

INFORMATIONS S.N.C.B.

BULLETIN DE LA DIRECTION COMMERCIALE DES CHEMINS DE FER BELGES

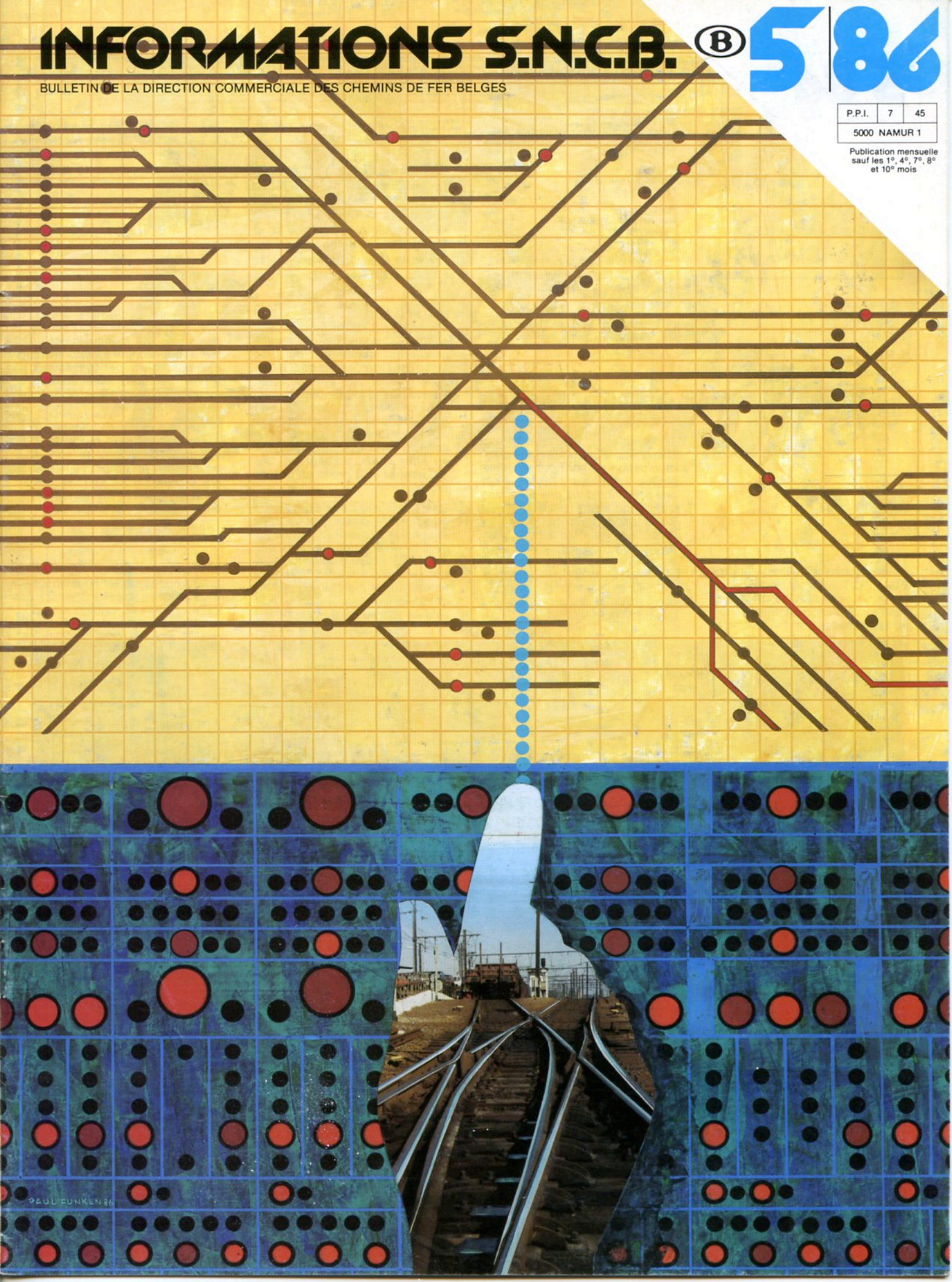
® B

586

P.P.I. 7 45

5000 NAMUR 1

Publication mensuelle
sauf les 1°, 4°, 7°, 8°
et 10° mois



La présente publication est faite sans préjudice des dispositions tarifaires et des horaires en vigueur ou de leurs modifications ultérieures.

Editeur responsable:
M. Placke - Bruxelles

Rédaction:
Rue Ravenstein, 36, bte 7
1000 Bruxelles
Tél. 02/525 36 35
Conceptions: P. Funken, Bruxelles
Impr.: Hoorens Printing, Kortrijk-Heule

Membre **fppb**

SOMMAIRE

Trois lignes pour l'avenir 3 ● Un train catégorie "poids lourd" 4 ● Shopping by moonlight 4 ● Des bosses et des faisceaux 9 ● Le "128" de VTG 12 ● Garantie Cargo 13 ● Splendeurs d'antan à la carte 14 ● Tarifs à vendre 15 ● Bressoux mieux équipé 16 ● Claude Durand dirige Intercontainer 16 ● Case 25: on change 16

● La nuit blanche du charbon 18 ● Les visages de notre représentation commerciale à Anvers 19 ● Anvers-Lille direct 19 ● Pour mieux dédouaner 19

Les effets d'une action de communication ne sont pas toujours faciles à mesurer. Tantôt, c'est une présence dans une foire, une bourse, un salon spécialisé; on y rencontre des clients, acquis ou potentiels. Tantôt, c'est une campagne d'annonces dans la presse; on y développe un message bref mais aussi clair que possible. Tantôt, c'est simplement de l'information, dans un magazine ou une publication spécialisée.

A chaque fois, les forces de vente se mettent à l'affût de réactions concrètes: demandes de renseignements, demandes de prix, qu'on peut voir comme des "intentions d'achat"; et, parfois, achat immédiat. Ce dernier cas, lorsque nous parlons de transport en charges complètes, est incontestablement plus rare. La conclusion d'un contrat, dans ce domaine, exige en effet étude, préparation, discussion, et cela prend un peu de temps.

Une chose est certaine: ces forces de vente, dispersées dans les régions, se tiennent en permanence à la disposition de toute personne désireuse d'en savoir plus sur l'un des nombreux produits lancés sur le marché, ou sur les améliorations apportées au service en vue de mieux répondre à

l'attente de la clientèle. Mieux: elles se portent à la rencontre des personnes qui manqueraient de temps pour songer à s'informer et s'en tiendraient, par conséquent, à des traditions bien établies, mais pas toujours nécessairement avantageuses.

Le chemin de fer des années 80 est résolument neuf, revitalisé, redynamisé. Des hommes sont là pour vous le présenter. Consultez-les, écoutez-les: ils ont certainement du nouveau à vous apprendre.



TOP PLAN

trois lignes pour l'avenir

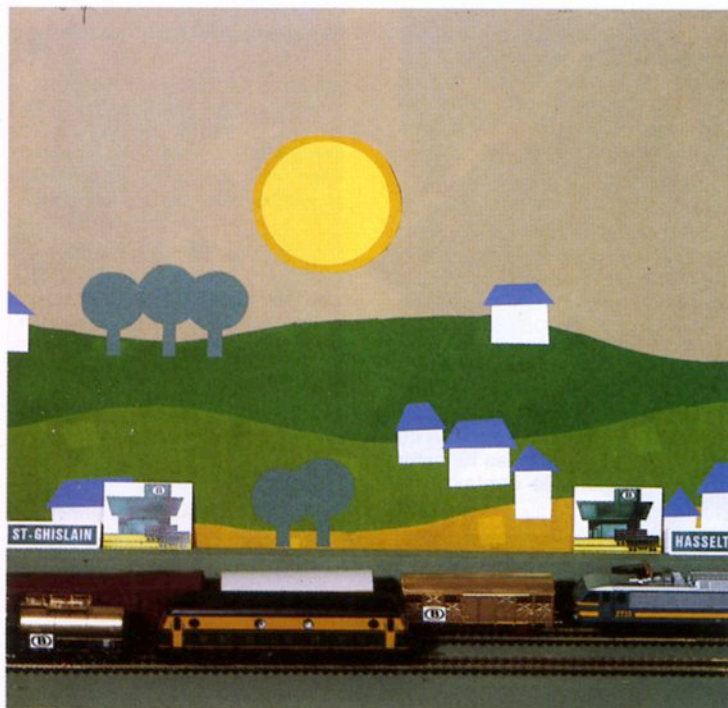
La SNCB, comme la plupart des chemins de fer ouest-européens, a dû ses années de gloire aux premières phases de l'industrialisation de notre pays. Nous nous souvenons avec nostalgie du "bon vieux temps" du charbon et de l'acier. Et les trafics ont évolué dans le sens du "massif":

★ en 1955, quelque 42% du trafic de la SNCB (28.000 kt) provenaient du secteur charbons et cokes;

★ en 1974, près de 79% du trafic (64.000 kt) provenaient des secteurs lourds (combustibles solides et liquides, minerais, métaux);

★ en 1985, malgré les dix années de crise de l'acier, ces mêmes secteurs lourds représentaient encore 70% du trafic (51.000 kt).

Le tissu industriel est progressivement passé d'une industrie lourde fortement concentrée vers une structure plus diversifiée et différemment localisée au travers de restructurations et de crises. Durant la même période, le commerce international s'est développé d'abord sur la façade maritime, ensuite dans le cadre européen. En matière de transport de marchandises, nous sommes passés d'une demande exprimée en termes de transports massifs, d'expéditions régulières, de marchandises de faible valeur, d'envois de fort tonnage unitaire, de stocks importants, de relations concentrées géographiquement et peu nombreuses, de know how ferroviaire élevé, à une nouvelle demande caractérisée par des expéditions de taille réduite, une fréquence irrégulière ou aléatoire, des marchandises de valeur plus élevée, des stocks réduits, une logistique intégrée (just-in-time), des



relations nombreuses et dispersées, et peu ou pas de know how ferroviaire.

Sur ces nouveaux marchés, tous les produits peuvent être acheminés par tous les modes de transport. Il n'y a pas de planification et la fixation des prix est libre.

Le client a donc *toujours le choix* et il décide selon trois critères: *qualité, fiabilité, compétitivité*.

La *qualité* signifie que

★ toutes les relations intérieures doivent être atteintes en un saut de nuit (le "nachtsprung" allemand);

★ l'hinterland proche (Ruhr, bassin parisien) doit également être desservi en un saut de nuit;

★ les autres régions économiques des pays limitrophes (Lyon, la Bavière) doivent être accessibles en deux sauts de nuit et une journée;

★ les destinations plus éloignées (Italie, Scandinavie, Autriche) sont atteintes en trois nuits et deux jours.

La *fiabilité* doit aller jusqu'à la garantie contractuelle.

La *compétitivité* se traduit par le fait que sur les nouveaux marchés, la concurrence est "price leader". Pour pénétrer ces marchés, le chemin de fer doit donc présenter des produits à un prix compétitif.

Mais comment satisfait-il à la demande de ces nouveaux marchés ?

En juin dernier, le nouveau plan de transport (le Plan TOP) a été lancé. Après trois mois de fonctionnement, on constate que l'objectif jour A/jour B est atteint pour 96% des expéditions. C'est donc un succès.

Au plan international, la SNCB s'attache à intégrer les différents plans de transport nationaux (par exemple Intercargo pour la DB et Etna pour la SNCF) afin de présenter un service qui réponde aux trois critères principaux (qualité, fiabilité, compétitivité).

