

INFORMATIONS S.N.C.B.

BULLETIN DES CHEMINS DE FER BELGES

(B)

87
SEPTEMBRE

P.P.I.	7	45
5000 NAMUR 1		

Publication mensuelle
sauf les 1^{er}, 4^{er}, 7^{er}, 8^{er}
et 10^{er} mois



*disponibilité
et performance:
les experts SNCB
à votre service.*

(B)

PAUL FÖNKEN

SOMMAIRE

En pages 15 à 17 : les experts de la SNCB à votre disposition.

Le rail : disponibilité et performance à votre service

est présenté par Albert Counet et Frans Smolders : p. 3

Il sera plus international que jamais : p. 4

axé sur trois lignes de force : la qualité, la fiabilité et le duo compétitivité/rentabilité : p. 5

Après le Plan TOP, remodelage du trafic intérieur : p. 5

Il passe à l'échelle continentale, dans le cadre de Trans Euro Freight et des produits EURAIL p. 6

Il propose des produits ciblés sur des axes porteurs : p. 7

Il canalise les transports, les suit - avec vous - en temps réel, il vous aide à accomplir les formalités douanières : p. 8-9

Et il trouve un pôle de développement très prometteur dans les techniques intermodales : p. 10-11



Informations SNCB est le bulletin trimestriel de contact de la SNCB avec sa clientèle marchandises. Il est édité par le service des Relations Extérieures pour le département Marketing et Ventes.

Editeur responsable : W. Van Gestel - Bruxelles

Rédaction :
Rue Ravenstein 36 bte 7
1000 Bruxelles
Tél. 02/525 36 35 - 525 36 84

Impression : Hoorens Printing - Kortrijk-Heule

Membre **fppb**

Photos
LAMBERT : p. 2
VAN DAMME : p. 10-11
SNCB

A découvrir encore dans ce numéro :

- RailEasy, de nouveaux progrès : p. 9
- Intercontainer en 1986 : p. 12
- TRW en 1986 : p. 12
- Interfrigo en 1986 : p. 13/14
- Notre parc de wagons amélioré : p. 13/14
- Super Spot, une offre d'été : p. 13/14
- Un premier semestre en demi-teintes : p. 13/14
- VTG, nouvelle structure : p. 13/14
- Service-client à Anvers : p. 13/14
- Nouveau tarif sur l'Allemagne : p. 13/14

Cher client, cher partenaire,

Le 1er juin 1986, nous nous sommes assigné un objectif prioritaire: la reconquête de la confiance de nos clients. Nous avons lancé le Plan TOP, dont les objectifs de qualité et de fiabilité ont rapidement été atteints. Ensuite, nous avons proposé des délais garantis et des prix très compétitifs dans le cadre d'Interdelta qui, au 1er juin 1987, relie 80% de la Belgique à la région Rhône-Alpes en un délai garanti de 35 heures environ.

Avec la collaboration de 23 réseaux européens, nous venons de lancer TRANS EURO FREIGHT et en 1988 viendront les produits EURAIL vers l'île de France, l'Autriche et la Scandinavie.*

Tous ces produits nous permettent d'attaquer notre second objectif: la conquête des marchés. Le chemin de fer assure actuellement 25% des transports intérieurs et 17% des transports internationaux. Nous voulons maintenir nos positions dans les segments où nous sommes les meilleurs et les améliorer dans les créneaux où nous possédons un avantage compétitif.

Nous procéderons selon trois axes simultanés: le train complet, la massification du diffus pour lui donner le niveau de performance du train complet et le transport combiné.

Ainsi, nous relèverons l'extraordinaire défi qui se présente aux chemins de fer: la libéralisation complète des échanges intra-européens en 1992.

Grâce aux progrès de productivité réalisés depuis trois ans et à ceux qui le seront encore à court terme, nous attaquerons les marchés en présentant des produits de qualité à des prix compétitifs. Nous restaurerons notre rentabilité et garantirons la compétitivité du service.

Enfin, notre troisième objectif est le repositionnement du client au cœur des préoccupations de chaque cheminot. Nos équipes ont été réorganisées et vous sont présentées dans les pages qui suivent. Les vendeurs sont désormais plus accessibles et mieux armés. Ils ont la ferme détermination d'être utiles et de consacrer tous leurs efforts à la satisfaction de leurs clients.

Le rail: disponibilité et performance à votre service!

**Albert Counet
Marketing et Ventes
Marchandises**

* EURAIL est le label sous lequel les chemins de fer européens présenteront à l'avenir tous leurs produits de haut de gamme.

Nous détaillons ailleurs dans ce numéro comment nous avons l'intention de relever les défis auxquels la SNCB est confrontée, et particulièrement comment nous entendons "passer les qualifications" de 1992.

Le transport combiné, conteneurs et rail-route, constitue un des maîtres-atouts de la SNCB dans cette épreuve: il allie la fiabilité et la rationalité économique du rail sur les trafics de longue distance à la souplesse et au service personnalisé offerts par le transport routier. La SNCB a d'ailleurs joué un rôle de pionnier dans l'essor du transport combiné en Belgique.

Le transport combiné constitue également pour le chemin de fer le terrain sur lequel la concurrence entre modes de transport est la plus vive, précisément parce que les exigences de la clientèle y sont particulièrement sévères et spécifiques et parce que le chemin de fer y sort de ses techniques classiques. Une approche frileuse de cette situation pourrait conduire à une attitude défensive.

Disons tout de suite que cette attitude n'est pas la nôtre.

Nous considérons plutôt le transport combiné comme le champ d'action où le rail et les autres modes de transport peuvent joindre le meilleur d'eux-mêmes pour offrir, ensemble, un service optimal à leur clientèle et à l'économie nationale.

C'est, en un mot, le domaine par excellence de la communauté des professionnels du transport.

Nous vous parlons plus loin de la chaîne logistique. Seule une étroite collaboration entre professionnels - armateurs, expéditeurs, transporteurs, manutentionnaires - permet d'en assurer la continuité.

La SNCB est fermement résolue à insérer toujours plus le talent et l'expérience professionnelle de ses collaborateurs dans ce circuit particulièrement exigeant afin de continuer à servir notre économie nationale en contribuant au développement d'une des techniques de transport les plus porteuses d'avenir.

**Frans Smolders
Marketing et Ventes
Transport combiné**

Le trafic international procure une part importante de l'activité ferroviaire "marchandises": plus de la moitié, à laquelle on doit ajouter les trafics de transit.

Entre 1974 et 1985, le potentiel à transporter (départ et/ou arrivée en Belgique) est passé de 318 à 329 millions de tonnes.

Croissance modeste (3,4%) mais significative dans le contexte de crise économique, d'autant plus que 1974 avait été une excellente année pour tous les modes de transport.

Au cours des 12 mêmes années, les transports internationaux ont nettement pris le pas sur les échanges intérieurs, passant de 51 à 57% du volume transportable.

