se situe essentiellement dans l'évacuation des produits agricoles d'exportation, au moins pour la Côte d'Ivoire. Mais on néglige les produits vivriers à destination interne. Il y a là des gisements de mouvements de produits sur des courtes distances qui ont été peu explorés. Pour progresser, il faut améliorer les circuits d'information. Par exemple, on connaît en Côte d'Ivoire une émission de radio informant sur l'existence de fret de produits vivriers. Ce type de pratique pourrait être amélioré et étendu.

L'activité du transport a comme deuxième composante des distances. L'accroissement de l'activité sera possible si l'on diminue les barrières douanières et les obstacles multiples qui limitent les possibilités d'échanges entre pays. Mais il faut aussi développer les échanges entre régions, favoriser l'expansion des marchés. On peut de ce point de vue s'inspirer de l'expérience européenne. Le transport peut faire l'objet de plus de dynamisme dans la recherche des gisements de fret, contribuant ainsi au développement économique lié à l'intensification des échanges.

SYNTHESE DU DEBAT AVEC LA SALLE

- Il y a une contradiction entre les logiques de redistribution et d'efficacité, il faut bien choisir entre les deux. Dans la durée c'est la logique d'efficacité qui entraîne le développement. S'il est vrai que des surcoûts sont liés à certaines valeurs culturelles africaines du type solidarité familiale ou villageoise, ces valeurs peuvent également être mobilisées pour diminuer certains coûts, à l'exemple des tontines.

- Les péages policiers sont étroitement liés à la nature même de la réglementation. Ces péages donnent en fait le droit de violer la réglementation, qui à son tour, par son ampleur multiplie les motifs de contrôle et causes de violation dans un parfait cercle vicieux de détournement de l'objet même de la réglementation.

- L'état du réseau routier en Côte d'Ivoire est de 68 000 km de route, dont 10 000 de route permanente, comprenant 4 600 km de route bitumée. Les problèmes d'entretien sont accentués par le fait qu'on a connu ces derniers temps de fortes pluies, correspondant à un cycle trentenaire. C'est ainsi qu'il y a actuellement un déficit de 4 milliards de FCFA sur le budget annuel d'entretien routier qui est de 11 milliards et devrait être porté à 15 milliards de FCFA.
- La création de coopératives de transporteurs aurait pour avantage de renforcer leur pouvoir de négociation (pour l'achat groupé de pièces ou de pneumatiques par exemple). Puisque l'on observe l'insuffisance des moyens de l'Etat en matière de routes, on peut même se demander si les acteurs du transport ne peuvent pas se substituer à l'Etat pour assurer des tâches essentielles d'entretien routier.
- La formation des chauffeurs doit viser à les rendre responsables de leur matériel et à les "conscientiser", notamment pour des raisons de sécurité routière. Il faut promouvoir un profil de chauffeur-mécanicien, de manière à ce que le chauffeur soit capable de faire l'entretien courant et d'éventuelles petites réparations, mais aussi d'intégrer ses connaissances mécaniques dans son comportement de conduite. Cela suppose une formation spécifique.
- En Côte d'Ivoire, le Syndicat n'est pas une société d'affaires et ne doit pas se comporter comme tel. Mais dans toute négociation il y a une dimension financière, c'est l'intérêt de la Mutuelle en cours de constitution. Cela doit permettre de négocier dans de meilleures conditions car il y a un poids financier provenant de la mise en commun de moyens par les transporteurs. Par exemple, la Mutuelle devrait investir dans l'achat d'actions de la SAFCA (Société de crédit automobile) de manière à avoir un droit de regard sur sa gestion et sa politique, voire un contrôle de son Conseil d'Administration.
- Le groupe Renault est bien représenté, mais on a omis de dire que les pièces détachées sont hors de prix. Avec la TVA, elles sont inaccessibles aux transporteurs qui sont contraints de s'approvisionner par d'autres circuits. Que l'on facilite par des moyens de crédit auprès des transporteurs l'achat groupé de pièces détachées, comme cela a été fait au Ghana avec un prêt de la Banque Mondiale. Le Ghana qui avait 20 ans de retard sur la Côte d'Ivoire a pu de la sorte réduire cet écart au point de presque l'annuler.
- Lorsque l'on parle d'impact sur l'économie des coûts de transport élevés, il y a lieu de tenir compte également du fait que la flexibilité du système de transport est un atout. L'interaction entre transport et état des routes est à double sens car la construction et l'entretien des routes supposent le transport de matériaux adaptés ; c'est d'autant plus facile et économique que le réseau routier est déjà développé. C'est ainsi qu'on observe au Pakistan de nombreux camions qui effectuent le transport de matériaux pour les routes. De ce point de vue, on a du mal à sortir du cercle vicieux en Afrique.
- Les expériences d'association entre transporteurs sont à encourager, en particulier dans les domaines de la formation et de l'accès au crédit. Mais la condition du succès de ces actions est que soit oubliée toute ambition de répartition du fret.
- Les garages informels jouent un rôle essentiel et irremplaçable, de sorte qu'il est curieux de vouloir les contrôler et les limiter sous prétexte de qualité. Les mécaniciens de ces garages ont souvent un savoir-faire important, avec peu de moyens.