Trois lignes directrices ont été retenues.

1. LE CONCEPT DES "ZONES ECONOMIQUES": nous ne parlerons par exemple plus d'un tarif franco-belge, mais les produits seront segmentés selon les caractéristiques du marché "different products for different purposes".
2. LES TRAINS D'AXE qui relieront entre elles ces zones économiques sans arrêts ni manœuvres intermédiaires.
3. LA CANALISATION sur des itinéraires qui autorisent un écoulement rapide du trafic et l'effacement des frontières.

Hier, c'était donc le **Plan TOP**. Début octobre, ce fut le tour d'**Interdelta** et **Garantie Cargo**. Après-demain, la SNCB envisage le lancement des trains d'axe entre la Belgique et l'Autriche, et entre la Belgique et la Scandinavie.

Parallèlement viendra **Easy**, l'appellation sous laquelle la SNCB propose ses services de télétransmissions à sa clientèle.

Il est donc possible de dire, plus qu'hier, "il y a toujours quelque chose de neuf à découvrir dans les produits du chemin de fer". ■

un train catégorie "poids lourd"

Ce 30 septembre 1986, un train "poids lourd" formé à Zeebrugge a traversé le pays en direction du bassin liégeois. Il transportait du charbon destiné à la cokerie de Seraing.

Qu'avait-il d'inhabituel? Sa longueur: un peu plus de 600 mètres. Sa charge totale: 3.500 tonnes. La traction: deux locomotives. Le train se composait de 44 wagons Fals, véhicules à bogies, de grande capacité, spécialisés dans le transport de produits pondéreux, et autodéchargeurs par ouverture de portes latérales qui dégagent une demie longueur de wagon.

Ce n'était pas le premier train "poids lourd" mis en marche par la SNCB. Mais il était utile d'en parler pour souligner la capacité qu'ont les chemins de fer belges de réaliser, comme les réseaux voisins, des transports très performants.

La configuration du réseau et l'exiguïté du territoire belge ne favorisent pas la compétitivité du chemin de fer sur le marché des transports intérieurs: pris dans un tissu aussi dense, sur des distances relativement courtes, le train ne peut valoriser ses atouts qu'en termes de masse.

La réorganisation du trafic - le Plan TOP - s'accompagne d'une volonté d'améliorer la rentabilité et le service à la clientèle. Si l'on s'arrête un instant à la rentabilité, on constate que le poste "matériel roulant" constitue un élément de coût sur lequel il est possible de

jouer favorablement en accélérant la rotation de ce matériel.

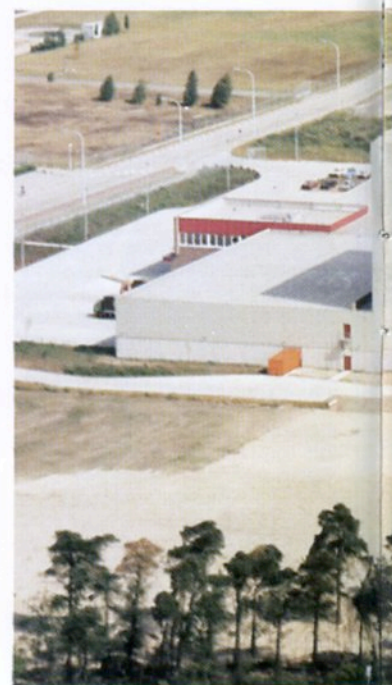
La formation de trains complets est une méthode appropriée pour atteindre cet objectif. Une méthode propre à satisfaire également les propriétaires ou les locataires de wagons de particuliers, confrontés au problème de coût, comme le réseau. En raison de ses contraintes propres (faiblesse de la distance moyenne), la SNCB privilégie le train mi-lourd (1.800 à 2.000 tonnes brutes) qui allie les avantages de la masse et de la rotation rapide.

Les trains super-lourds sont également dans ses cordes. L'exemple de ce 30 septembre en est une preuve parmi d'autres. Mais la SNCB n'entend pas généraliser ces techniques tant que les opérations terminales (chargement et déchargement) empêcheront de réaliser des rotations optimales du matériel en 48 heures.

Cette ligne de priorité à la rotation du matériel, et donc de rentabilisation accrue de l'activité, s'inscrit bien dans l'esprit qui préside à la réalisation du Plan TOP, même si nous touchons là à des acheminements par trains complets plutôt qu'en trafic diffus. C'est la démarche technique et commerciale nouvelle de la SNCB, qui doit, à terme, rendre au rail des avantages que la mutation rapide du marché et ses pratiques lui avait fait perdre dans le contexte de concurrence. ■



Cela se passe un soir d'hiver, il y a belle lurette. La famille est rassemblée dans une pièce de la maison. Pas de télé. Les enfants jouent. Papa lit et maman coud... Non, elle ne coud pas, elle remplit un formulaire. Et la voilà tout-à-coup qui se lève, enfle son manteau, franchit la porte et disparaît dans l'obscurité. A son retour - cinq minutes plus tard - son mari décontenancé lui demande quelques explications. Et elle de répondre, du bout des lèvres: "I was shopping by moonlight". En réalité, elle a posté au coin de sa rue un bon de commande pour une société de vente par correspondance.



Le scénario de ce spot publicitaire produit en Grande-Bretagne (où la vente par correspondance est fort bien implantée) contient toute la philosophie de cette forme particulière de distribution: un gain de temps pour l'acheteur. Pas de magasin embouteillé, de problèmes de parking, de files à la caisse, pas d'embarras au retour, les bras encombrés de paquets. Et le temps ainsi gagné, l'acheteur peut l'utiliser à des occupations plus épanouissantes.

Mais Concordia Mail a réalisé en 1985 un chiffre d'affaires de 3,7 milliards de nos francs, ce qui a représenté pour la SNCB 2,3 millions d'envois de détail.

Concordia Mail est l'incontestable leader de la vente par correspondance belge dans le créneau "assortiment général", et laisse le numéro 2, Les Usines Saint-Brice (3 Suisses) à plusieurs longueurs. Dans le secteur national de la distribution (toutes formes confondues), l'entreprise de Turnhout occupe le quatorzième rang; et elle se classe à la 247ème place dans le classement "TOP 5000" du magazine économique Trends. Une place dont peut être fière une société qui a démarré en 1964, et qui vient, passé son vingtième anniversaire, d'investir 700 millions dans la construction d'un magasin super moderne, tout informatisé. Cet investissement a un objectif clair et déclaré: travailler toujours plus vite et plus efficacement au service du client.

Cette vue dynamique, Concordia Mail entend la réaliser notamment grâce à une collaboration bien huilée avec son partenaire "obligé": la SNCB. De fait, SNCB-Colis n'a pas de plus "gros" client que Concordia Mail.

Petit vendeur deviendra grand

1948: la s.a. International School, filiale du rotterdamois "Neder-

landse Taleninstituut", vend des cours par correspondance. Des professeurs free lance guident ses élèves par écrit. Des dizaines de milliers d'élèves, au fil des ans, en qui la société voit les acheteurs potentiels de livres et de machines à écrire, pour ne prendre que ces exemples.

L'idée fait son chemin, et en 1964 naît Concordia Mail, qui entend vendre par correspondance des machines à écrire, des enregistreurs et, sous le label Lekturama, des livres. Concordia Mail, pour développer son activité de Vépéciste (Vendeur Par Correspondance), se sert dans un premier temps du fichier d'élèves de l'International School. Son premier dépliant (ne parlons pas d'un "catalogue") présente en quatre pages une vingtaine de produits.

Au fil des ans, la gamme s'étoffe singulièrement, au point d'occuper aujourd'hui un catalogue de 208 pages pour l'assortiment général et un supplément de 80 pages pour les articles de mode.

De 1965 à 1978, Concordia Mail enregistre une croissance annuelle de 60 à 70%. Après quoi le taux retombe, sans toutefois descendre en-dessous d'une moyenne de 20%.

A partir de 1984, le chiffre d'affaires manifeste une certaine stagnation. Les responsables en déduisent qu'à l'avenir la croissance devra trouver sa source principalement dans une nouvelle extension de l'assortiment.

L'année 1984 est celle du record absolu. On y enregistre une croissance de 21% par rapport à 1983. Mais en 1985, la société termine l'exercice sur une régression de 11% due à un recul global des dépenses de consommation, à sa volonté délibérée de sécuriser le rendement et au résultat négatif de la prospection par banques de données externes. Précisons que la même année, le secteur de la

SHOPPING BY MOONLIGHT





VPC enregistre un recul global de 5,8%, mais que le premier trimestre de 1986 a rendu quelque espoir, grâce à une hausse de 10% environ sur la période correspondante de 1985.

Encore un détail : en 1980, les actions de Concordia Mail ont été vendues à Vroom & Dreesman Concern, un groupe amstellodamois rebaptisé aujourd'hui Vendex International, qui possède plusieurs sociétés de VPC dans divers pays.

Le succès

Le succès de Concordia Mail depuis 1968 tient à plusieurs facteurs. D'abord, la VPC connaît (la chose est démontrée) une croissance plus rapide que les autres formes de distribution. Sans doute parce qu'elle rencontre les souhaits d'une certaine clientèle: choix et commande à domicile, à n'importe quel moment, livraison à domicile, facilités de paiement, faculté de retourner les marchandises. Ensuite, le Vépéciste développe une stratégie de charme, telle qu'en cas de litige, le client ait le plus souvent raison. Il mène aussi une politique d'approvisionnements prévoyante et y associe la pratique de livraisons rapides. De quoi satisfaire le consommateur.

Un plan marketing approprié permet de segmenter finement la clientèle existante et de développer des schémas de prospection efficaces. La promotion des produits se veut convaincante et créative. Et toute offre (les Vépécistes sont convaincus de la nécessité absolue de la faire aujourd'hui) est assortie d'une action promotionnelle d'autant plus soutenue lorsque les dépenses de consommation marquent le pas.

Le succès tient également aux prix. Le Vépéciste peut faire des offres compétitives s'il maintient en permanence le coût de distri-

bution au niveau le plus bas possible. Il peut se permettre d'acheter en masse; de la sorte, il bénéficie de prix avantageux. La livraison à domicile, les facilités de paiement et la possibilité de retourner les marchandises, tous services inhérents à cette forme de vente, sont autant d'éléments de coût que le distributeur "ordinaire" ne supporte pas. Le client ne chiffrant pas son déplacement pour choisir, acheter, transporter les biens acquis, pas plus que l'effet du paiement comptant très souvent obligatoire, le Vépéciste, pour préserver sa compétitivité, a tout intérêt à contrôler en permanence ces coûts spécifiques et à rechercher toujours des techniques plus performantes et moins onéreuses.

Ce raisonnement est à la base des réformes récentes opérées chez Concordia Mail: l'automatisation et l'informatisation totales de la manutention et la rationalisation des expéditions par le chargement direct en wagons selon la destination des envois.

L'investissement - de quelque 700 millions - a été favorisé par les mesures fiscales prévues dans l'Arrêté Royal n° 15 (dont nous parlons plus loin). Il témoigne de la confiance qu'a la société de Turnhout dans le marché de la VPC, de sa conviction intime qu'un bon rapport qualité/prix doublé d'une grande rapidité de livraison assurent l'avenir de son secteur. L'innovation technique est certes loin d'avoir épuisé toutes ses possibilités en VPC; et les promesses de l'informatique enrichissent à coup sûr les perspectives pour la commercialisation (on pense par exemple à une segmentation optimale de la clientèle induisant un meilleur dosage et un ciblage plus fin de la publicité). Là aussi, des investissements importants s'imposent, afin que la télématique soit, dans un avenir proche, une source abondante de rénovation.