Les parts de marché détenues par le rail et la voie d'eau se sont effritées au profit du transport routier. En international, par exemple, la part ferroviaire est passée de 19,2 à 17%.

Plusieurs raisons expliquent cette évolution.

- La régression de l'industrie lourde qui constitue l'assise tra-

ditionnelle du transport ferroviaire.

- L'émergence de fabrications plus sophistiquées, à plus grande valeur ajoutée et de plus petit volume, qui ne requièrent pas un transport massif.

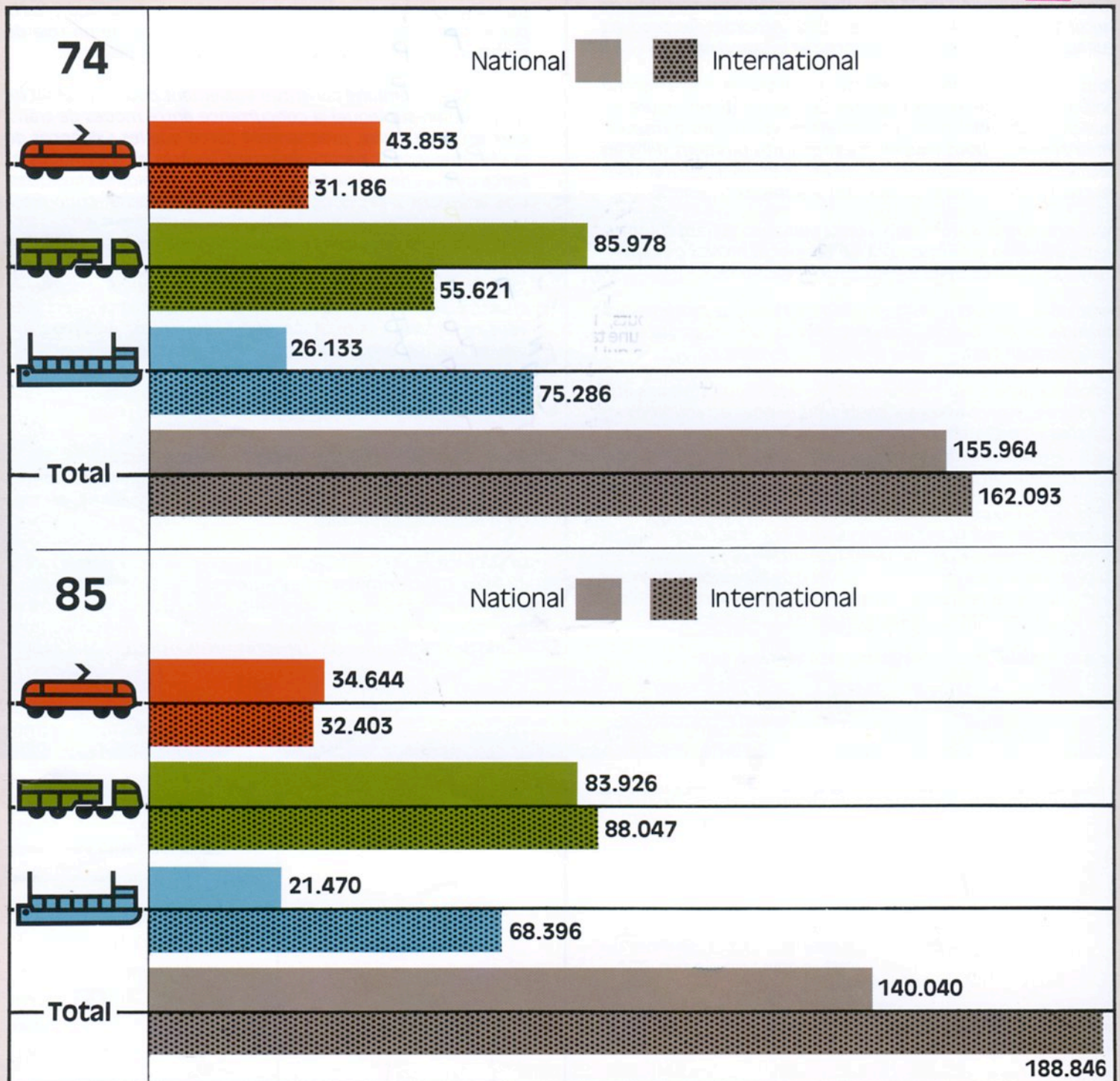
- La localisation des nouvelles entreprises hors de la zone d'influence directe du chemin de fer.

- La préférence des expéditeurs pour la souplesse du transport routier, que leur garantit une multitude de petits entrepreneurs se livrant une concurrence féroce.

Les potentiels d'avenir (notamment ceux des secteurs dans lesquels le chemin de fer était jusqu'ici peu présent) résident surtout dans le trafic international, où la concurrence s'est avérée ces dix dernières années plus performante.

Pour redresser le cap, la SNCB a dès le début des années 80 engagé un effort articulé sur deux types de pistes: des pistes stratégiques et des pistes opérationnelles.

Objectif: international



Stratégiquement, la SNCB veut répondre parfaitement aux besoins des expéditeurs dans trois domaines.

En premier lieu, elle veut améliorer la **qualité** de son offre. Augmenter la vitesse de transport, raccourcir les délais de livraison, c'est travailler dans la ligne de l'époque, que caractérisent:

- ★ l'adaptation rapide des programmes de production;
- ★ la stricte limitation des stocks de matières premières;

Trois axes de progrès

★ l'évacuation immédiate des produits finis.

Deuxième axe: la **fiabilité**. Pour intégrer les transports dans la chaîne logistique de ses clients (concept "just in time"), le transporteur doit garantir une fiabilité totale.

Rendre l'offre totalement fiable permet en outre de fidéliser la clientèle et constitue un avantage concurrentiel important.

Troisième axe stratégique: améliorer la **compétitivité** et la **rentabilité** du produit ferroviaire. En comprimant ses coûts, la SNCB pourra développer une tarification plus attrayante qui la maintiendra dans la course à l'échéance de 1992. La compétitivité des conditions de transport donnera aux clients de la SNCB un surcroît de rentabilité dans le contexte de vive concurrence internationale. Enfin, la rentabilité de ses activités permettra à la SNCB d'adapter son offre à l'évolution rapide des besoins et des techniques.

Sur le plan opérationnel, la SNCB poursuit avec les autres réseaux du continent européen une réforme profonde de son offre.

Des produits up to date

Partant du champ national, elle a très vite franchi les frontières et porté son action de rénovation à grande échelle, profitant des progrès accomplis simultanément dans les pays voisins.

Voyons en détail les axes et les étapes de ce travail.

TOP PLAN

le progrès intra muros

Les objectifs étaient:

- comprimer les coûts par l'utilisation optimale des moyens;



- fiabiliser les acheminements par la concentration des flux;
- accélérer les transports: garantie d'une livraison jour A/ jour B ("saut de nuit") sur tout le territoire.