CONCLUSIONS DE M. AKELE

Directeur de l'Ecole Nationale Supérieure des Travaux Publics de Côte d'Ivoire

Les débats sur les lignes d'action se sont focalisés sur quatre points principaux :

- Les péages clandestins
Le cercle vicieux est bien connu, mais il est difficile d'en sortir car il est lié à la situation financière précaire du transporteur. Celui-ci néglige l'entretien du véhicule et est conduit à prendre quelques libertés avec les règlements, ce que les policiers savent, aboutissant au compromis que sont les péages, dont l'accumulation constitue finalement un coût important.
- La formation
La formation revient sur beaucoup de questions : formation à la gestion des transporteurs ; formation à une conduite efficace et économe des chauffeurs ; formation à l'entretien. Le Syndicat ou toute autre forme de regroupement de transporteurs semble l'intermédiaire privilégié des actions de formation à promouvoir.
- L'entretien routier
L'entretien routier est une condition essentielle du fonctionnement du secteur du transport routier. L'Etat doit pouvoir assurer cette tâche nécessaire à la collectivité.
- L'adéquation offre-demande
La mise en cohérence du parc de véhicules et du fret à transporter est nécessaire. La logique d'efficacité voudrait qu'on réduise le parc en gardant les unités les plus performantes qui seraient utilisées plus intensivement. Mais il faut doser la solution avec la logique de redistribution car on est confronté au problème du chômage pour lequel le métier de chauffeur constitue une issue pour un certain nombre de personnes. On ne peut se permettre de couper les ressources à plusieurs dizaines de milliers de personnes sous prétexte d'efficacité économique.

Finalement il faut innover dans tous les domaines en intégrant les différentes dimensions du problème, qu'elles soient techniques, économiques et sociales. Chaque technicien doit se sentir aussi politicien !

CONCLUSIONS SUR LES PERSPECTIVES DU RESEAU SITRASS

Les travaux de recherche sur les coûts du camionnage ainsi que la tenue de ce premier Séminaire à Yamoussoukro ont été conçus dans la perspective de la constitution d'un réseau de chercheurs et experts en transports en Afrique sub-saharienne.

La mise en oeuvre de politiques adaptées, l'amélioration de l'efficacité des systèmes de transport à tous les niveaux supposent que des pôles de compétence soient développés dans différents pays africains. Force est de constater que ces pôles n'existent pas encore vraiment, et que leur constitution ne fait sans doute pas partie des priorités gouvernementales actuelles. De plus les quelques experts ou équipes déjà constituées souffrent de l'insuffisance d'échanges sur leurs travaux avec des collègues d'autres pays.

L'objectif du réseau SITRASS est donc de consolider les pôles de compétence existants ou en cours de constitution par un rattachement à un réseau international qui favorise le développement des échanges, la confrontation des analyses et des expériences, la coordination de travaux de recherche. L'expérience du réseau REDES sur les transports et services urbains en Amérique Latine montre la richesse d'un tel fonctionnement en réseau, pour des pays partageant certains traits fondamentaux.

A l'évidence ce réseau ne saurait se limiter aux quelques chercheurs ou enseignants en économie des transports mais doit s'ouvrir aux différents milieux professionnels concernés, opérateurs, administrateurs, bureaux d'étude, organismes de financement et coopération... Cette ouverture a été essentielle à la pertinence et l'intérêt des débats, et finalement au succès-même de ce Séminaire de Yamoussoukro. Il n'en demeure pas moins que c'est une démarche d'étude et de recherche, ouverte sur la réalité concrète des systèmes de transport, qui constitue l'originalité et la spécificité de SITRASS.

Trois formes d'action sont envisagées. Elles sont complémentaires et ne supposent pas la mobilisation des mêmes types de moyens :

- Un bulletin de liaison, d'une périodicité de deux à trois numéros par an, livrant des informations et de brèves analyses sur le domaine des transports en Afrique sub-saharienne. Le contenu de ce bulletin doit être alimenté par les membres du réseau, qui sont en retour insérés dans un système de liaison avec les autres membres du réseau.
- La poursuite de recherches en coopération mobilisant les équipes de plusieurs pays. Une opportunité est offerte sur le thème des transports urbains, dans le cadre du SSATP de la Banque Mondiale et avec un financement de la Coopération Française. Mais il faut penser aussi à la consolidation et aux prolongements des travaux sur les coûts du camionnage.
- L'organisation d'autres séminaires périodiques à échéance de deux ou trois ans, pour faire le point sur des thèmes qui auront fait l'objet de travaux particuliers, et pour matérialiser les échanges internes au réseau SITRASS.