Un centre de distribution flambant neuf

Magasin haut et magasin bas forment ensemble le nouveau centre de distribution de Concordia Mail.

Tout automatique

La manutention des palettes est effectuée par six grues d'entrepôt commandées par ordinateur, capables de travailler jusqu'à 30 mètres de hauteur. Chacune d'entre les six grues traite en moyenne 40 palettes par heure.

L'acheminement de et vers le magasin haut est réalisé par un réseau de palettes roulantes, mu par l'ordinateur central (qui gère aussi administrativement le centre de distribution).

Le magasin haut se compose en fait de deux zones: celle où l'on entpose en gros, par palettes complètes (88% du volume total), et la zone de distribution fine (12%), alimentée automatiquement par les six hautes grues, où les articles commandés sont prélevés des palettes venues du "gros".

Dans la deuxième zone, cinq "grues de sélection" sur rails travaillent le long de cinq couloirs de stockage. Les articles prélevés sont assemblés dans des bacs de plastique - un par commande - que le système dirige vers la ligne d'expédition.

La SNCB en bout de ligne

Dans le magasin bas, on travaille sur deux niveaux, et dans plusieurs divisions: réception-expédition des marchandises, entrepôt des meubles, lignes d'expédition, et divisions de production (telles que le pré-emballage).

Après la sélection des commandes vient la préparation à l'envoi. Les articles sont rassemblés (avec la facture) en colis sur lesquels

sont apposés une étiquette d'expédition, et un code-barres qui permet à l'ordinateur de trier les colis selon leur destination.

Les 32 postes de l'unité de triage peuvent traiter 5.000 colis par heure, sur une longueur de 100 mètres. Ils débouchent sur le quai où stationnent les wagons de SNCB-COLIS. Au sortir de 32 postes, les colis sont, selon leur destination, déposés sur des palettes qu'un chariot-élévateur charge dans les wagons ad hoc.

Sans vraiment faire d'humour, on dirait volontiers que la SNCB fait désormais "partie des meubles" chez Concordia Mail. Le nouveau raccordement, d'une capacité totale de 40 wagons, traverse une extrémité du centre de distribution; 10 wagons peuvent se trouver simultanément sous couvert. La rapidité de livraison s'en trouve favorisée. Les 7.000 colis quotidiens (c'est une moyenne, car l'entreprise enregistre des pointes qui vont jusqu'à 13.000, sans oublier les quelque 600 colis retournés par les acheteurs) ne doivent plus être manutentionnés au centre routier; les wagons chargés sont donc immédiatement prêts au départ dès leur arrivée en gare.

L'ordinateur de Concordia Mail établit chaque jour une bande magnétique comprenant les numéros d'identification de tous les colis expédiés. La bande quitte Turnhout le jour même, par le train (de voyageurs) de 16h27 pour Bruxelles-Midi. L'ordinateur central de la SNCB traite immédiatement la bande et génère au cours de la nuit, sur les terminaux des différents centres routiers, les bulletins de livraison que les destinataires devront signer pour réception.

L'informatique joue, on le voit, un rôle capital. Concordia Mail et la

SNCB ont étudié les problèmes en profondeur, pour leur donner les solutions les plus rapides et les plus satisfaisantes. La recherche a été si loin que même le numéro du wagon apparaît dans une case du bulletin de livraison.

Et le travail continue: les deux partenaires ont étudié le moyen de réduire au strict minimum les formalités administratives en cas de retour des colis. Dès le mois de décembre 1986, les retours de colis ne devront plus être couverts par une lettre de voiture. Le centre routier de réexpédition imprimera simplement une étiquette bleue reprenant toutes les indications utiles. Et l'ordinateur mettra en mémoire tout l'historique de l'expédition (livraison, absence, deuxième présentation, refus, etc.).

Tout compte fait, la SNCB évolue de pair avec les Vépécistes. Elle met au point avec ces derniers des méthodes toujours plus modernes, qui lui permettent de garder leur confiance, tout en sauvegardant la compétitivité de ces "gros" clients face aux autres formes de distribution.

Futurisme, futurologie, science fiction, ou tout bonnement ébahissement: quelques mots qui viennent à l'esprit dans le nouveau magasin de Concordia Mail.

Des grues vivent en perpétuel mouvement ascendant/descendant parmi des "buildings" de rayonnages; des palettes de marchandises semblent naviguer sur des bandes transporteuses... Et dans tout cela: pas un chat! Au propre et au figuré: tout étant entièrement automatisé, l'intervention humaine est superflue. Le magasin est l'un des cinq plus grands du genre en Europe. Mais sa desserte est à ce point "futuriste" qu'il est l'objet d'une étude approfondie dans le cadre d'un Congrès International de la manutention des marchandises.

Dans ce magasin, on entpose jusqu'à 34.560 palettes. Il est vrai que... 165 mètres de longueur, 35 m de largeur, et une hauteur utile de 32 mètres! Voilà pour le magasin "haut". Son voisin, d'une superficie de 20.000 m², sert à l'entrepôt "bas" et abrite les différentes installations de manutention nécessaires au stade de l'expédition.



Quelques questions à P. Van de Vannet, directeur général de Concordia Mail

★ *Concordia Mail ne semble pas souffrir autant que d'autres "distributeurs" de la baisse du niveau de consommation. Comment cela s'explique-t-il?*

La VPC répond de toute évidence à un besoin contemporain. Monsieur et madame travaillent. Notre formule leur convient donc bien: elle est moins coûteuse et leur laisse plus de loisirs. L'achat n'est pas lié aux heures d'ouverture des boutiques; le crédit est accessible sans formalités; et les produits sont clairement décrits dans le catalogue. Si l'objet commandé ne convient pas, l'acheteur a la faculté de le renvoyer dans un délai convenu. De plus en plus de choses vont être faites à la maison, dans un avenir pas si lointain. Même travailler, grâce à la "banalisation" de l'ordinateur.

★ *On pourrait croire que Concordia Mail a l'image d'un magasin "de deuxième rang", et n'attire pas une clientèle de "top classe"...*

Bien sûr, nous ne sommes pas une boutique de luxe. Nous lançons sur le marché des produits populaires, accessibles à tous. Et nous les vendons! Nous préférons ce segment de marché et nous veillons à ne pas proposer d'articles de haut style, parce que notre

clientèle traditionnelle ne s'identifierait plus à nous. Mais nous ne sommes pas "de deuxième rang". Nous vendons des produits bons et utiles. Et parfois la présentation de notre catalogue nous permet de vendre un même produit à plusieurs cibles différentes.

★ *Sa dépendance à la Poste et au Chemin de fer rend-elle Concordia Mail vulnérable?*

Bien entendu. C'est un maillon de distribution que nous ne maîtrisons pas. La Poste détient un monopole; si elle nous impose une mesure qui ne nous convient pas, c'est la catastrophe. Pour le chemin de fer, il resterait toujours l'alternative routière, mais cela entraînerait quand-même pour nous de graves problèmes. Pourtant, nous avons confiance dans ces deux partenaires "obligés". Car en somme, l'un et l'autre voient en nous un client important.

★ *Quelle a été pour vous l'importance de l'Arrêté Royal n° 15?*

Cet arrêté détermine que si 60% d'une augmentation de capital sont investis dans le pays même, l'investisseur peut, pendant 9 ans, verser des dividendes francs d'impôts à concurrence de 13% du montant de l'augmentation.

L'avantage est incontestable, et il nous a encouragés à installer notre nouveau centre de distribution, alors qu'une entreprise comme la nôtre n'a pas de vocation immobilière et se trouve souvent plus intéressée par une location. Notre nouveau magasin est là; il était urgent d'en disposer. Notre volume d'activité va pouvoir croître "à l'aise". C'est important, car le succès de nos produits est réellement imprévisible.

★ *Et vos relations avec SNCB-COLIS?*

Elles sont exemplaires. Nous travaillons dans un excellent esprit. Le chemin de fer est toujours prêt à nous aider dans la mesure du possible. Nous avons cependant un souhait permanent à formuler: que le contact entre le livreur de la SNCB et le destinataire du colis soit cordial, souriant. Les camionneurs du chemin de fer sont les ambassadeurs de Concordia Mail: nos clients ne connaissent qu'eux dans la chaîne, de la commande à la livraison. Et souvent, ils identifient Concordia Mail au chauffeur-livreur. Si bien que le sourire de l'homme du chemin de fer est pour nous, en soi, un argument de vente (comme il l'est aussi pour la SNCB). ■

Concordia Mail en chiffres

Implantation:
22 Parklaan - 2300 Turnhout

Superficies occupées:	
magasins	51.000 m ²
bureaux	7.893 m ²
showrooms	1.273 m ²
imprimerie	1.047 m ²
Total	61.213 m ²

Effectif au 1er septembre 1986	
temps plein	529 personnes
temps partiel	110 personnes
Total	629 personnes

Activité: vente par correspondance - assortiment général, mode, livres

Marques commerciales: Lekturama et Editions Christophe Colomb
Partenaires: Vendex International, Amsterdam

Chiffre d'affaires en 1985:
3.794.528.000 francs belges

Bénéfice en 1985:
129.798.000 francs belges.



Dans le cadre du Plan TOP, le nombre de gares de formation du réseau belge a été ramené de 13 à 6, compte non tenu du maintien en service de quatre gares d'appoint pour des missions particulières.

Qu'est-ce qu'une gare de triage? Comment travaille-t-elle? C'est ce que nous sommes allés voir à Monceau, avec un petit groupe de journalistes. Voici ce que nous en avons rapporté.

Les gares de triage sont installées à proximité des ports et en bordure des bassins industriels. Chacune d'elles dessert une zone déterminée. Tous les wagons chargés remis au transport par ses propres clients ou par ceux de la zone y sont concentrés et triés pour former des trains à destination des autres gares de la zone ou des autres gares de triage du réseau. Un trafic identique se développe en sens inverse.

Des trains assurent, dans les deux sens, des liaisons quotidiennes avec les autres gares de triage du réseau. Les wagons qu'ils acheminent sont triés à leur tour et dirigés vers leur destination finale.

La gare de Monceau

La zone de desserte de la gare de Monceau déborde largement le bassin industriel de Charleroi. Elle inclut Piéton, Erquelines, Walcourt, Mariembourg, Luttre, Nivelles, Waterloo, Etterbeek, Marcienne, Fleurus, Tamines, Auvelais et Ronet. Mais il va sans dire que la sidérurgie lui fournit une part importante de son activité.

Installée dans l'angle dessiné par la ligne 124 (Charleroi - Bruxelles) et la ligne 112 (Charleroi - La Louvière), la gare de Monceau couvre une superficie de 62 ha. Ses installations sont dessinées selon le modèle classique:

- ★ un faisceau de réception de 23 voies toutes électrifiées;
- ★ une butte de triage de 3,825 m de hauteur;
- ★ un faisceau de triage de 32 voies;
- ★ deux faisceaux de départ, l'un de 8 voies et l'autre de 13, toutes électrifiées.