Cette réorganisation touchait essentiellement les transports diffus, qui échappent à l'acheminement par trains complets. Elle portait sur les trafics "intra muros" (intérieur + import-export maritime) et se réservait trois ans pour accomplir le pas international.

Elle a porté ses fruits. L'objectif jour A/jour B est atteint pour 97% du trafic, les autres cas étant pratiquement insolubles dans le cadre actuel.

La rotation accélérée des wagons a permis une augmentation sensible de la productivité du matériel et une réduction du parc.

La réorganisation géographique engendre une meilleure utilisation des moyens matériels et humains, d'où une diminution des coûts.

Dès le début de notre décennie, la géographie ferroviaire belge a été réorganisée en profondeur: par étapes, l'assortiment géographique a été revu pour être ramené à une dimension exploitable selon des critères de qualité et de rentabilité élevés. L'opération se poursuit d'ailleurs, sur base de normes plus ambitieuses encore.

En juin 1986, le Plan TOP a constitué un pas considérable. Rappelons les bases de ce plan:

- ★ sélection de six gares de formation pour couvrir tous les besoins du réseau;
- ★ établissement de relations très performantes entre ces six gares;
- ★ organisation du trafic sur base de deux triages au maximum par acheminement.



le saut international

Un an après le Plan TOP, les principes sont déjà étendus aux échanges entre 23 pays européens sous l'appellation Trans Euro Freight. Sans brûler les étapes, la SNCB a donc pu progresser plus vite que prévu.

Cette fois,

★ la sélection a porté sur 120 gares de triage internationales, bien équipées, très performantes;

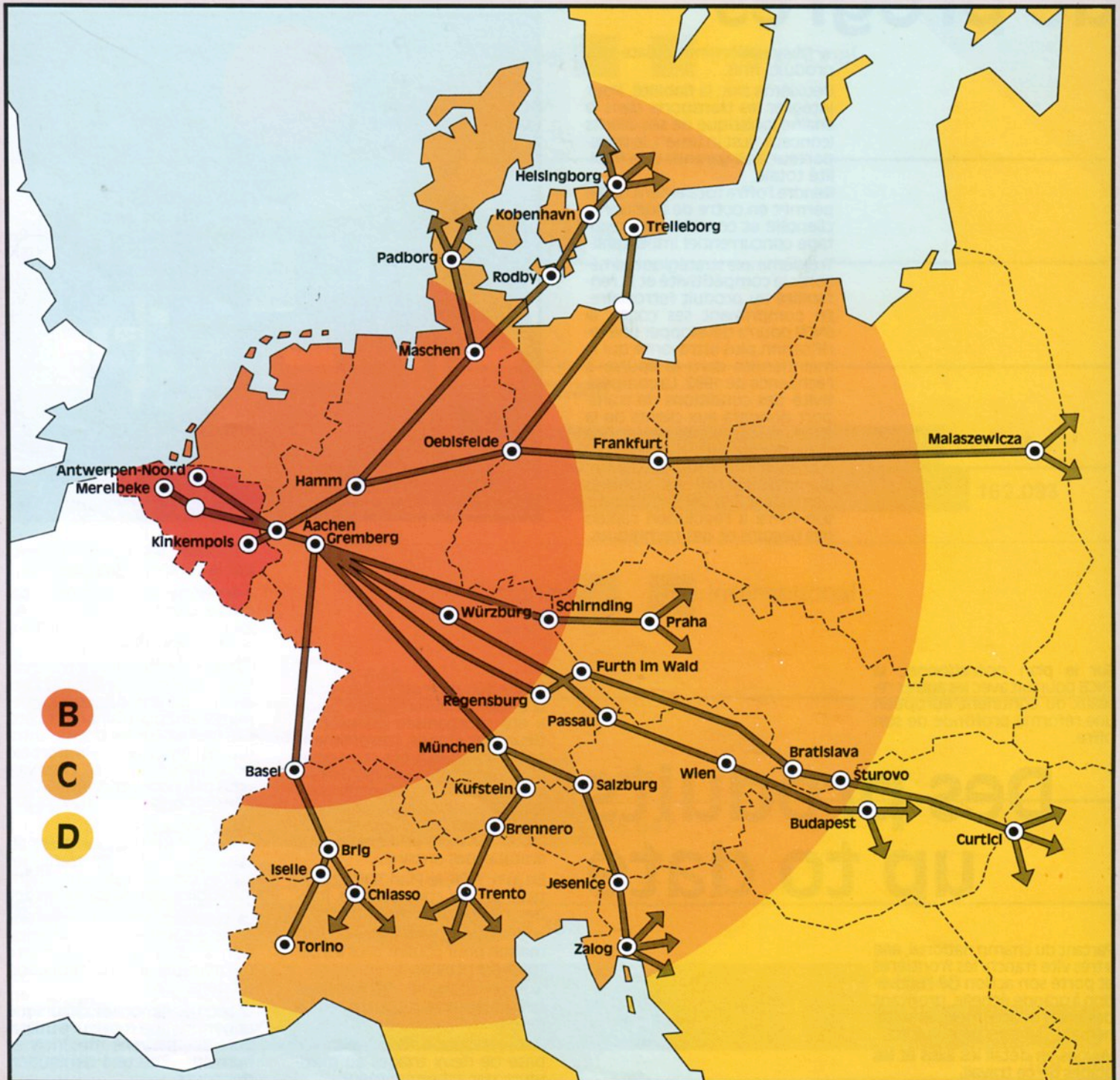
★ 145 liaisons quotidiennes rapides ont été instaurées entre ces gares;

★ les délais d'acheminement entre formations extrêmes ont été ramenés à *jour A/jour B* ou *jour A/jour C* dans presque 90% des cas, *jour A/jour D* sur les distances les plus longues (au-delà de 1.500 km).

L'organisation TEF repose sur

des gares de formation de premier choix, des itinéraires à grande capacité, un nombre très réduit de triages par transport et un suivi très attentif des acheminements inscrits dans ce schéma.

Outre l'accélération des transports de région à région, elle a pour conséquence une diminution sensible des coûts pour les réseaux et une amélioration in-



contestable de la fiabilité du rail.

Trans Euro Freight n'ajoute pas un produit de plus à la gamme des réseaux européens, mais élève la qualité de l'offre pour le produit "ordinaire", c'est-à-dire n'importe quelle marchandise chargée dans des wagons admis à la vitesse de 90 km/h.

TEF se distingue en cela des

produits de haut de gamme comme Trans Europ Express Marchandises (TEEM) ou Trans Europ Container Express (TECE), dont les caractéristiques techniques et commerciales imposent certaines limites aux expéditeurs.

TEF a connu une phase de tests avant d'entrer en application complète le 1er juin dernier. Les leçons de cette phase sont clai-

res: le modèle théorique s'applique sans problème.

Offres ciblées sur des axes porteurs

La SNCB ne s'en est pas tenue à ce qu'on pourrait appeler, sans connotation péjorative, une offre standard. Elle a poursuivi ses trois axes de progrès sur un autre plan: en ciblant son offre d'une façon plus précise encore et en introduisant des éléments de différenciation.