La mise en oeuvre de ces différentes actions suppose que des structures et moyens soient mis en place. L'expérience indique cependant qu'il serait prématuré de vouloir

institutionnaliser SITRASS trop vite (sous forme d'association, avec des statuts, ...) et qu'il est préférable de lancer l'initiative de manière souple, laissant se dégager les éléments porteurs du réseau.

Le secrétariat de SITRASS pourra dans un premier temps être assuré par l'INRETS et le LET qui ont été à l'initiative de ce premier Séminaire et ont la volonté de poursuivre la coopération avec les équipes africaines, tout en pouvant apporter un minimum de moyens pour le fonctionnement de base. Ceci pourra bénéficier de l'expérience acquise par les deux organismes dans l'accueil de stagiaires et d'étudiants africains en thèse en économie des transports.

S.I.T.R.A.S.S. 1
Séminaire International sur les Transports
en Afrique Sub-Saharienne

ECONOMIE ET POLITIQUES DU CAMIONNAGE
Yamoussoukro, 20 - 22 Novembre 1989

VII - SEANCE DE CLOTURE

Présidée par Monsieur Bamba VAMOUSSA
Ministre des Travaux Publics, des Transports, de la Construction et de l'Urbanisme
de Côte d'Ivoire

CONCLUSIONS SUR LES COÛTS DU CAMIONNAGE EN AFRIQUE SUB-SAHARIENNE

**X. GODARD, Institut National de Recherche sur les Transports et leur Sécurité
Arcueil - France**

Les conclusions que l'on peut tirer des travaux de ce séminaire de trois jours, venant achever un travail de recherche étalé sur plusieurs années, sont de plusieurs ordres. On peut en effet relever un certain nombre d'acquis, mais aussi identifier des contradictions qui n'ont pas été vraiment résolues au cours des débats et qui supposent pour certaines des travaux d'approfondissement et pour d'autres des arbitrages politiques. Beaucoup souhaitent parvenir rapidement à des conclusions en termes d'action, mais il n'appartient pas aux chercheurs de dicter ce que doivent être les politiques du camionnage, il leur revient d'éclairer les enjeux des décisions et d'expliquer les mécanismes du fonctionnement de ce secteur d'activité essentiel pour les pays en développement.

VARIABILITE ET NIVEAU ELEVE DES PRIX DE TRANSPORT

Les prix du transport routier varient de façon considérable selon les niveaux hiérarchiques du système de transport. Les écarts vont de 1 à 10 entre l'échelon supérieur de la hiérarchie du système de transport - le transport sur corridor international avec un prix moyen d'environ 20 FCFA/t-km - et l'échelon inférieur - le transport local en milieu rural avec plus de 200 FCFA/t-km en moyenne. Ceci impose que l'on ne parle pas des coûts du transport routier en général, mais que l'on précise de quel type de transport l'on parle. Bien sûr la tendance est à se référer implicitement au transport international qui est le plus facile à appréhender sur le plan statistique.

Cette variabilité des prix ne doit pas cacher un phénomène commun aux différents pays africains qui ont pu être considérés, à savoir que le transport routier est coûteux pour le chargeur. La comparaison avec le cas du Pakistan indique que le transport en Afrique est quatre fois plus coûteux. On ne peut rapprocher et transposer brutalement des situations aux contextes fort différents, ne serait-ce que du point de vue des politiques monétaires conditionnant les taux de change à la base de ces estimations, ou du point de vue de la densité du pays. Il n'empêche que la comparaison pousse à rechercher les causes et persuade que la situation observée en Afrique n'est pas inéluctable.

De plus il apparaît que les services de transport routier en Afrique ne sont pas toujours suffisamment fiables, ce qui explique l'importance du transport pour compte propre.

SITUATION DE CRISE DU SECTEUR

Quelle est cette situation observée en Afrique Sub-saharienne ? C'est une situation de crise se traduisant par des coûts relativement élevés et par un faible volume d'activité qui ne fait que refléter la faiblesse globale de l'activité économique. "Il n'y a pas de fret !" se plaignent la grande majorité des transporteurs. Bien sûr la situation n'est pas aussi difficile pour tous les transporteurs et il s'en trouve de plus efficaces qui contrôlent mieux leurs coûts et obtiennent un taux d'activité satisfaisant leur permettant de maintenir leur activité.