Actuellement, 1.600 à 1.900 wagons sortent quotidiennement de Monceau. La gare en a trié de 1.100 à 1.500, selon 72 destinations.

des bosses et

des faisceaux

Cabines, factage et ordinateur

La circulation des trains, des rames et des locomotives est réglée par quatre cabines du type tout relais où la commande des aiguillages, des signaux, et le fonctionnement de toutes les sécurités sont assurés par des relais électriques à l'exclusion de tout autre système. Un parcours est autorisé par la seule manœuvre de deux clés: la première provoque le tracé de l'itinéraire, la seconde précise le sens de circulation et commande l'ouverture du signal.

Le service de factage consigne sur des bordereaux la composition de chaque train, surveille et ordonne le mouvement des wagons vides afin de satisfaire les demandes de la clientèle, enregistre les heures de mise à disposition et de remise des wagons sur les raccordements. Toutes ces opérations d'enregistrement et de contrôle sont essentiellement de nature comptable. Cette collecte permanente de renseignements mobilise de nombreux agents. La SNCB a intérêt à conserver et utiliser au maximum les renseignements recollés pour organiser le travail des gares.

A une grande capacité de mémoire, l'ordinateur allie une très grande rapidité de travail. La SNCB a donc installé un ordinateur central à Bruxelles et des terminaux dans les gares. Les renseignements collectés sont conservés aussi longtemps qu'il est nécessaire. Les gares peuvent les consulter, en tirer le meilleur parti et en fin de compte les modifier. La vitesse de travail de l'ordinateur permet de fournir aux responsables des chantiers tous les renseignements nécessaires à l'organisation du travail sans pour autant en contrarier la cadence.

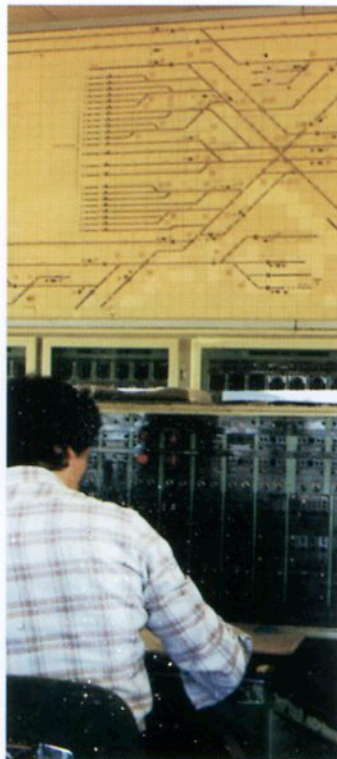
Le triage

Dès qu'un train quitte une gare de triage, l'ordinateur transmet à la gare de destination tous les renseignements concernant les wagons qui le composent: numéro, poids, longueur, frein, origine, destination, caractéristiques particulières du wagon et du chargement, ordre de classement dans le train.

Le train est reçu dans le faisceau de réception. Il est visité par un agent du matériel qui réforme les véhicules avariés. A l'aide d'un bordereau édité par l'ordinateur, deux commis de factage - l'un installé au bureau, l'autre muni d'un poste radio et cheminant le long du train - vérifient la compo-

sition, corrigent les erreurs éventuelles, précisent la destination à donner aux wagons vides et réformés reçus, consignent tous les renseignements nécessaires à l'exécution du travail. Toutes ces corrections et informations sont transmises à l'ordinateur.

Ensuite, un démaillieur purge les freins de tous les wagons et prépare les coupes. Le train est prêt à être trié par la gravité. Il s'agit de grouper sur une même voie et selon leur catégorie tous les wagons vides disponibles, et selon leur destination tous les autres wagons. L'ordinateur connaît l'affectation de chacune des voies du faisceau de triage. A la demande, il édite un bulletin de triage pour le train considéré. Une locomotive de manœuvre prend place en queue de rame et pousse celle-ci à une allure continue vers le sommet de la butte où un agent de triage détache les coupes à l'aide d'une perche. Ayant franchi la



crête de la butte, les coupes dévalent les unes après les autres vers les voies désignées selon le bulletin de triage.

Pour pratiquer une telle méthode de travail à la cadence soutenue d'un mètre par seconde, il est nécessaire de disposer de deux outils perfectionnés: le triage automatique et les freins de voies.

Le triage peut être soumis à deux régimes: la commande manuelle et la commande automatique des aiguillages. C'est ce dernier régime qui est en vigueur lors des opérations de triage.

Les freins de voie sont constitués par des mâchoires métalliques placées parallèlement aux rails. Une commande à pression d'huile les soulève et les ferme pour presser les bandages des roues. Cet outil efficace permet de maîtriser la vitesse de toutes les coupes quel que soit leur poids et d'éviter qu'elles accostent avec violence les wagons qui stationnent sur la voie désignée.

Quand le travail est terminé, l'ordinateur est informé de l'exécution et des modifications apportées au programme initialement prévu.

Le faisceau de triage compte 32 voies et les wagons doivent être classés selon 72 destinations différentes. Si certaines voies reçoivent des wagons destinés à une seule destination (à flux de trafic très élevé), il en est d'autres où plusieurs destinations sont mélangées. Ces voies devront être retrées pour obtenir les regroupements définitifs.

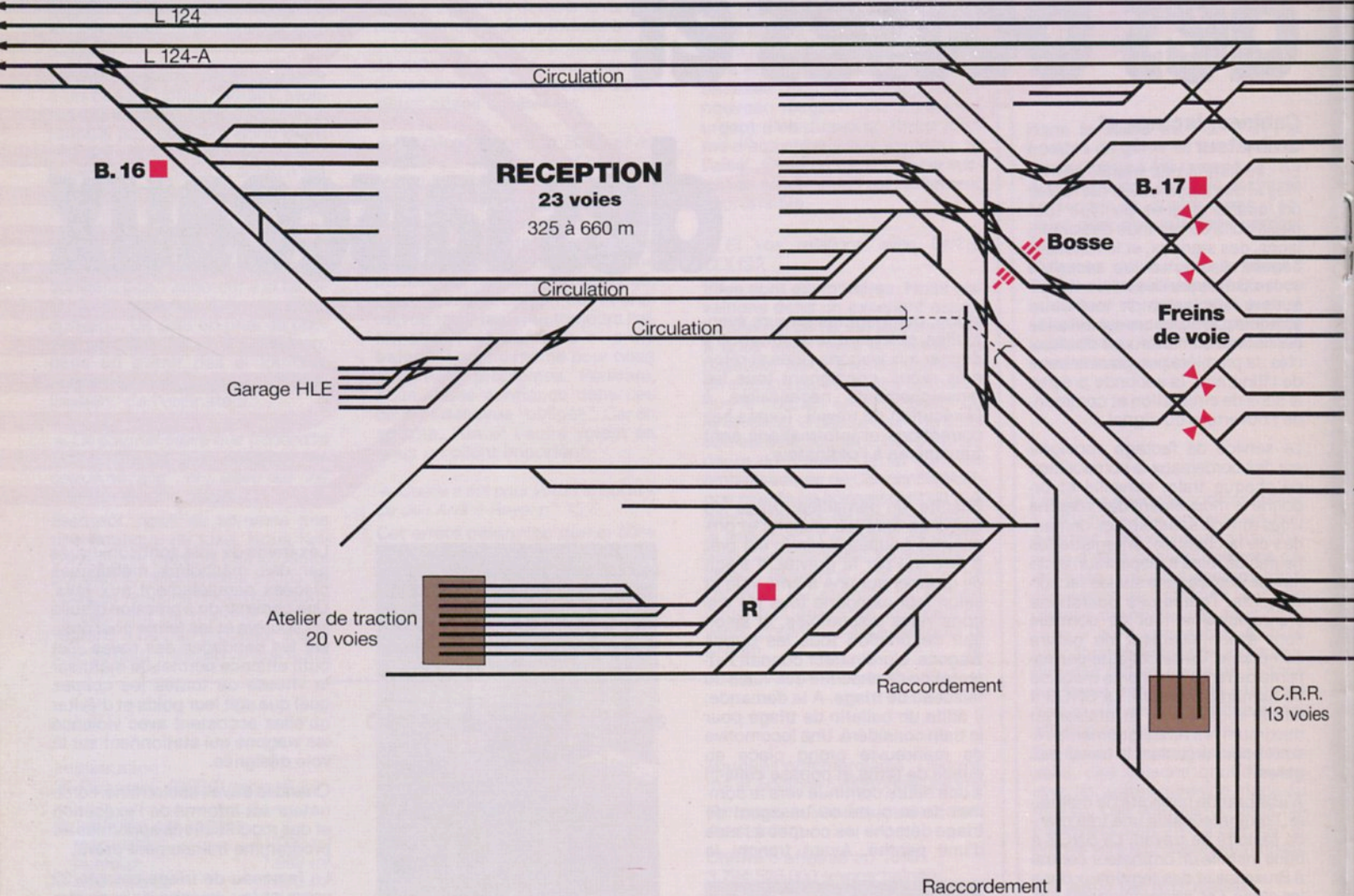
Lorsqu'il a terminé cette besogne, le chantier de la formation peut alors former les trains à expédier. L'ordinateur précise au chef de chantier la composition de chaque voie. Pour autant qu'on lui donne toutes les caractéristiques du train (locomotive de remorque, charge autorisée, sens de circulation,...) l'ordinateur dresse lui-même le bordereau du train, clôturant d'office la liste dès que la charge autorisée est atteinte.

Avant d'être expédié, le train est visité par un agent du matériel et quand il quitte la gare, un message d'information adressé à l'ordinateur aura pour effet de provoquer l'édition automatique d'un message de composition sur le télécriteur de la gare de destination. Le circuit est bouclé. ▶