Ciblant sur le produit à transporter, elle a par exemple mis en ligne, selon des horaires réguliers, des trains complets pétroliers au départ d'Anvers pour trois destinations suisses et pour le Grand-Duché de Luxembourg. Un tel ciblage peut être appliqué pour n'importe quel type de marchandise.

Mais elle a surtout ciblé géographiquement, en créant des trains spéciaux de qualité entre des zones économiquement porteuses, à potentiel important.

Le Porte d'Italie Express, qui relie Anvers à la Suisse et à Chiasso suit cette philosophie sur le plan de l'organisation. Il facilite et accélère l'écoulement des flux entre la porte océanique belge et une partie déterminée de son hinterland. Le Porte d'Italie Express n'est pas un train complet mais un train direct groupant des expéditions diverses, qui réunit sur la plus longue partie de l'acheminement les avantages du train complet.

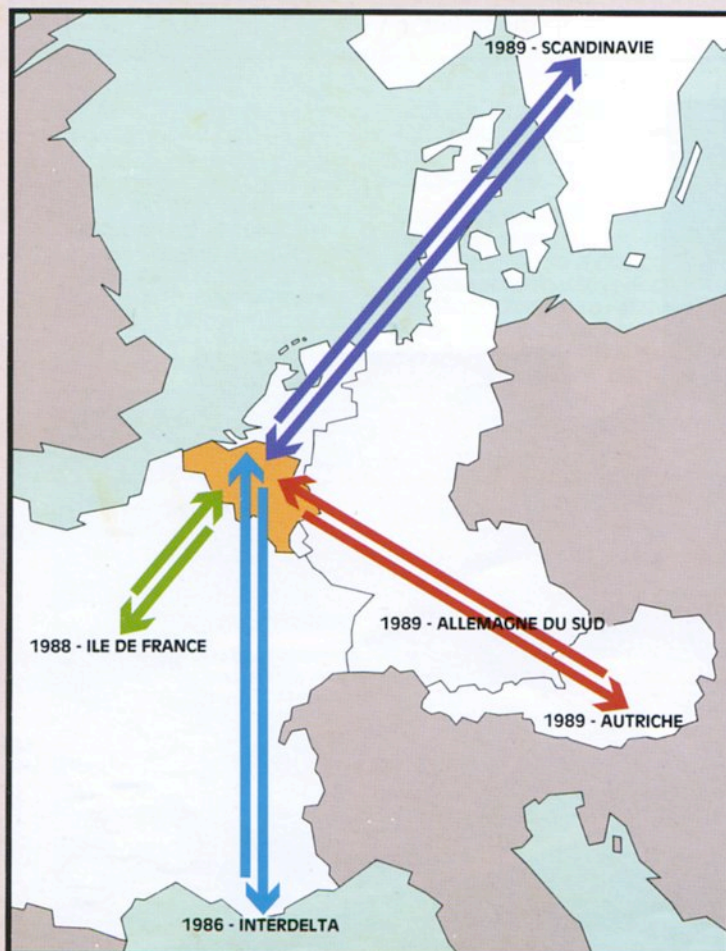
Il fallait aller encore plus loin: compléter ces trains de qualité par des atouts commerciaux qui les inscrivent dans une philosophie de transport contemporaine. C'est-à-dire inventer ce que pour l'instant on appelle toujours les **Express d'Axes**. Les expéditeurs belges connaissent bien le premier du genre, Interdelta.

Interdelta est un train direct

- entre la Belgique considérée comme une zone: rangée portuaire, Campine, centre et bassin sidérurgique traditionnel (soit 80% du territoire);

- et onze zones françaises: les onze départements échelonnés sur le sillon rhodanien, de Lyon à Marseille;
- ouvert à (presque) toutes les marchandises;

- à circulation rapide (100 km/h, pas d'arrêt en frontière) trois fois par semaine: départs les mardis, mercredis et vendredis soirs, arrivées les jeudis, vendredis et lundis matins;



- à délai commercialement garanti: l'heure de livraison est annoncée dans le contrat; un retard de plus d'une heure entraîne le remboursement de 10% des frais de transport;

- à tarification moderne: indépendante de la nature et du poids des marchandises, par wagon, de zone à zone (départ et arrivée toutes gares des deux zones concernées), en tenant compte des prix du marché; le prix est fixé sur le champ grâce aux larges délégations octroyées aux vendeurs;

- assorti éventuellement de prestations complémentaires: acheminements terminaux au départ et/ou à l'arrivée pour des entreprises non raccordées au réseau...

En octobre 1986, lors de son lancement, Interdelta offrait deux départs par semaine et desservait une zone belge moins étendue, pour une gamme de marchandises restreinte. Son succès, son taux d'occupation élevé et son incontestable rentabilité ont engendré des extensions qui lui donnent aujourd'hui plus de qualité encore. Quant à la garantie de délai, c'est bien simple: aucun remboursement n'a dû être consenti depuis le premier voyage d'Interdelta.

D'autres express d'axes sont en préparation.

A l'horizon 88, un train du même genre effectuera la rotation entre la Belgique et l'île de France (autrement dit la région parisienne). L'année suivante, deux nouveaux axes verront le jour: vers la Scandinavie et vers l'Autriche (et le sud de l'Allemagne).

Les réseaux ferroviaires voisins du nôtre ont lancé aussi des offres de qualité du même genre, qui rencontrent un égal succès. A terme, ces express d'axes formeront le haut de gamme des transports ferroviaires internationaux sous le label **EURAIL CARGO**.

Produisez, nous transportons

Le transport par fer s'intègre également comme premier ou dernier maillon dans la chaîne logistique. Le producteur est un spécialiste de la fabrication. Il confie la commercialisation de ses produits à un partenaire ou à une filiale spécialisée. Pourquoi devrait-il être un expert en transport? Ce rôle incombe au transporteur, et la SNCB entend bien le jouer en créant autour de la traction pure un environnement logistique qui dégage ses clients de tout souci autre que la production et la commercialisation de biens.

Désormais, pour le chemin de fer, transporter ne consiste plus exclusivement à assurer la traction des wagons chargés de marchandises.

Il s'agit de services de tous genres qui font du transport une prestation complète, inscrite dans un contrat unique, pour le prix le plus étudié possible.

La canalisation

Le suivi
des transports

L'assistance
douanière:
un atout "vitesse"



RailEasy

Des méthodes de choix

L'offre ferroviaire nouvelle s'articule sur un concept simple, la canalisation, complété par des produits valorisants qui allient qualité, fiabilité et compétitivité.

La canalisation élève la qualité (plus particulièrement la vitesse),

le suivi électronique en temps réel garantit la fiabilité, l'assistance douanière rend l'offre compétitive en supprimant les arrêts en frontière, et les produits télématiques complémentaires permettent d'appliquer aux transports les ressources de l'informatique.