La surcapacité moyenne du parc - notion qui reste à définir en termes rigoureux pour intégrer tous les phénomènes de pointe saisonnière - reste paradoxalement un frein à la diminution des coûts dans la mesure où les coûts fixes sont répartis sur un volume d'activité plus faible qu'en situation équilibrée. On touche là l'une des questions sur lesquelles il est difficile de formuler une recommandation : une logique de productivité voudrait que l'on élimine plus rapidement du système les transporteurs peu efficaces, artisans exploitant un véhicule mal entretenu dans des conditions aléatoires. Mais une logique de redistribution, si présente en Afrique Sub-saharienne, est également à considérer, lorsque l'on voit que l'activité de transport constitue aux yeux de beaucoup une opportunité d'emploi et donc un espoir de faire vivre une famille, même si les désillusions sont parfois cruelles.

QUESTIONS CONTROVERSEES

Cette contradiction entre productivité et redistribution n'est pas la seule que l'on ait décelée au cours du séminaire. Il en va ainsi des questions suivantes pour lesquelles des appréciations ou recommandations contradictoires ont été exprimées :

SURCHARGE OU FAIBLESSE D'ACTIVITE ?

Le diagnostic de la situation fait apparaître des éléments antinomiques puisque l'on trouve à la fois une pratique généralisée de la surcharge et un faible niveau général d'activité. Ceci s'explique par les contraintes micro-économiques des transporteurs cherchant à maximiser les recettes à court terme. Les données statistiques fiables font cruellement défaut pour apprécier globalement la situation, que ce soit sur les parcs de véhicules, les kilométrages annuels, les taux moyens de chargement (sont-ils de 40 % comme certains l'ont affirmé, ou de 60 à 75 % comme d'autres l'estiment ?).

SURCHARGE : CONTROLE OU DEREGLEMENTATION ?

La surcharge est une pratique couramment dénoncée car elle comporte des coûts importants non pris en compte : coûts différés pour le transporteur (usure plus rapide du véhicule) ; coûts transférés à la collectivité avec la dégradation des routes. Devant l'inefficacité des contrôles routiers qui ne sont que des péages, certains proposent de prendre acte de la situation et de déréglementer, tout en renforçant les chaussées, ... A l'inverse ne faudrait-il pas renforcer l'efficacité de la réglementation sur quelques points où figurerait la surcharge ? Dans ce cas les contrôles de police ne peuvent être qu'un volet d'une politique plus large (information, action auprès des chargeurs, outils simples de mesure des charges).

INTERMEDIAIRES : SURCOUT OU FACTEUR D'EFFICACITE ?

Nombreux sont ceux qui ont une image négative des intermédiaires, faisant figure de parasites du système. S'il est des cas où l'intermédiaire contribue au surcoût en profitant d'une situation dominante, la fonction d'intermédiaire mérite d'être revalorisée et rendue plus efficace pour le bon fonctionnement du système. Il faut pour cela améliorer les circuits d'information et professionnaliser ces intermédiaires.

LIBERALISATION OU ORGANISATION DES TRANSPORTEURS ?

On a pu identifier, notamment en Côte d'Ivoire, des situations monopolistiques de syndicats locaux de transporteurs qui pouvaient constituer des facteurs de surcoût en accroissant les taux de retour à vide des transporteurs extérieurs aux localités faisant l'objet de ce protectionnisme. Lutter contre des monopoles abusifs ne veut pas dire démanteler les organisations de transporteurs dont tout le monde s'accorde à penser qu'elles ont un rôle important à jouer pour l'organisation de la profession, la formation des transporteurs, éventuellement le financement des véhicules ou un achat groupé de pièces détachées, ... Le mot d'ordre de libéralisation-déréglementation mérite encore un effort de définition adaptée.

POSSIBILITES DE DIMINUTION DES COUTS

Au delà de ces questions en suspend, il faut affirmer la nécessité de rompre le cercle vicieux des coûts élevés du camionnage en Afrique Sub-saharienne, et d'introduire des spirales de diminution des coûts par combinaison de multiples actions convergentes. Par exemple, il y a des possibilités pour diminuer sensiblement les coûts sur les postes suivants :

- Péages policiers

On a vu que c'était un poste de coût important dans la quasi-totalité des pays (environ 5 %). Sans aller jusqu'à la suppression, le Mali a mis en place le droit de traversée routière qui est une institutionnalisation de cette pratique qui permet d'en limiter les excès.