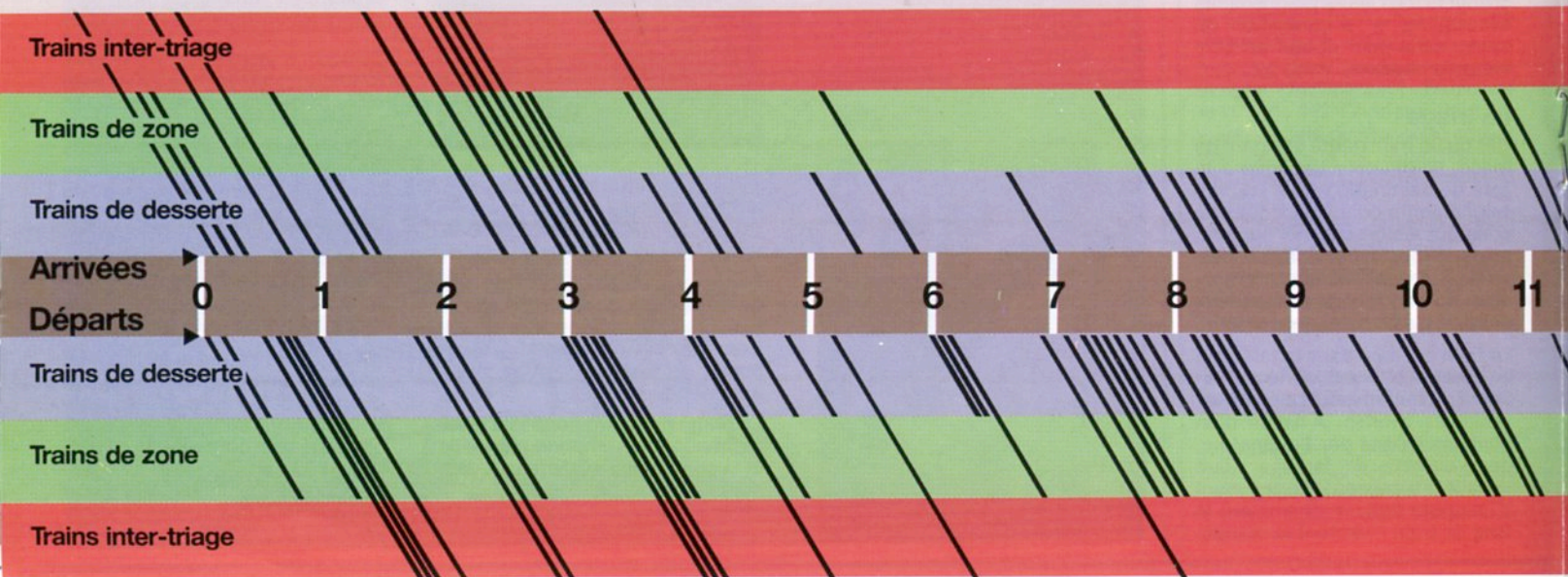
GARE DE MONCEAU

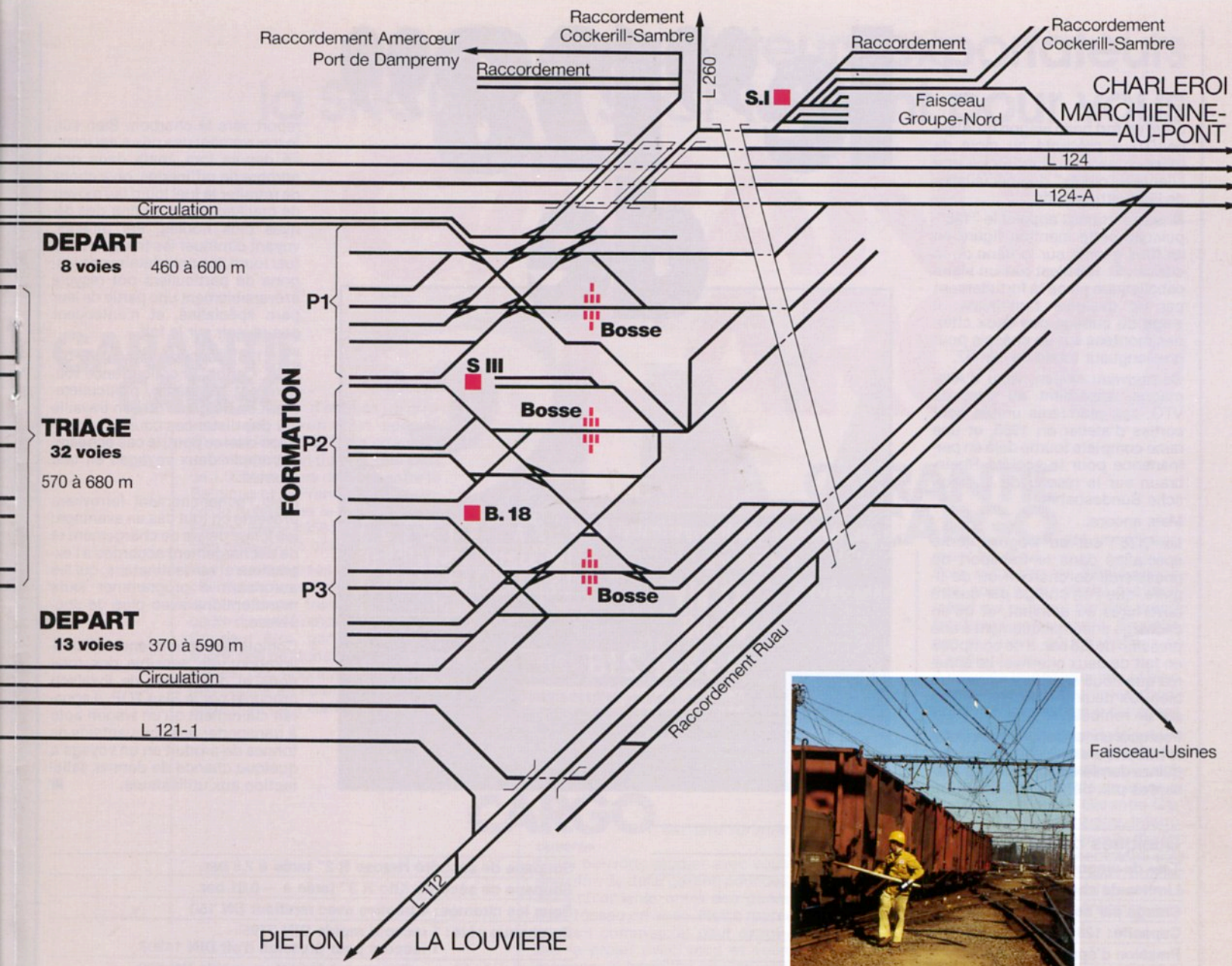
Plan schématique des installations

ROUX
BRUXELLES

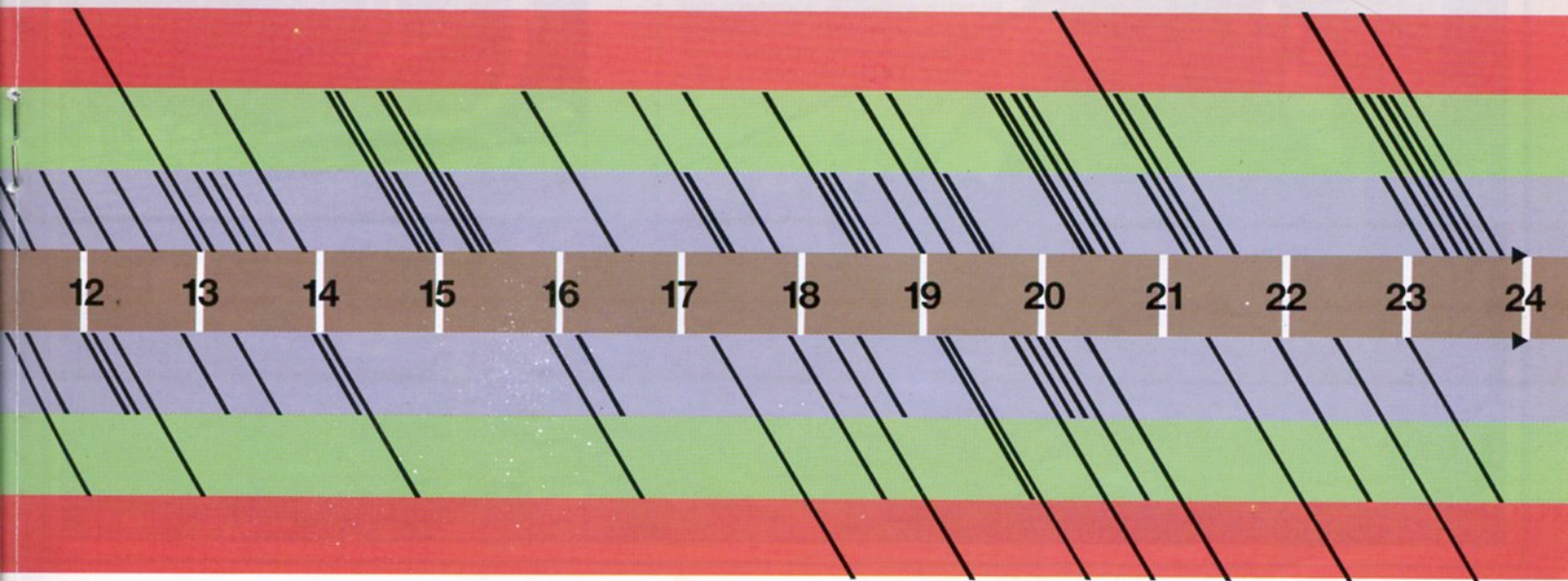
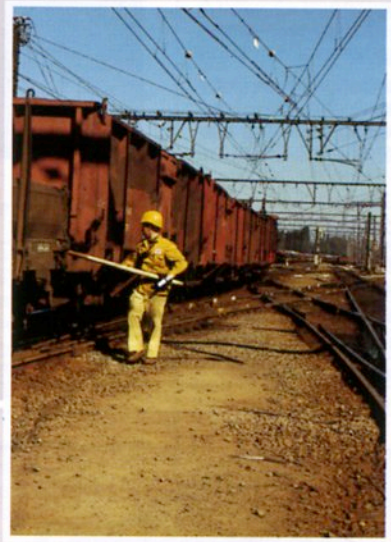


GARE DE MONCEAU





**Arrivées et départs
des trains
du trafic diffus**



le "128" de

C'est un fort beau wagon qu'Algeco/VTG a présenté au mois de mars en gare de Charleroi à une clientèle "ciblée" de spécialistes de l'industrie lourde.

Nous pourrions l'appeler le "128", puisque cette mention figure en chiffres géants sur le flanc de la citerne. Et 128 n'est pas un signe cabalistique placé là fortuitement par un designer fantaisiste: il s'agit du cubage des deux citernes montées sur un châssis pour une longueur totale de 19m37.

Ce nouveau wagon, venu d'Allemagne, appartient au parc de VTG. Les premières unités sont sorties d'atelier en 1985, et une rame complète tourne déjà en permanence pour la société Rheinbraun sur le réseau de la Deutsche Bundesbahn.

Mais encore...

Le "128" est un wagon-citerne spécialisé dans le transport de poussières de charbon ou de lignite, que l'on charge par quatre ouvertures au sommet, et qu'on décharge pneumatiquement à une pression de 2,5 bar. Il se compose en fait de deux citernes. Le schéma que nous en donnons montre bien les deux trémies terminées par un renifleur.

Pourquoi un tel wagon? Parce que le marché a changé au cours des quinze dernières années. La hausse des prix pétroliers a induit un

report vers le charbon. Bien sûr, le mouvement des prix s'est inversé depuis lors, mais dans bon nombre de raffineries, on a choisi de retraiter le fuel lourd (au moyen de crackers) pour en tirer des dérivés plus nobles. Par ailleurs, voyant diminuer les transports de fuel lourd, les propriétaires de wagons de particuliers ont recyclé irréversiblement une partie de leur parc spécialisé, et n'entendent pas revenir sur le fait.

Le "128" répond donc à un besoin. Certes, la concurrence routière est puissante, particulièrement en Belgique où l'on travaille sur des distances courtes: un camion-citerne peut, le cas échéant, accomplir deux voyages en une journée.

Mais l'acheminement ferroviaire présente en tout cas un avantage: les longs délais de chargement et de déchargement accordés à l'expéditeur et au destinataire, qui les autorisent à programmer leurs manutentions avec plus de souplesse.

Compte également tenu de l'amélioration très sensible des rotations et des délais de livraison procurée par le Plan TOP, il apparaît clairement qu'un wagon apte à transporter une cinquantaine de tonnes de produit en un voyage a quelque chance de donner satisfaction aux utilisateurs. ■



Quelques données métriques

Tare du wagon: environ 29,7 tonnes.

Limites de charge: voyez notre photo.

Charge par essieu: 22,5 tonnes.

Capacité: 128 m³.

Pression d'épreuve: 3,25 bar.

Pression de service: 2,5 bar.

Soupape de sécurité Herose R 2" tarée à 2,5 bar.