Plus question de faire suivre aux wagons chargés leur "petit bonhomme de chemin" par la voie la plus courte.

Il y a court et court.

Court en distance peut être long en délai ! Si les wagons passent par une cascade de triages, ils perdent non seulement le temps de ces manœuvres, mais souvent aussi le temps d'attente d'une desserte dans les gares de formation peu performantes.

Que pèseront - dans le délai total - les kilomètres supplémentaires parcourus à 90 ou 100

km/h en regard d'un ou plusieurs triages économisés et des heures gagnées parce que la desserte est plus fréquente ?

En polarisant le trafic sur des triages performants, par des itinéraires à grande capacité, bien desservis, les réseaux accroissent la vitesse commerciale (au point de gagner 24 heures et plus) et compriment leurs coûts.

Le service s'en trouve amélioré. Le cheminement des wagons est plus facile à maîtriser, le transport est d'autant plus fiable.

L'offre est dès lors plus compétitive, et plus rentable tant pour le client que pour le chemin de fer. Le bénéfice des uns et des autres se calcule :

★ en réductions de délais et en sécurité des stocks ;

★ en productivité du matériel roulant : rotation plus rapide qui permet une compression de l'effectif réseau et des parcs privés ;

★ en économies de manœuvres, qui doivent déboucher sur une meilleure rentabilité ;

★ en économies de tractions improductives qui, outre la rentabilité, accroissent la souplesse et la sécurité du trafic.

La canalisation est la démarche de base du Plan TOP, de Trans Euro Freight et des express d'axes. Au lieu de cheminer par plusieurs itinéraires dispersés, les wagons remis au transport dans les gares belges prennent une voie unique, capable d'absorber des flux importants, avant l'éclatement dans la formation étrangère la plus proche de la destination finale.

Devenue compétitive, l'offre doit prouver sa fiabilité pour qu'une clientèle de plus en plus nombreuse confie ses transports en confiance aux chemins de fer.

Le suivi télématique des expéditions est une démarche propre à asseoir cette confiance indispensable. Il fait partie, en Belgique, d'un ensemble de services appelé RailEasy.

L'informatisation généralisée des opérations dans les réseaux européens facilite le suivi en temps réel d'un nombre croissant d'acheminements. Désormais, expéditeurs et destinataires belges disposent d'une palette de moyens de contrôle qui leur permet

• de vérifier heure par heure la progression de leurs chargements ;

• de programmer avec précision la réception des marchandises et leur incorporation dans la chaîne de production ;

• d'organiser la gestion de leur parc privé de wagons ;

• de rentabiliser plus encore leurs transports en faisant usage des facilités télématiques nées en périphérie du suivi proprement dit.

Au 1er septembre 1987, les trois quarts des transports ferroviaires originaires ou destinés à la Belgique sont susceptibles d'être suivis électroniquement en temps réel.

Voyez à ce sujet notre encadré RailEasy.

Compétitif et fiable, le transport ferroviaire doit aussi être rapide. Les méthodes d'acheminement vont dans ce sens. Reste à les appliquer intégralement en levant toutes les barrières douanières susceptibles de ralentir le processus.

Il ne s'agit pas d'abolir purement et simplement les postes douaniers. La chose se fera dans 5/6 ans entre les pays de la Communauté européenne. Subsisteront alors les autres frontières,

à l'approche desquelles le problème restera égal.

Les expéditeurs/destinataires agréés par l'Administration des douanes sont autorisés à accomplir dans leurs installations propres les formalités exigées à l'exportation et à l'importation. Leurs wagons ne sont ni arrêtés en frontière ni détournés vers des entrepôts où ces formalités peuvent suivre leur cours.

A l'intention des autres clients, dont les expéditions pourraient être freinées, et exclues des

progrès accomplis en matière de délais, la SNCB joue désormais le rôle d'expéditeur/destinataire agréé.

Cela signifie qu'elle accomplit pour ses clients (avec lesquels une convention a été conclue) toutes les formalités nécessaires au départ comme à l'arrivée. De sorte que les chargements remis au transport dans les délais requis bénéficient de tous les progrès récents en terme de vitesse commerciale. Ils ne subissent plus d'arrêts en frontière

et arrivent à destination comme le prévoient les schémas garantis.

Cette offre de service rend accessibles à tous les clients tous les produits ferroviaires nouveaux, jusqu'au plus haut de la gamme, que la SNCB propose en service international. Elle est, par exemple, la condition sine qua non pour que les clients non agréés puissent intégrer leurs chargements dans les express d'axes.

Depuis son lancement en avril dernier, la gamme de services télématiques RailEasy a déjà connu des améliorations.

La Deutsche Bundesbahn est à présent raccordée au réseau international de communication Hermès. Toute l'Allemagne occidentale est donc maintenant couverte en direct de Belgique : les wagons peuvent y être suivis en temps réel.

Cette interconnexion porte à 75% la part des acheminements

que la clientèle belge peut suivre automatiquement en se servant d'un simple télex.

D'autres pays seront raccordés dans les mois qui viennent ; la proportion approchera donc progressivement les 100%.

En trafic intérieur, le document de transport peut être désormais supprimé sur tous les flux et par simple communication télex.

Par exemple, un client établi à Bruxelles peut réexpédier ses

marchandises au départ de toute gare du réseau belge en communiquant ses ordres de transport par télex. Cette facilité est toutefois réservée aux clients abonnés à RailEasy.

Cette décision étend singulièrement le champ d'application de la mesure :

★ il ne faut pas atteindre un plancher de trafic pour remplacer les documents de transport par une étiquette standard ;

★ le bénéfice de la mesure n'est plus seulement réservé à la clientèle informatisée.

Outre le suivi des wagons en temps réel et la transmission d'ordres de transport, RailEasy offre encore d'autres possibilités, notamment la réservation du matériel ou la commande des wagons.

L'intermodal: pôle de développement

Le dynamisme et l'attrait des ports de mer belges ont permis à la conteneurisation de réaliser très tôt sa percée en Belgique. La SNCB, très présente dans les ports, a joué de ce fait un rôle de pionnier dans le domaine du transport intermodal.

La croissance de la conteneurisation, entamée dans les années 60, a été accompagnée, depuis les années 70, par le développement qu'ont généré les techniques Hückepack et Kangourou.

Si bien que la part de 8,3% des techniques mixtes dans l'ensemble de nos transports de marchandises (27% si l'on exclut les transports liés à la sidérurgie et au secteur de l'énergie) nous mène bien loin des 28.000 conteneurs transportés en 1968.

La fonction logistique avant tout

Notre réflexion sur le développement du transport combiné se base sur l'importance croissante de la fonction logistique à l'heure actuelle.

Le transport proprement dit, c'est-à-dire le déplacement physique de la marchandise, ne représente en effet qu'un maillon - important, certes - de la chaîne de distribution. De plus, les utilisateurs ont compris qu'il est possible - disons même indispensable - de réaliser de très substantielles économies en analysant les coûts totaux de distribution.