- Carburant

Ce poste représente de l'ordre de 20 % des coûts et constitue par ailleurs un coût en devises pour le pays. Bien sûr certaines régions frontalières offrent des possibilités d'achat de carburant de contrebande (origine Nigéria) à des prix beaucoup plus faibles. Des économies sensibles sont possibles pour éviter les surconsommations observées : maintenance améliorée, réglage des moteurs, sensibilisation et intéressement des chauffeurs pour qu'ils adaptent leur mode de conduite, élimination des pratiques de détournement de carburant.

- Acquisition de véhicules

L'investissement pour l'achat d'un véhicule neuf est très élevé, au point qu'en période de crise, rares sont les transporteurs qui peuvent se le permettre, grâce à un positionnement sur des segments de marchés spécialisés. Une solution alternative est l'achat de véhicules d'occasion, à condition que les circuits d'importation soient suffisamment fiables pour que les véhicules acquis soient dans un état correct avec certains organes renforcés pour leurs futures conditions d'utilisation.

- Financement

L'achat de véhicules nécessite presque toujours un financement extérieur. Les circuits modernes de financement sont très coûteux (taux de crédit de 20 à 25 %). Une réduction de ces coûts pourrait être acquise avec des formules de caution apportée par le syndicat pour couvrir les risques de défaut de paiement par le transporteur. On peut par ailleurs promouvoir des formes de prêt plus proches des pratiques de certains pays telles que la tontine au Cameroun, qui suppose une fiabilité sans faille des membres et une solidarité en cas de défaillance. Le coût du crédit en est fortement réduit.

SITUER LES POLITIQUES DU CAMIONNAGE EN DYNAMIQUE

Enfin il est essentiel de resituer les débats sur la situation actuelle du transport routier dans une optique dynamique. En effet les caractéristiques actuelles du camionnage résultent d'une histoire qui laisse son empreinte, que ce soit à travers la période coloniale d'apparition du transport routier dans la première moitié du XXème siècle, ou des périodes plus récentes où l'acheminement de l'aide alimentaire a été source de profit pour les transporteurs et facteur de surinvestissement.

Les politiques du transport routier dont nous débattons sont appelées à produire des effets étalés sur de nombreuses années, de sorte qu'il faut pouvoir situer ces politiques dans une évolution d'ensemble des économies africaines. Se situe-t-on dans l'hypothèse d'une crise et d'une récession allant s'accroissant? Prévoit-on une redynamisation des échanges sur le plan international, avec un schéma d'exportation de matières premières qui a montré ses limites? Y a-t-il une volonté de renforcer le développement des échanges régionaux et locaux dont on a vu le coût très élevé de transport et qui supposent des véhicules adaptés, différents des semi-remorques qui font le transport international?

PERSPECTIVES DE SITRASS

Enfin il faut conclure sur la tenue même de ce séminaire et sur ses perspectives. Il vient achever un travail de recherche ayant associé équipes françaises et équipes africaines, avec l'aide du Ministère Français de la Coopération. Le travail engagé en coopération doit se poursuivre pour que soient consolidés des pôles de compétence africains en économie des transports et pour que les échanges et confrontations d'expériences se développent entre pays d'Afrique Sub-saharienne. C'est pourquoi il y a la volonté des différents participants de SITRASS 1 de pérenniser cette initiative par la constitution d'un réseau d'échanges, la poursuite de travaux de recherche et l'organisation d'un autre séminaire à échéance de deux ou trois ans : SITRASS 2.

S.I.T.R.A.S.S. 1
Séminaire International sur les Transports
en Afrique Sub-Saharienne