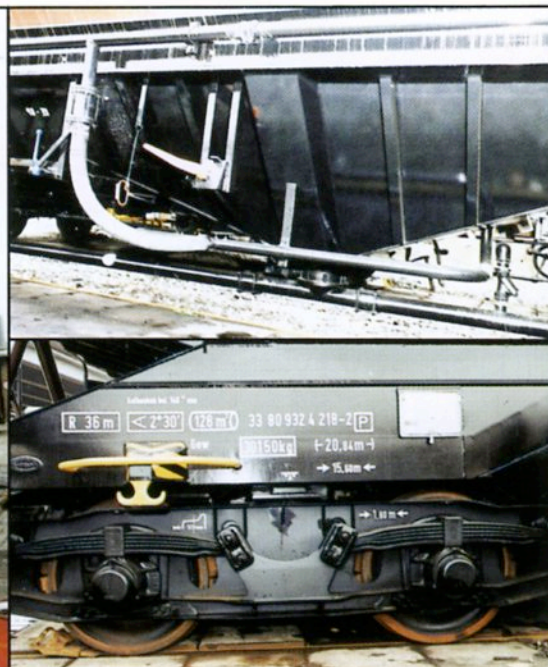
Soupape de sécurité Kito R 3" tarée à —0,01 bar.

Sous les citernes: 4 trémies avec renifleur DN 150

De chaque côté: 1 raccord rapide DIN 3795

1 raccord pour pression d'air DIN 14307

Au sommet: 4 trous d'homme à fermeture rapide DN 500.



importateurs-exportateurs
la SNCB et la SNCF lancent pour vous

GARANTIE CARGO

GARANTIE CARGO

n'est pas un nouveau tarif, ni un train spécial. C'est un "must" offert d'office - et sans majoration de prix - sur plus de 1.000 relations de base entre la Belgique et la France. Une garantie de délai dans le cadre du tarif Franco-Belge (9581) pour les envois en wagons complets isolés.

Vos marchandises voyagent par chemin de fer, en régime accéléré sur le réseau français, dans le cadre du tarif Franco-Belge (9581). Ce peut être, par exemple, du sucre, des produits pétroliers, des acides, des engrais, du verre, ou des câbles en acier.

Vous êtes déjà Garantie Cargo.

GARANTIE CARGO

est un engagement bilatéral.

Pour respecter les délais annoncés, nous avons choisi des itinéraires qui passent par des points frontières performants, Erquelines et Quévy, où les wagons ne s'arrêtent pas.

A nous de transporter vite et bien. A nos clients de réunir les conditions indispensables à cet égard.

Vous êtes expéditeur/destinataire agréé. Vous dédouanez donc les envois dans votre usine, ou votre entrepôt. Cela fait de vous, sans conteste, un client Garantie Cargo. Dans le cas contraire, interrogez votre contact Garantie Cargo. Il vous indiquera comment être agréé par la Douane. Car n'oubliez pas: dédouaner au départ ou à l'arrivée est indispensable pour être Garantie Cargo.

GARANTIE CARGO

est une formule

ouverte.

Nous pouvons étudier avec vous une offre de délai garanti pour des acheminements entre des gares hors réseau de base. Notre représentant commercial peut examiner le projet avec vous et vous proposer le bénéfice de Garantie Cargo sur base contractuelle.

Votre gare de départ, ou la gare d'arrivée, ou même les deux gares n'appartiennent pas au réseau de base. Parlez-en à votre contact Garantie Cargo. Il étudiera la question avec vous, élaborera un projet cohérent et vous proposera, si tout s'arrange, de devenir par contrat un client Garantie Cargo.

GARANTIE CARGO

s'applique à un réseau de base de 23 gares belges et 47 gares françaises. Les wagons remis au transport le jour A, au plus tard 60 minutes avant l'heure de desserte prévue, sont mis à la disposition du destinataire le jour C (parfois D) à une heure déterminée.

Deux grilles-réseau donnent tous les détails pour chaque sens de trafic.

Vous remettez vos wagons au transport dans l'une des 23 gares belges du réseau de base, et leur destination est l'une des 47 gares françaises du même réseau. Deuxième bonne raison pour bénéficier de Garantie Cargo.

Mais si ce n'est pas le cas, voyez vite le point suivant.

GARANTIE CARGO

c'est aussi un gage de fiabilité.

Nous annonçons un délai. Nous le respecterons.

Et s'il nous arrivait de prendre plus d'une heure de retard à la livraison, nous rembourserions à notre client 10% des frais de transport.

Garanti sur facture!

Votre confiance va à ce qui est fiable. Vous êtes donc Garantie Cargo. Car il s'agit essentiellement de fiabilité. Délai tenu, vous payez le prix du tarif, sans majoration. Délai dépassé de plus d'une heure: cela nous coûte 10% de notre rémunération; sans aucun embarras pour vous: vous remettez le document de transport à votre contact Garantie Cargo, et lui se charge de la procédure. ■



Regardez bien. D'abord, les lampes, cuivre et satin rose. L'œil accommodé. Il voit les tables vêtues de blanc légèrement rosé, vaisselle de faïence blanche polygone, couverts d'argent. La pupille s'ouvre encore. Voilà les panneaux muraux, en bois rougeoyant, rythmés par des carrés décoratifs en marqueterie. Ouvrez l'œil un peu plus: vous apparaissent la moquette et les banquettes bien alignées, en velours sombre. Et si ce n'était quelques tables centrales encadrées de fauteuils bois et rose orangé, vous seriez, pour de vrai, dans cette voiture-restaurant fleurie où des générations de princes et de diplomates ont goûté le plaisir d'aller à Nice, à Rome, à Madrid, à Venise... Au début de ce siècle. Une voiture Pullman. Ah, le nom sonne clair dans la mémoire, et vous fait basculer dans une nostalgie, qui est toujours bien ce qu'elle était!

Le réalisme rejoint la fiction: le Pullman est là, à l'orée de Bruxelles, en gare, et vous accueille pour un dîner d'affaires, un souper "à ambiance", une agréable rencontre à table.

La Compagnie Internationale des Wagons-Lits a ouvert, le 22 juillet, un restaurant de classe, appelé "Pullman", dans le cadre idéalement reconstitué de ces voitures de rêve. Une adresse: rue de France, à l'entrée de la gare du Midi.

Une légende en quelques dates
George Mortimer Pullman était un industriel américain, né à New York en 1831, mort à Chicago à l'âge de 66 ans. Il fut le détonateur d'une explosion formidable des voyages en train dans le Nouveau Monde. Voitures-restaurants, voitures-salons, voitures-lits... La Pullman Palace Car Company fournit aux chemins de fer américains tous les ingrédients d'une impérissable légende.

Un certain Sir Davison Dalzier, de la Compagnie des Wagons-Lits, introduisit de 1925 à 1931 quelque 25 trains de luxe Pullman sur le réseau européen, et une soixantaine de services isolés. La Compagnie avait fait le pari d'offrir aux voyageurs "de jour" un confort comparable à celui qu'elle proposait déjà à ses voyageurs "de nuit". Bien sûr, il n'était pas question de servir un repas dans les voitures-salons qu'elle exploitait déjà; les voyageurs devaient se rendre dans une voiture-restaurant. La conception de Pullman combinait les deux, et fut une révélation pour les Européens.

Le premier train composé de voitures Pullman prit le départ le 15 décembre 1925 à Milan, pour mener ses occupants à Nice. En 1926, deux autres services prestigieux furent créés. Le Sud-Express, l'un des vétérans de la Compagnie, ne fut pas à proprement parler une innovation, mais une rénovation d'un train qui existait depuis l'an 1900. L'inauguration eut lieu le 28 août 1926 entre Paris et Biarritz.

Splendeurs d'autan à la carte

Quelques semaines plus tard, le 11 septembre, la Flèche d'Or quitta la capitale française. Destination: London, via Calais et Douvres. Passé les célèbres falaises, le train était repris par la Pullman

anglaise, sous le nom de Golden Arrow. La Flèche d'Or fut, dans l'entre-deux guerres, l'un des trains les plus rapides du continent: 3 heures et 10 minutes lui suffisaient pour aller de Paris à Calais sans arrêts.

Les voitures Pullman connurent leurs années glorieuses de 1927 à 1929: on créa pas moins de 18 trains de luxe et 20 services isolés (au moyen de 140 voitures de différents types). Des noms? En voici.
1927: L'Etoile du Nord (Paris - Bruxelles - Amsterdam)

Londres - Vichy Pullman Express
Calais - Bruxelles Pullman Express
Gothard Pullman Express (Bâle - Munich - Milan)
1928: trains Pullman sur la relation Turin - Venise, Rome - Naples, Paris - Côte belge.
1929: L'Oiseau bleu
L'Andalucia Pullman Express.

... et vous pouvez compléter encore cette illustre galerie que les fanas du rail ne sont pas seuls à connaître. Tout le monde a bien, dans un coin de la mémoire, le nom d'une de ces merveilleuses machines à voyager!

Parce que les trains Pullman ont transporté des princes, des diplomates, des stars, des playboys, des agents secrets... Dans chaque voiture, on imagine des intrigues, des aventures frivoles, des passions foudroyantes, des manigances plus secrètes que l'âme d'un ermite. La légende des grands de ce monde est accrochée aux porte-bagages cuivrés et aux verres en cristal des voitures Pullman.

Le 22 mai 1971, le Sud Express accomplissait son dernier voyage au terme de 45 ans de bons services. C'était en même temps la fin



TARIFS A VENDRE

des Pullman. Une fin qu'on avait pu prévoir. Les trains TEE avaient un succès incontestable - et croissant. Le matériel des années 60 n'était plus adapté à une exploitation moderne, qui associe hautes vitesses à sécurité optimale.

Les amoureux du chemin de fer en nourrissent d'impérissables regrets. Mais on ne peut fermer la porte au présent et à l'avenir. Et il reste les musées ferroviaires pour vibrer de nostalgie devant ces témoins d'hier et d'avant-hier. Et peut-être quelques trains spéciaux, qui feront certainement le plein.

Un défi: la gastronomie d'antan
Les trains de luxe ne sont plus de notre époque, mais le nom de Pullman reste inscrit à jamais dans notre culture.

Le nouveau restaurant de classe "Pullman" est une copie conforme d'une voiture ancienne, à double échelle. L'étude de conception et de décoration intérieure a été confiée à un bureau d'architectes bruxellois, et la réalisation au personnel spécialisé de la Compagnie même! Cela paraît incroyable, mais ça ne l'est pas du tout: le personnel des ateliers CIWLT d'Ostende a une expérience unique des voitures Pullman.

Depuis le 22 juillet, ce cadre exceptionnel vous attend, exceptionnel dans l'ensemble d'un grand complexe comme Bruxelles-Midi, dont il est totalement indépendant et isolé.

La carte comprend un choix classique varié, outre un "menu du jour" et un "menu gourmand", proposés à des prix raisonnables (750 et 1.250 francs). La carte des vins est attrayante: la cave se compose principalement de vins français traditionnels.

L'exploitant du restaurant Pullman, la Compagnie Internationale des Wagons-Lits, vise un retour à la gastronomie renommée d'antan, un défi qui ne doit pas déplaire au client. Nouveau restaurant, style culinaire propre, qui sera, à une cadence précise, souligné par des dîners spéciaux: dîner Pullman, dans la nostalgie des années trente; dîners de chasse en saison; dîners de fête traditionnels en fin d'année, pour Noël et le Nouvel an...