On ne peut plus, aujourd'hui, négliger les coûts de manutention, de chargement, de stockage et de manipulation des produits. L'ensemble de ces opérations, transport compris, doit désormais être vu comme un tout. C'est là que le caractère intermodal et intégré du conteneur, de la caisse mobile et de la remorque sur wagon prend toute sa valeur.

L'intégration poussée des techniques de transport intermodal dans la chaîne logistique de l'utilisateur permet au chemin de fer de prendre pied dans des domaines où les avantages traditionnels du rail ne peuvent jouer à plein.

En revanche, la combinaison de la route et du rail - l'essence même du transport combiné - unit la souplesse du transport routier - livraison de poste à poste, pas de rupture de charge - à la fiabilité du rail, bien adapté aux transports à longue distance.

En poussant ces avantages au maximum, la technique du transport combiné permettra au chemin de fer de reconquérir des parts de marché et de pénétrer dans des secteurs et des trafics où l'évolution récente lui a fait perdre du terrain - ou même ne lui a pas permis de prendre pied.

Réseau de prestations = service complet

Le développement de ses trafics commande au transport ferroviaire de présenter une palette de services dépassant le simple produit "transport". La SNCB en a parfaitement conscience.

Elle constitue déjà, en matière de transport combiné, le moyeu autour duquel s'articule toute une périphérie d'opérateurs: armateurs, expéditeurs, opérateurs de terminaux, gestionnaires de matériel, transporteurs terminaux. Ensemble, le chemin

de fer et ces opérateurs forment un réseau de prestations qui garantit un service complet, offert de bout en bout. Le transport combiné constitue à cet égard un très bel exemple de collaboration entre le rail et l'ensemble des autres professionnels du transport.

Enfin, la SNCB poursuit, dans le domaine du combiné comme dans celui du conventionnel, l'amélioration de ses prestations de tractionnaire. Une amélioration conçue en collaboration avec les réseaux voisins, qui s'articule autour de trois axes.

Vitesse et masse accrues, développements informatiques: les trois axes d'avenir

Tout d'abord, l'augmentation des vitesses, par la rationalisation de l'exploitation, la consti-

tution de trains spécialisés, la concentration sur certains axes, et aussi, tout simplement, l'augmentation de la vitesse des trains: les réseaux TEEM, TECE, Eurail Cargo, TEF, Danlink, les trains de ferroutage sur l'Allemagne, la France, l'Espagne et l'Italie.

Ensuite, l'augmentation des masses à l'essieu: 22,5 tonnes. Cette nouvelle classe de lignes s'étend d'année en année et constitue progressivement un véritable réseau international. Cette adaptation de l'infrastructure n'a cependant aucune portée sans la mise en ligne d'un matériel adéquat. C'est pourquoi Intercontainer a passé récemment commande de 260 wagons à deux essieux, aptes à 22,5 t/essieu; par ailleurs, une partie importante du parc actuel des sociétés de ferroutage est apte à cette norme, et tout leur parc futur le sera évidemment.

Enfin, poursuite et mise à profit des projets d'informatique de



1986 : Exercice satisfaisant pour Intercontainer

En 1986, le marché des transports, par nature fort mouvementé, a dû composer avec des influences extérieures aussi

gestion, tant au niveau des réseaux (Hermès, GEM, RailEasy que vous connaissez déjà) qu'à celui des opérateurs.

La SNCB est donc fermement décidée à exploiter de façon maximale les atouts du transport combiné, qu'elle considère comme un de ses grands pôles de développement. Elle en attend une percée dans les secteurs et les trafics où la technique ferroviaire classique ne peut faire valoir à plein ses avantages de massification et de programmation.

nombreuses que défavorables. Voilà qui explique le léger recul révélé par les résultats statistiques d'Intercontainer.



Le tonnage transporté et les parcours à charge affichent en revanche de nouveaux records, bien qu'intercontainer opère sur un marché où la concurrence est vive et où le potentiel de fret stagne. Ainsi se trouve confirmée la tendance positive de ces dernières années. Les avantages du transport intermodal se sont imposés avec succès dans la lutte tarifaire avec la navigation côtière et fluviale ainsi qu'avec la route, qui ont pourtant profité de la baisse du cours du dollar et des prix avantageux des produits pétroliers. Avec un trafic total chiffré à 887.083 TEU, les résultats de l'exercice 1986 révèlent une baisse de 2% par rapport à l'année précédente. Les trafics à charge ont augmenté de 1,8% tandis que les transports à vide ont diminué de 12%, ce qui témoigne d'une meilleure utilisation des conteneurs.

Marché des ports maritimes

Le marché des ports maritimes reste le plus important d'intercontainer. Le trafic chargé y a marqué un nouveau niveau record de 387.912 TEU, soit une augmentation de 1,3% par rapport au résultat précédent. Le volume de transport des conteneurs vides a par contre connu un repli de 20%. Ce développement reflète un meilleur équilibre et une mise à disposition plus rationnelle qui se sont manifestés dans quelques trafics durant la plus grande partie de l'année.

Au total, le trafic dans ce secteur a été de 4,2% inférieur au niveau de 1985. La proportion des conteneurs chargés, exprimée en TEU, a atteint 79%, quatre points de plus que l'année précédente. La distance moyenne de transport en trafic maritime est montée à 718 kilomètres, contre 690 en 1985.

Trafics continentaux

Les résultats globaux du secteur continental ont été déterminés par une croissance importante du trafic à charge, un volume en hausse de 2,8%. Le trafic continental s'est élevé à 339.641 TEU, dont 227.100 à charge (+5,7%) et 112.541 à vide (-2,6%). La proportion des trafics à charge s'est accrue de deux points, pour atteindre 69%. Une partie toujours plus importante de ce trafic est désormais constituée par les caisses mobiles: 105.000 TEU, en progression de quelque 30% par rapport à 1985. La distance moyenne a atteint 969 kilomètres.

Trafics britannique et transsibérien

Les deux autres flux recensés

d'intercontainer sont le trafic direct avec la Grande-Bretagne et l'Eire (33.541 TEU) ainsi que le trafic avec et via l'URSS (22.130 TEU) qui, ensemble, fournissent 6,2% des prestations. En raison de leur volume peu élevé, ces trafics sont sensibles aux fluctuations: ils ont connu des baisses respectives de 11 et 7%.

9 millions de tonnes de poids brut global

Le poids brut global des conteneurs chargés transportés en 1986 a dépassé 9 millions de tonnes, soit une augmentation de 60.000 tonnes (+0,7%) par rapport au chiffre record de 1985. Ce tonnage correspond à une prestation de transport de 7.972 millions de tonnes-kilomètres à charge (+3,5%) et 8.118 millions de tonnes-kilomètres pour l'ensemble (vides compris).

Le poids brut moyen par TEU a été de nouveau en léger recul: 13,47 tonnes contre 13,62 en 1985. Cela résulte entre autres de la progression des transports de caisses mobiles relativement légères.