ECONOMIE ET POLITIQUES DU CAMIONNAGE
Yamoussoukro, 20 - 22 Novembre 1989

VIII - LISTE DES PARTICIPANTS

M. N. LANTONKPODE
D.E.P/M.E.T
BP 351 COTONOU
BENIN

M. E. AKELE
ENSTP
BP 1083 YAMOUSSOUKRO
COTE D'IVOIRE

Mme H. DAMIBA
Conseil Burkinabé des Chargeurs
BP 1771 OUAGADOUGOU
BURKINA FASO

Mme C. AKUESON
BCEAO
ABIDJAN
COTE D'IVOIRE

M. A. KOUDOUGOU
Direction des Transports Terrestres
et Maritimes
BP 7001 OUAGADOUGOU
BURKINA FASO

M. BAISE
ENSTP
BP 1083 YAMOUSSOUKRO
COTE D'IVOIRE

M. H. HAJAYANDI
Office des Transports Burundais
Directeur Général
BP 1590 BUJUMBURA
BURUNDI

M. S. BAKAYOKO
Syndicat des transporteurs C.I
01 BP 2782 ABIDJAN 01
COTE D'IVOIRE

M. C. FOKOU
Université
BP 7366 YAOUNDE
CAMEROUN

M. L. BARRY BATTESTI
Fonds National de Régulation
Cité Administrative, Tour B
ABIDJAN
COTE D'IVOIRE

M. H. GWET
ENSP
BP 8390 YAOUNDE
CAMEROUN

M. BASSIGNY
ENSTP
BP 1083 YAMOUSSOUKRO
COTE D'IVOIRE

M. O. MEFIRO
CNCC
BP 1588 DOUALA
CAMEROUN

M. BROU
ENSTP
BP 1083 YAMOUSSOUKRO
COTE D'IVOIRE

M. P. SIME
Syndicat des Transporteurs
Président
BP 364 NKONGSAMBA
CAMEROUN

M. A. COULIBALY
Ministère des TPTCU
BP V 157 ABIDJAN
COTE D'IVOIRE

M. J. B. ACHOU KOUADIO
Bourse de Fret de Côte d'Ivoire
BP 1862 YAMOUSSOUKRO
COTE D'IVOIRE

M. M. DAGO
Bourse de Fret de Côte d'Ivoire
BP 1862 YAMOUSSOUKRO
COTE D'IVOIRE

M. A. ADOU
ENSTP
BP 1083 YAMOUSSOUKRO
COTE D'IVOIRE

M. DE LA PLAGNOLLE
SAFCA
04 BP 27 ABIDJAN 04
COTE D'IVOIRE

M. A. ECHUI
ENSTP
BP 1083 YAMOOUSSOUKRO
COTE D'IVOIRE

M. O. GNALIN
ENSTP
BP 1083 YAMOOUSSOUKRO
COTE D'IVOIRE

M. L. KADJO N'GUETTA
Direction des Transports
BP V 134 ABIDJAN
COTE D'IVOIRE

M. K. KOFFI
Direction des Transports
BP V 134 ABIDJAN
COTE D'IVOIRE

M. KOUABENA
Université d'Abidjan
Département de Psychologie
BP V 34 ABIDJAN
COTE D'IVOIRE

M. M. KONAN KOUAME
OSER
01 BP 7801 ABIDJAN 01
COTE D'IVOIRE

M. LIA BIAGONE
DCGTx
04 BP 945 ABIDJAN 04
COTE D'IVOIRE

M. A. THIERO
CIDT
Direction logistique
BP 622 BOUAKE
COTE D'IVOIRE

M. J.Y. TOGUYENI
ENSTP
BP 1083 YAMOOUSSOUKRO
COTE D'IVOIRE

M. TOHO
ENSTP
BP 1083 YAMOOUSSOUKRO
COTE D'IVOIRE

M. I. TOURE
BEL Consult
10 BP 575 ABIDJAN 10
COTE D'IVOIRE

M. D. YAYA
SNTMVICI
YAMOOUSSOUKRO
COTE D'IVOIRE

M. B. ZORO
DCGTx
04 BP 945 ABIDJAN 04
COTE D'IVOIRE

M. A. ADOLEHOUME
LET
M.R.A.S.H, 14 av Berthelot
69363 LYON Cedex 07
FRANCE

M. A. BONNAFOUS
LET
M.R.A.S.H, 14 av Berthelot
69363 LYON Cedex 07
FRANCE

M. D. BOUF
LET
M.R.A.S.H., 14 av Berthelot
69363 LYON Cedex 07
FRANCE

Mme S. BREDELOUP
INRETS
BP 34
94114 ARCUEIL Cedex
FRANCE

M. X. GODARD
INRETS
BP 34
94114 ARCUEIL Cedex
FRANCE

M. Y. HAZEMANN
Université Paris
21 rue de la Résistance
92220 BAGNEUX
FRANCE

M. B. KEITA
INRETS
BP 34
94114 ARCUEIL Cedex
FRANCE

M. O. KLEIN
LET
ENTPE, rue Maurice Audin
69518 VAULX-EN-VELIN Cedex
FRANCE

M. J. LAMBERT
INRETS
109 av Salvador Allende
case 24-69675 BRON Cedex
FRANCE

M. R. MARCHE
INRETS
BP 34
94114 ARCUEIL Cedex
FRANCE

M. D. PLAT
LET
ENTPE, rue Maurice Audin
69518 VAULX-EN-VELIN Cedex
FRANCE

M. F. RAYMOND
R.V.I / D.A.I
8 quai Léon Blum