Le restaurant Pullman ne tardera pas à faire ses preuves gastronomiques. Dans un cadre superbe, sa cuisine de qualité, basée sur une longue tradition, fera de lui un véritable établissement de classe.

Restaurant Pullman
Rue de France
1070 Bruxelles
(complexe de la gare de Bruxelles-Midi)

Ouvert tous les jours de 12.00 h à 15.00 h et de 17.30 h à 21.30 h

Réservation: tél. 02/218.60.50, poste intérieur 5010, télex 21766

Le restaurant comprend une petite salle de conférence pour 16 personnes.

La SNCB met à la disposition de sa clientèle les textes officiels des tarifs en vigueur tant en service voyageurs qu'en service marchandises.

Ces tarifs peuvent être acquis auprès du bureau 61-12 de la Direction commerciale, 60*24, rue Ravenstein, 1000 Bruxelles. Ce service peut être atteint par téléphone au numéro 02/525.26.88 (ligne directe).

Nous donnons ici, à toutes fins utiles, la liste des tarifs "marchandises par wagons complets" et leur prix de vente. Les prix sont donnés TVA (6%) comprise.

Tarifs intérieurs

Fascicule n° 1: Loi du 25.08.1891 concernant les contrats de transport. Règlement Général pour le transport des marchandises. En français ou en néerlandais. 100 F.

Fascicule n° 2: Distances d'application pour les envois par wagons complets. 17 brochures en français et néerlandais. 74 F par brochure (les 17 pour 1.258 F).

Fascicule n° 4: Affectation et infrastructure des points tarifés. Répertoire des Clients. Raccourcissements. En français et néerlandais. 1.007 F.

Fascicule n° 6: Wagons complets. Tarifs généraux et tarifs spéciaux. Nomenclature des marchandises. En français ou en néerlandais. 725 F.

Fascicule n° 6 bis: Tarifs exceptionnels wagons complets. En français ou en néerlandais. 297 F. N.B. Ce fascicule ne peut être fourni qu'aux clients abonnés au précédent.

Tarifs internationaux

Numéro 5090: Tarif germano-belge pour le transport de combustibles minéraux RFA - Belgique. En français, néerlandais et allemand. 848 F.

Numéro 5092: Tarif germano-belge pour le transport par chemin de fer de produits sidérurgiques RFA - Belgique. En français, néerlandais et allemand. 530 F.

Numéro 5600: Tarif international pour le transport de marchandises en wagons complets par ferry-boats entre l'Angleterre et la Belgique via Harwich-Zeebrugge. En français, néerlandais et anglais. 375 F.

Numéro 6201: Tarif international pour le transport de pigeons voyageurs Belgique - France. En néerlandais et français. 120 F.

Numéro 6600: Tarif ferroviaire germano-belge pour marchandises (DBGT). En français, néerlandais et allemand. 1.500 F.

Numéro 8450 (ex 9151): Tarif marchandises scandinave-belge pour le transport de certaines marchandises par wagons complets entre des gares danoises, norvégiennes et suédoises, et des gares belges. En français, néerlandais et allemand. 742 F.

Numéro 8700 (DIUM): Distancier international uniforme pour le transport de marchandises en wagons complets.

1) France: 1.340 F. 2) RFA & Danemark: 1.600 F. 3) Italie: 1.030 F. 4) Benelux: 600 F. 5) Autriche & Suisse: 1.160 F. 6) Grande-Bretagne: 1.400 F.

Numéro 8800: Tarif belgo-néerlandais pour le transport de marchandises en wagons complets. En français et néerlandais. 750 F (1.000 F avec farde).

Numéro 9001 (CECA): Partie I: conditions d'application du tarif. En danois, ou allemand, ou français, ou italien, ou néerlandais, ou anglais, ou grec. 1.200 F par langue. Partie II: Combustibles minéraux solides et minerais métallurgiques. Dans les 7 langues. 2.000 F. Partie III: Produits sidérurgiques. Dans les 7 langues. 2.000 F.

Numéro 9004: Tarif franco-belge pour transport de produits sidérurgiques. En français et néerlandais. 371 F.

Numéro 9005: Tarif international pour le transport de produits sidérurgiques Belgique-Italie. En français, néerlandais et italien. 318 F.

Numéro 9012: Tarif germano-belge pour le transport de produits sidérurgiques en provenance de certaines gares allemandes et exportés via certains ports de mer belges. En français. 60 F.

Numéro 9111: Belgisch/Nederlands-Oostenrijks Zeehaventarief (BOZ-NOZ) voor het vervoer van goederen als vrachtgoed in wagenladingen tussen Belgische en Nederlandse zeehavens enerzijds en Oostenrijkse stations anderzijds. En néerlandais et allemand. 529 F.

Numéro 9145: Tarif européen pour le transport des transconteneurs en wagons complets (Transconteneurs-Tarif). En français, allemand et néerlandais. 775 F.

Numéro 9147: Tarif marchandises belgo/néerlandais-autrichien. En français, néerlandais et allemand. 530 F.

Numéro 9330: IBERIATARIF. Tarif international pour le transport par wagons complets, en grande vitesse, des fruits et légumes frais en provenance d'Espagne et du Portugal à destination d'autres pays européens. En français, allemand, anglais et espagnol. 848 F.

Numéro 9501: Tarif international pour le transport en petite vitesse, par wagons complets, de denrées alimentaires de l'Italie à destination de la Grande-Bretagne. En français et anglais. 318 F.

Numéro 9505: Tarif international pour le transport de certaines marchandises par wagons complets de l'Italie vers la Belgique. En français, italien et néerlandais. 1.272 F.

Numéro 9506 (ex 9260 - 9476 - 9503): Transports de marchandises en wagons complets Belgique - Pays-Bas, certains ports de mer allemands, français et Bâle. En français, néerlandais et allemand. 636 F.

Numéro 9524: Tarif franco-néerlandais pour le transport de marchandises en wagons complets. En français et néerlandais. 1.590 F sans farde; 1.855 F avec farde.

Numéro 9581: Tarif franco-belge pour le transport de marchandises en wagons complets. En français et néerlandais. 1.200 F.

Numéro 9635: Internationaal tarief voor het vervoer van goederen als wagenlading in ferry-boatwagens tussen Groot-Brittannië en Nederland via Harwich-Zeebrugge. En anglais et néerlandais. 371 F.

Numéro 9950: Tarif international pour le transport par wagons complets entre la Belgique et la Tchécoslovaquie. En français, néerlandais et tchèque. 1.400 F.

Bressoux mieux équipé

Opérationnel depuis 1972, le terminal SNCB de la gare de Bressoux a connu son apogée en 1984. Cette année-là, il a enregistré un trafic de 9.207 conteneurs, semi-remorques et caisses mobiles, contre 505 lors de sa première année d'existence.

Il était équipé au départ d'une grue portique sur rails, à laquelle est venue s'adjoindre entretemps une grue mobile d'une capacité de levage de 33 tonnes, qui peut effectuer des manutentions en-dehors de la zone du portique.

Confiante dans l'avenir des systèmes intermodaux, la SNCB a entrepris à Bressoux d'importants travaux: un second terminal est

en construction, la dalle du terminal actuel va être rénovée, et des zones supplémentaires de parking verront le jour.

Récemment, c'est le bâtiment de service qui a été remodelé, de sorte que les exploitants du terminal travaillent moins à l'étroit et puissent de cette manière fournir un meilleur service aux utilisateurs.

Il est intéressant de savoir que la société Interferry a installé un représentant permanent à Bressoux, tout comme TRW, qui traite le trafic combiné rail-route. Des clients y sont également implantés: la s.a. Cobetra, qui dispose de bureaux, d'un atelier, et de parkings pour ses tracteurs, conteneurs et caisses mobiles; la s.a. Arcus Belgium, filiale de Barth Arcus Allemagne, spécialisée en caisses mobiles. La s.a. Depaire, toute proche, travaille également en conteneurs. Et n'oublions pas la douane, dont une antenne occupe trois locaux de la gare.



Le potentiel actuel (et surtout futur) de Bressoux offre des possibilités encore méconnues de nombreuses entreprises confrontées à des problèmes de transport. Les spécialistes du transport intermodal y trouvent d'excellentes conditions, puisque le terminal est un proche voisin de l'autoroute et de son échangeur de Cheratte.

Ajoutons que dans la zone desservie par Bressoux (et non plus seulement au terminal), tous types de trafics confondus, la SNCB a traité l'année dernière 74.232 wagons, totalisant une charge un peu supérieure à 7 millions de tonnes.

Claude Durand dirige Intercontainer

Lors de la réunion du 6 mai 1986 à York, le conseil d'administration de la société Intercontainer a désigné Claude Durand pour succéder à Gilbert Fléchon comme directeur général de la société à partir du 1er janvier 1987. Gilbert Fléchon a dirigé Intercontainer depuis sa création en 1967.

Claude Durand est âgé de 52 ans. Licencié en droit et docteur en sciences économiques, il aura dirigé jusqu'à fin 1986 la division Trafic Combiné de la Direction Commerciale Marchandises à la SNCF.

Par ailleurs, des changements sont intervenus dans le conseil d'administration d'Intercontainer. Alajos Mester, directeur général adjoint des chemins de fer de l'état hongrois (MAV) et Ernst Røstved Jensen, directeur général adjoint des chemins de fer de l'état danois (DSB) se sont retirés. Le premier a été appelé à de nouvelles fonctions en qualité de représentant général de son réseau en République Fédérale d'Allemagne, et le second a pris sa retraite le 31 août.

L'assemblée générale d'Intercontainer réunie le 25 juin a nommé pour leur succéder Andras Ambrus, directeur général adjoint des MAV, et Peter Langager, directeur du service commercial et du transport des DSB, et ceci à dater du 1er septembre de cette année.

CASE 25: ON CHANGE


Vous faites imprimer vous-même vos lettres de voiture internationales. Un modèle vous a été donné, voilà quelques mois. Vous l'avez suivi "à la lettre".

L'Administration centrale de la TVA a pris en septembre une décision qui modifie un peu les mentions à imprimer en case 25 de la lettre de voiture.

Désormais, en cas de trafic international, plus aucune mention relative à la TVA ne doit être portée en lettre de voiture (en cas de trafic intérieur, une mention d'exemption de la TVA peut toutefois être apportée).

Aussi, en case 25 de la lettre de voiture (celle où l'expéditeur précise la nature de la marchandise et de l'emballage, les marques éventuelles et le nombre d'unités), la troisième ligne - "Exempt de TVA belge si trafic international" - ne doit plus être imprimée.





Le Plan TOP se développe

RAPIDITÉ FIABILITÉ

pour vos transports
aussi vers l'étranger

Vous êtes déjà nombreux à en avoir fait l'expérience. Dans le cadre du Plan TOP, la SNCB achemine désormais les wagons complets isolés en régime jour A/jour B à l'intérieur de nos frontières. A l'entière satisfaction de ses clients industriels et commerçants.

Mais le Plan TOP va déjà plus loin. Il vous propose à présent trois nouveaux produits "haut de gamme" vers la France, la Suisse et la porte de l'Italie. De quoi s'agit-il? D'Interdelta, du Porte d'Italie Express et de Garantie Cargo. Trois offres dont vous entendrez encore souvent parler. Peut-être trois solutions idéales à vos problèmes de transport.