Matériel roulant

Au cours de l'exercice 1986, le parc des wagons intercontainer a été élargi par la location auprès des Chemins de fer italiens (dès janvier/février) de 80 wagons courts à quatre essieux (type Sdkkmss), nécessaires pour couvrir les besoins accrus de transport de caisses mobiles de 7,15 m de longueur. A noter également la location, dès la mi-mars, auprès des chemins de fer français, de 150 wagons à deux essieux de 40 pieds (Lgs) à plancher, munis de glissières latérales.

Enfin, 200 wagons de 60 pieds (pour des vitesses de 120 km/h) ont été adaptés. Et l'évolution rejoyeuse des affaires requiert des investissements nouveaux: 600 wagons porte-conteneurs de 80 pieds, prévus pour l'exercice en cours.

Pool des conteneurs

Le Pool Intercontainer s'est élargi de deux membres: la CNC (Compagnie Nouvelle de Conteneurs) en France, et la Renfe en Espagne.

Les résultats d'exploitation ont doublé par rapport à l'année précédente: intercontainer a transporté 12.989 conteneurs représentant un volume global de 20.448 TEU. Cet accroissement considérable est dû, entre autres facteurs, à la rapide extension géographique de l'organisation. Intercontainer a répondu à ce défi en investissant dans des conteneurs terrestres adéquats: 30 unités de 40 pieds depuis début mars 87, sans compter les apports des partenaires du Pool.

TRW: 1600 unités de plus

Au cours de l'année 1986, TRW - Transport Route Wagon - a poursuivi sa croissance dans le créneau du transport combiné rail-route. Sans toutefois maintenir le rythme que connaissent globalement ses dernières années les sociétés de ferroutage: la baisse des prix pétroliers a contribué à comprimer les coûts du transport routier et érodé ainsi l'un des avantages du transport combiné.

Le trafic de TRW s'est réparti comme suit:

- ★ via notre frontière sud (vers la France, l'Italie et l'Espagne): 25.999 unités équivalentes 40 pieds, soit 695 de plus qu'en 1985;
- ★ par la frontière est (vers l'Allemagne, l'Autriche, la Scandinavie notamment): 6.530 unités, contre 5.607 en 1985.

Au total, les statistiques de TRW affichent une progression de 1.618 unités par rapport à l'année précédente, soit une croissance d'un peu plus de 5%.



gons peuvent également remplacer les types Taems, dont la maintenance est assez coûteuse et la polyvalence faible.

Les besoins à moyen terme peuvent être estimés à quelque 300 wagons. La mise sur le marché se fera par petites séries et sera étalée dans le temps afin de calibrer finement le parc à la capacité d'absorption du marché.

D'autre part, nous avons constaté que la clientèle aime moins utiliser les wagons Talehms qui sont d'une manipulation plus coûteuse et plus difficile.

La transformation d'un certain nombre de ces wagons en Shimms permettra d'augmenter la fiabilité du matériel, réduira les frais de manutention pour les clients et assurera la polyvalence du parc (le chargement et le déchargement pourront se faire indifféremment par le haut ou latéralement).

La SNCB va transformer en Shimms débâche 400 de ses 821 wagons Talehms.

NOTRE PARC DE WAGONS AMELIORE

Nous avons décidé de transformer certains wagons en unités de type Rils, le marché étant demandeur de wagons à fond plat couverts pour le transport de charges palettisées et de colis craignant l'humidité. Ces wa-

LE TRAFIC DES CHEMINS DE FER A LA MI 87

A la SNCB, les tonnages transportés tous trafics confondus sont en diminution de 1,2% pour le premier semestre de 1987, par rapport à la même période de 1986.

L'industrie lourde enregistre un recul de 2,7%, l'industrie légère régresse de 0,2% tandis que les techniques mixtes progressent de 9,6%.

Chez nos réseaux partenaires, les diminutions de tonnage sont similaires, voire plus importantes. Aux CFL: -1,2%; à la DB: -2,6%; aux CFF: -3,7%; à la SNCF: -7,1%; aux NS: -8,1%.

NOUVEAU TARIF BELGIQUE-ALLEMAGNE AU 1er JANVIER 1988

Les utilisateurs du tarif Belgique-Allemagne n° 6600 devront bientôt se familiariser avec une nouvelle édition.

Dès le 1er janvier 1988, le nouveau tarif, de conception moderne, présentera l'avantage d'être un outil de travail complet. Il contiendra:

- ★ des prix de bout en bout, par wagon, indépendants de la nature de la marchandise; ces prix restent globalement au même niveau que ceux du 1er janvier 1987;

- ★ un éventail de wagons que les chemins de fer et certaines firmes spécialisées peuvent mettre à la disposition de la clientèle, avec photos et caractéristiques;

- ★ un répertoire d'adresses et de numéros de téléphone utiles;

- ★ une carte des réseaux SNCB et DB avec gares de triage, cours à marchandises, etc.;

- ★ un tableau des principaux délais d'acheminement.

Pour tout renseignement à ce sujet, adressez-vous au Département Marketing et Ventes, bureau 50.311 Rue Ravenstein 60 bte 24 1000 Bruxelles Téléphone 02 / 525 36 28.

OFFRE SUPER SPOT D'ETE

Pendant les mois de juillet et août, la SNCB a lancé une offre Super Spot d'Eté à des prix très compétitifs pour que les clients recourant habituellement à la route permettent à leurs camionneurs de prendre des vacances d'été en famille.

Cette offre, limitée au trafic intérieur, n'a pas rencontré un très grand succès.

Une variante internationale est en préparation et devrait permettre aux réseaux de chemin de fer de participer très activement à la sécurité des prochaines vacances d'été de leurs clients.

Affaire à suivre.



VTG: 24.000 WAGONS, UNE SEULE ADRESSE

Mutation aux chemins de fer belges... Changements aussi dans une société partenaire.

Depuis le 1er juillet, les intérêts du groupe allemand VTG en Belgique et au Luxembourg sont confiés à VTG BENELUX.

Le siège social de cette société est établi à Rotterdam. La filiale belge est animée par Robert Dantrou, qu'assistent Stephan Albert et Irène Van Calster.

Si la politique du groupe, appliquée dans les filiales, est toujours définie à Hambourg, Bruxelles dispose d'une grande autonomie commerciale.

Le trio bruxellois de VTG a choisi pour mot d'ordre "flexibilité et disponibilité". Un programme dont ses clients ne pourront que se réjouir.

Les coordonnées de l'équipe VTG:
172, rue Royale
1000 Bruxelles
Téléphone 02 / 218 15 24
Télex 24.569
Téléfax 02 / 219 51 37

INTERFRIGO EN 1986

La plupart des réseaux membres ont signé à la fin de 1986 la **Convention entre les réseaux membres de la Coopérative Interfrigo** par laquelle ils manifestent leur volonté de se mainte-

nir avec leur filiale Interfrigo sur le marché des transports internationaux de produits périssables et de prendre les mesures nécessaires pour améliorer leur compétitivité.