92156 SURESNES Cedex
FRANCE

M. C. RIZET
INRETS
BP 34
94114 ARCUEIL Cedex
FRANCE

M. S. SILUE
LET
ENTPE, rue Maurice Audin
69518 VAULX-EN-VELIN Cedex
FRANCE

M. A. TOSSOU
LET
ENTPE, rue Maurice Audin
69518 VAULX-EN-VELIN Cedex
FRANCE

M. S. CAMARA
ONT
BP 78 BAMAKO
MALI

M. M. COULIBALY
ENA
route de Koulouba
BP 276 BAMAKO
MALI

M. I. COULIBALY
CMDT
BAMAKO
MALI

M. S. COULIBALY
CMDT
BAMAKO
MALI

M. M. DJENAPO
ENA
route de Koulouba
BP 276 BAMAKO
MALI

M. E. GOITA
ENI
BP 242 BAMAKO
MALI

M. M. KANTE
DER CC
ENI
BP 242 BAMAKO
MALI

M. M. KEITA
ENI
BP 242 BAMAKO
MALI

M. O. SANGARE
ONT
BP 78 BAMAKO
MALI

M. M. SIDIBE
ONT
BP 78 BAMAKO
MALI

M. A. BOUBAKAR
Minist. Transports et Tourisme
Direction des Transports
BP 12130 NIAMEY
NIGER

M. F. RIPOCHE
Minist. Transports et Tourisme
Conseiller du Ministre
BP 12130 NIAMEY
NIGER

M. J.L. HINE
T.R.R.L, Overseas Unit
CROWTHORNE, Berkshire
RG116AU
ROYAUME UNI

M. F. MAGAMBO
Ministère des Transports
Directeur des Transports intérieurs
BP 407 KIGALI
RWANDA

M. D.J. NDUWAYEZU
Université Nationale Rwanda
Campus de Butare
BP 117 BUTARE
RWANDA

M. ZEBIKIRE
STIR
KIGALI
RWANDA

M. P. CALVIE
Louis Berger International
BP 1191 N'DJAMENA
TCHAD

M. PALKOUBOU
D.E.P/M.T
BP 828 N'DJAMENA
TCHAD

M. F. AMIOT
World Bank
1818 H Street, N.W.
WASHINGTON, D.C. 20433
U.S.A

M. B. CHATELIN
World Bank
1818 H Street, N.W.
WASHINGTON, D.C. 20433
U.S.A

M. DE CASTRO
World Bank
1818 H Street, N.W.
WASHINGTON, D.C. 20433
U.S.A

Mme B. MITCHELL
World Bank
1818 H Street, N.W.
WASHINGTON, D.C. 20433
U.S.A

Citoyen N. TSHIMANGA
B.E.A.U
BP 627 KINSHASA
ZAIRE

TABLE DES MATIERES

I - SEANCE INAUGURALE	3
QUESTIONS POSEES A LA RECHERCHE	5
<i>A. BONNAFOUS, Laboratoire d' Economie des Transports Lyon - France</i>	
II - PRESENTATION DES ETUDES DE TERRAIN	9
COUTS ET POLITIQUES DE REDUCTION DES COUTS DU CAMIONNAGE EN COTE D'IVOIRE	11
<i>J. LAMBERT, Institut National de Recherche sur les Transports et leur Sécurité Bron - France J. Y. TOGUYENI, Ecole Nationale Supérieure des Travaux Publics Yamoussoukro - Côte d'Ivoire</i>	
LE TRANSPORT DANS LE MARCHE DE DISTRIBUTION DU RIZ EN COTE D'IVOIRE	23
<i>A. ECHUI, Ecole Nationale Supérieure des Travaux Publics Yamoussoukro - Côte d'Ivoire</i>	
LE TRANSPORT ROUTIER DE MARCHANDISES AU CAMEROUN	33
<i>D. PLAT, Laboratoire d' Economie des Transports Vaulx-en-Velin - France H. GWET, Ecole Nationale Supérieure Polytechnique Yaoundé - Cameroun</i>	
TRANSPORTS ROUTIERS DE MARCHANDISES AU MALI	41
<i>M. KANTE, Ecole Nationale d' Ingénieurs Bamako - Mali M. COULIBALY, Ecole Nationale d' Administration Bamako - Mali</i>	
POLITIQUES DE REDUCTION DES COUTS DU CAMIONNAGE EN AFRIQUE SUB-SAHARIENNE : LE CAS DU TOGO	55
<i>A. ADOLEHOUME, Laboratoire d' Economie des Transports Lyon - France</i>	
DIVERSITE ET PRECARITE DES ENTREPRISES DE TRANSPORT DES PRODUITS VIVRIERS AUTOUR DE KINSHASA	63
<i>C. RIZET, Institut National de Recherche sur les Transports et leur Sécurité Arcueil - France N. TSHIMANGA, Bureau d' Etude d' Aménagement et d' Urbanisme Kinshasa - Zaïre</i>	