Vous exportez... un peu, beaucoup, régulièrement. Bonnes raisons pour que nous en parlions. Téléphonez-nous, convoquez-nous. Venez nous voir. Exposez vos problèmes à notre représentation commerciale dans votre région. Elle choisira avec vous la formule rapide, fiable, économique - en un mot, de qualité - qui répond à votre attente.

TOP PLAN

Service de qualité
aussi vers l'étranger

Chemins de fer belges

la nuit blanche du charbon



C'était le mardi 9 septembre. Gare Centrale. Voie 6. Il est 23 heures. Quelques wagons plats ont été mis en stationnement sous les panneaux publicitaires de 20 m² qui font face au quai 6. Neuf artistes ont déposé pinceaux et pots de peinture devant le panneau qui leur a été affecté. Le coup d'envoi donné, ils auront une nuit pour réaliser, sur cette grande surface, leur vision "publicitaire" du charbon.

Jean-Louis Bruyère (27 ans), Yannic Carlier (23 ans), Hugo Duchateau (48 ans), W.J.C. Free (45 ans), Vanche (37 ans), Angel Vergara Santiago (dont nous ignorons l'âge), Albert Pepermans (39 ans), Claude Panier (bientôt 30 ans) et Johan Daenen (28 ans) se sont prêtés à ce arthappening fortement teinté de visées commerciales.

Le promoteur : AURACO, association pour l'utilisation rationnelle des combustibles. Ses partenaires : Publifer, qui assure la régie de la publicité sur le domaine du chemin de fer, et la SNCB elle-même, bien sûr, directement intéressée puisqu'elle transporte bon an mal an 1.150.000 tonnes de charbons domestiques.

Auraco n'en était pas à sa première action d'information commerciale. On lui doit la campagne "charbon", développée en spots ciné-télé, en affiches, en annonces qui assurent "vous avez mille fois raison". Cette action-ci avait une allure différente. Assortie d'un concours ouvert aux voyageurs qui fréquentent Bruxelles-Central (un bon moyen pour attirer l'attention de monsieur-tout-le-monde sur le thème de base), elle utilisait les forces vives inventives de 9 créateurs, c'est-à-dire de 9 spécialistes de la communication visuelle, et pouvait déboucher sur le choix d'un motif d'affiche percutant.

Pour Publifer, le cas était nouveau également. Panneaux loués jusqu'au 31 décembre de cette année, panneaux diversifiés comme jamais (9 "affiches" différentes), images créées sous les yeux mêmes des vendeurs d'espace (s'ils ont passé une nuit blanche!), impact international, puisque la fédération des régisseurs de publicité ferroviaire s'est intéressée à la chose au point de décerner, elle aussi, un prix à un artiste...

L'affaire valait bien une nuit blanche. Et les deux artistes primés, l'un par le public (Johan Daenen) l'autre par la fédération des régisseurs (Claude Panier - ex-aequo avec Johan Daenen!) auront sûrement gardé de ce happening un souvenir hors du commun.

Claude Panier nous disait d'ailleurs, une douzaine d'heures après avoir terminé sa création, que cette nuit passée à monter et descendre d'une échelle pour "couvrir" une telle surface était pour lui une expérience unique. A renouveler? A cela, il ne nous a pas répondu.

Anvers-Lille direct!

Depuis le passage aux horaires d'hiver, la relation IC entre Anvers et Lille a connu des aménagements importants. Le temps de parcours a été raccourci, la relation est assurée par des trains directs, la desserte est cadencée... toutes choses que les usagers réclamaient depuis un certain temps déjà et que des raisons techniques avaient obligé à ajourner.

La mise en service de locomotives bicourant (3.000/25.000 volts) permet de réaliser le trajet sans changement de train à Mouscron. De ce fait, les voyageurs gagnent de 10 à 15 minutes sur les horaires anciens.

La relation est assurée à la cadence d'un train toutes les deux heures, de 7h58 à 19h58, avec arrêts à Gand-St-Pierre, Courtrai et Mouscron. Le premier train du matin (départ 4h58) permet de prendre à Lille le TGV de 7h23, qui dépose les voyageurs à Lyon vers 12 heures sans faire arrêt à Paris. Ne roulant que du lundi au vendredi, il est tout particulièrement destiné aux voyages d'affaires.

Pour mieux dédouaner

Afin de mieux informer la clientèle et de faciliter l'accomplissement des formalités nécessaires au moment de retirer des envois internationaux arrivés à Bruxelles-Entrepôt, la SNCB a installé là-même un bureau de renseignements, dans le couloir central (accessible par le numéro 3 de la rue Picard à 1210 Bruxelles).

Ouvert du lundi au vendredi, de 8 h à 16h30, ce bureau dispense toute l'information nécessaire et peut procurer un plan détaillé de l'entrepôt.

Les renseignements relatifs aux envois internationaux arrivés à Bruxelles-Entrepôt peuvent également être obtenus par téléphone, au numéro 02/427 31 43.

Les visages de notre représentation commerciale à Anvers

Au cours de son année jubilaire (il y a un an), la SNCB a réalisé, en trafic de marchandises, son troisième meilleur résultat de tous les temps : 72,4 millions de tonnes transportées. Certes, de ce volume impressionnant, deux tiers environ sont pris en charge pour le compte de l'industrie lourde (marchandises CECA). Un léger mieux dans la sidérurgie a eu en 1985 des effets bénéfiques immédiats pour le transport ferroviaire. Plus d'un tiers de ce volume, quelque 25 millions de tonnes, concerne le port d'Anvers.

Acquérir un tel volume de trafic n'est pas une affaire de tout repos, mais une tâche de dimension, qui repose notamment sur les épaules de la Représentation Commerciale Régionale ouverte à Anvers par la SNCB.

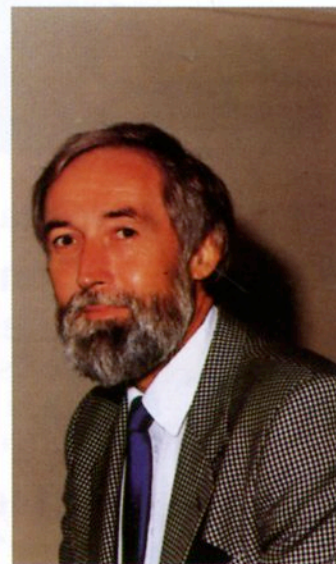
Précédemment confiées à messieurs Herremans et Van De Waltous deux "admis à la retraite" - les destinées de cette antenne régionale ont été, très officiellement, remises entre les mains de Francis De Pooter et Jacques Vanderheyden, le second étant l'adjoint du premier.

miques et engrais, 5 ans au titre d'adjoint au chef de division "produits non-CECA" et 1 année comme chef des ventes à l'industrie lourde. La problématique des transports de marchandises - CECA ou non, tant en trafic intérieur que dans les flux internationaux - est donc pour lui une matière quotidienne, qu'il manie avec aisance.

Jacques Vanderheyden a - au propre et au figuré - "blanchi sous le harnais" ferroviaire. Après avoir terminé ses humanités, il commença en 1957 une carrière de cheminot, qui le mena dans des services voyageurs comme dans des services marchandises. En 1975, il prit la direction d'un bureau du service de la Voie, à Bruxelles. Cinq ans plus tard, il revenait au département marchandises de la direction commerciale, avec le titre d'inspecteur. En 1982, il fut chargé, à titre intérimaire, de diriger la représentation commerciale régionale de Bruxelles, d'où il partit en octobre 1984 pour exercer des fonctions comparables à Anvers. Ses trente ans (ou presque) d'expérience du rail font de lui un partenaire commercial de haut niveau.

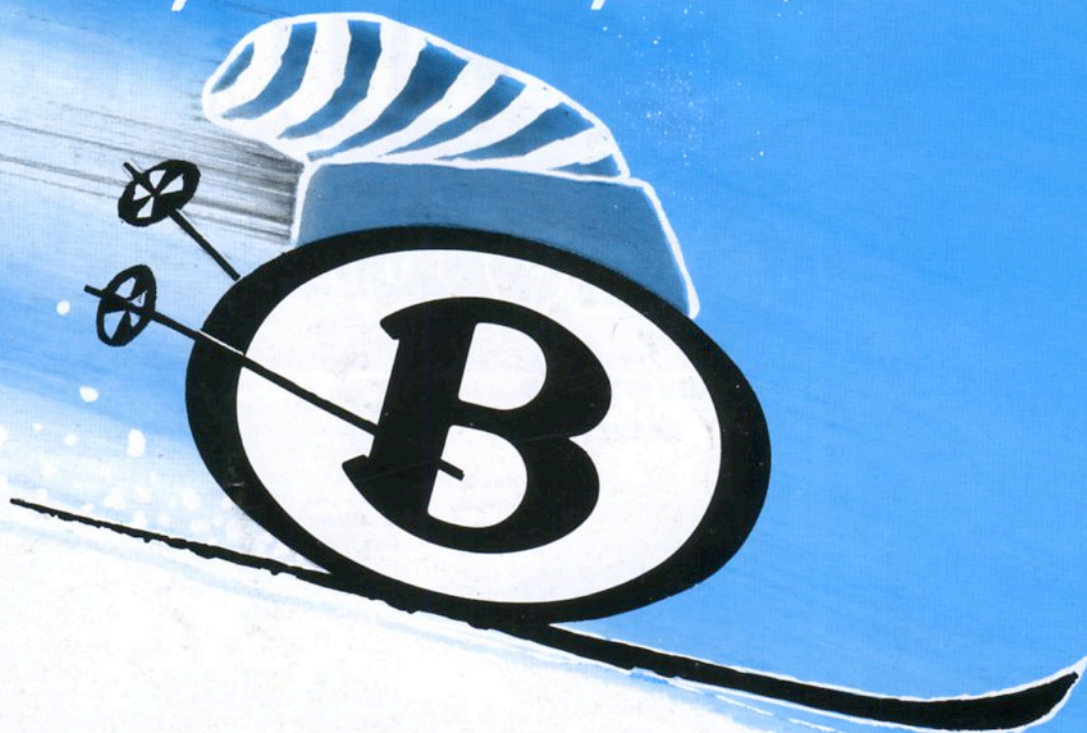


Licencié en sciences commerciales et financières, marketing et distribution, Francis De Pooter est entré à la SNCB en 1969, d'emblée à la Direction Commerciale, où il travailla 6 ans dans le cadre du bureau d'études économiques, puis 5 ans comme chef de produit dans le secteur des produits chi-



Voilà donc un duo de grand talent, capable de relever le défi du trafic anversoïse, et bien décidé à le faire.

Rapidité, confort, sécurité...



Le train c'est super.



**Les vacances de neige en train...
c'est tellement plus agréable.**

Vous embarquez le soir, sans vous soucier des conditions météo. Vous vous installez confortablement... et comme dans un rêve, dès le matin, vous êtes à destination, tout frais et dispos, prêt à profiter pleinement de vos vacances.

**Connaissez-vous toutes les
formules couchettes et voitures-lits?**

Vous pouvez au choix voyager seul, à deux, à trois ou encore en groupe, dans les meilleures conditions de confort.

**Et les tarifs spéciaux sports
d'hiver?**

Des forfaits tout compris Railtour et FTS et des avantages importants pour les familles et les groupes. Déjà à partir de deux personnes.

Tous renseignements peuvent être obtenus auprès des gares et des agences accréditées.