L'ORGANISATION ET LES COÛTS DES TRANSPORTS ROUTIERS DE MARCHANDISES AU PAKISTAN <i>J.L. HINE, Transport and Road Research Laboratory, Overseas Unit Crowthorne, Royaume Uni</i>	77
III - ECLAIRAGE HISTORIQUE, ACTEURS ET FONCTIONNEMENT DES TRANSPORTS ROUTIERS	89
LES TRANSPORTS ROUTIERS AU SENEGAL : APPROCHE HISTORIQUE <i>Y. HAZEMANN Bagneux - France</i>	91
LES ACTEURS DE TRANSPORT EN AFRIQUE SUB-SAHARIENNE, ESSAI DE TYPOLOGIE <i>S. BREDELOUP, Institut National de Recherche sur les Transports et leur Sécurité Lille - France</i>	99
QUELS INTERLOCUTEURS POUR LE TRANSPORTEUR ? <i>L. DIAZ OLVERA, Laboratoire d'Économie des Transports Vaulx-en-Velin - France O. KLEIN, Laboratoire d'Économie des Transports Vaulx-en-Velin - France</i>	111
LES PRATIQUES DE GESTION A COURT TERME DES ARTISANS-TRANSPORTEURS <i>J. LAMBERT, Institut National de Recherche sur les Transports et leur Sécurité Bron - France</i>	135
CAUSES ET EFFETS DE LA SURCHARGE DES POIDS LOURDS EN AFRIQUE SUB-SAHARIENNE <i>M. KEITA, Ecole Nationale d'Ingénieurs Bamako - Mali</i>	143
IV - ANALYSES ECONOMIQUES DU CAMIONNAGE	153
LA VARIABILITE DES PRIX DU CAMIONNAGE (RECHERCHE DE QUELQUES DETERMINANTS) <i>D. PLAT, Laboratoire d'Économie des Transports Vaulx-en-Velin - France</i>	155
QUELS COÛTS POUR LE TRANSPORTEUR ? <i>Ch. RIZET, Institut National de Recherche sur les Transports et leur Sécurité Arcueil - France</i>	163
PRIX ET COÛTS, PERSPECTIVES DE RENTABILITE DU CAMIONNAGE EN AFRIQUE SUB-SAHARIENNE <i>D. BOUF, Laboratoire d'Économie des Transports Lyon - France</i>	177
UNE MUTUELLE POUR LES TRANSPORTEURS IVOIRIENS <i>S. BAKAYOKO, Syndicat National des Transporteurs de Côte d'Ivoire Abidjan - Côte d'Ivoire</i>	189

V - INTERVENTIONS PUBLIQUES	193
TRANSPORT ROUTIER EN COTE D'IVOIRE, FISCALITE ET BILAN FINANCIER PROSPECTIF <i>L. BIAGONE, Direction et Contrôle des Grands Travaux Abidjan - Côte d'Ivoire</i>	195
L'EFFICACITE DES INTERVENTIONS DE L'ETAT <i>B. KEITA, Laboratoire d'Économie des Transports Lyon - France</i>	201
LE DROIT DE TRAVERSEE ROUTIERE <i>M. SIDIBE, Directeur Général de l'Office National des Transports Bamako - Mali</i>	219
LES IMPORTATIONS DE VEHICULES D'OCCASION AU CAMEROUN <i>C. FOKOU, Bureau d'Etudes et de Recherche en Economie des Transports Yaoundé - Cameroun</i>	225
PRODUCTION DE STATISTIQUES TRANSPORT AU TCHAD <i>P. CALVIE, Ministère des Transports et de l'Aviation Civile Louis Berger International N'Djamena - Tchad</i>	237
VI - TABLES RONDES	245
L'INDUSTRIE DES TRANSPORTS ROUTIERS EN AFRIQUE SUB-SAHARIENNE. CONSIDERATIONS ET OPTIONS. POINT DE VUE DE LA BANQUE MONDIALE <i>B. CHATELIN, Responsable du SSATP Washington - U.S.A. C. de CASTRO, Consultant Washington - U.S.A.</i>	247
TABLE RONDE : LES FACTEURS DE REDUCTION DES COÛTS DU CAMIONNAGE	257
TABLE RONDE : LES POLITIQUES DU TRANSPORT ROUTIER EN AFRIQUE	261
CONCLUSIONS SUR LES PERSPECTIVES DU RESEAU SITRASS	267
VII - SEANCE DE CLOTURE	269
CONCLUSIONS : LES COÛTS DU CAMIONNAGE EN AFRIQUE SUB-SAHARIENNE <i>X. GODARD, Institut National de Recherche sur les Transports et leur Sécurité Arcueil - France</i>	271
VIII - LISTE DES PARTICIPANTS	275

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.**

Les commandes doivent être adressées à : SCAURE, 152 boulevard Yves Farge, 69007 LYON