Cette mesure est d'autant plus opportune que l'évolution du trafic au cours de 1986 n'a pas été favorable. Le tonnage transporté a diminué de 5,5% (2,27 millions de tonnes en 86 contre 2,40 millions de tonnes en 85).

Quelques éléments ont particulièrement pesé sur les résultats:

- ★ la faiblesse du dollar et la baisse des prix du pétrole qui ont conduit à un renforcement de la position concurrentielle du transport routier;

- ★ la limitation et parfois même l'arrêt des échanges de marchandises - principalement de denrées alimentaires - après l'ac-

cident de la centrale nucléaire de Tchernobyl;

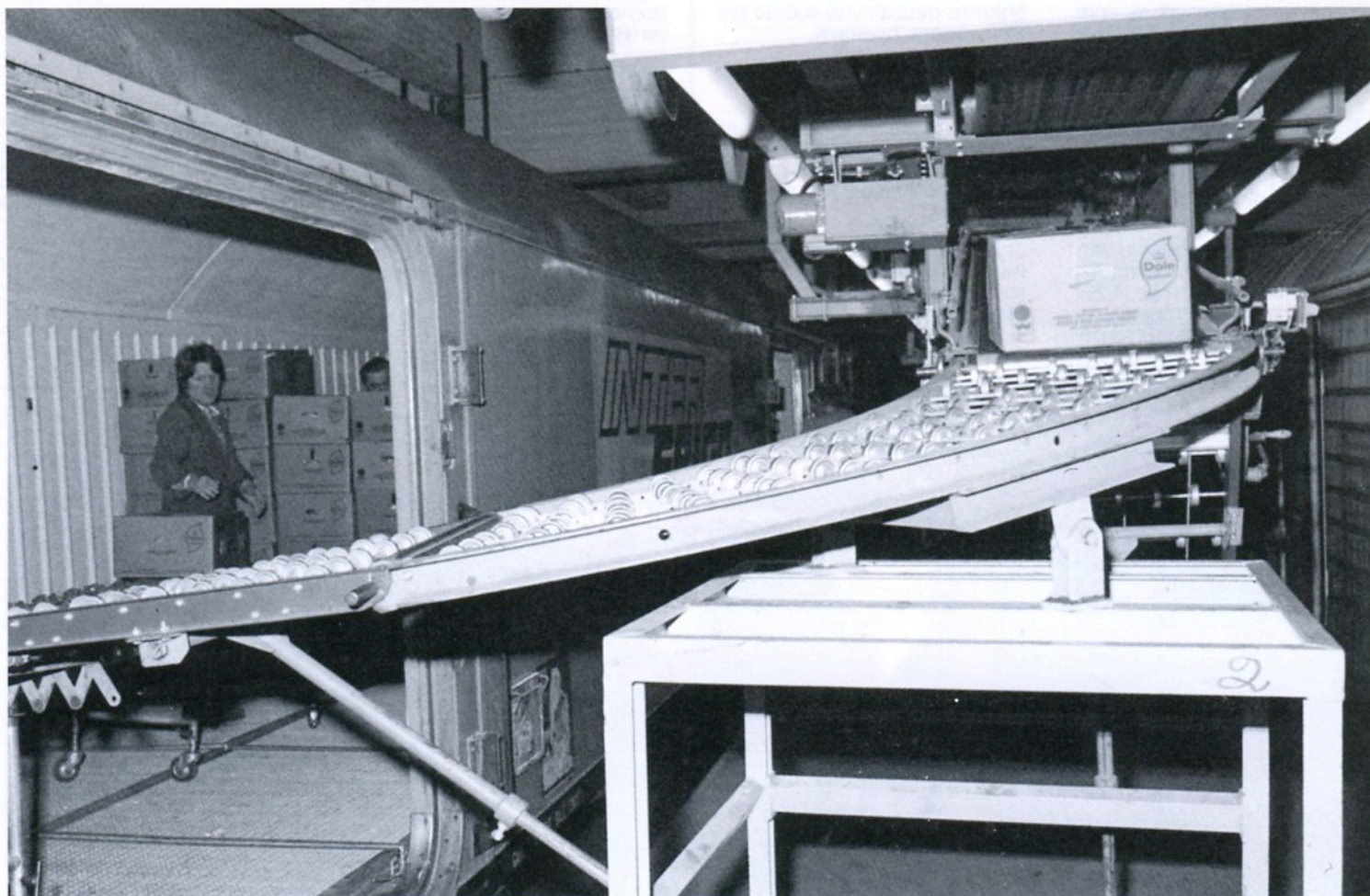
- ★ les situations économiques et politiques difficiles dans les pays du Moyen-Orient, qui ont entraîné l'arrêt complet des transports de denrées alimentaires par voie ferrée à destination de cette région.

Toutefois, la part des transports effectués en wagons de très grande ou de super capacité a continué d'augmenter en 1986 (1986: 59%, 1985: 56,4%).

Par nature de produits transportés, les fruits frais viennent en tête avec 38,9% du tonnage total transporté par Interfrigo, soit -3,7% par rapport à 1985. Viennent ensuite les boissons avec 18,4% du tonnage total, soit +4%. En troisième lieu, les légumes frais représentent 18,3% du tonnage total, soit -5,9% par rapport à 1985.

Enfin, le parc de matériel a diminué de 1.053 unités, soit 5,3% dont 203 wagons Interfrigo et 850 wagons gérés par Interfrigo.

Malgré la concurrence routière toujours plus performante (notamment grâce à l'amélioration du réseau routier et à l'assouplissement des règlements) il est impérieux pour Interfrigo et les réseaux d'améliorer les différents éléments de leurs offres. C'est dans cette idée qu'Interfrigo, en étroite relation avec les réseaux, définit par relation de trafic le produit exigé par le marché, et prend de façon plus accentuée la responsabilité de la vente du transport ferroviaire sous température dirigée.



SERVICE - CLIENT: INTERFERRY REpond AUX BESOINS

L'année dernière, nous parlons du vingtième anniversaire d'Interferry, la filiale de la SNCB chargée des transports conteneurisés et sous température di-

rigée. Gérant le terminal containers de la SNCB à Anvers, Interferry y assure aussi le service-clientèle.

L'année 1987 a vu une nouvelle évolution à cet égard: Interferry est heureuse d'annoncer deux progrès dont les expéditeurs se féliciteront assurément.

Service douane étendu

A l'intervention d'Interferry, les services douaniers présents sur le terminal même allongent leur plage de travail.

Désormais, ils sont accessibles de 7 heures à 19 heures, et cela du lundi au vendredi. C'est-à-dire 210 minutes de plus que précédemment.

Caisses mobiles admises

Depuis février, Interferry a mis en service un cadre spécial muni de bras et pinces pour la préhension et la manutention des caisses mobiles. Ce cadre s'adapte aux spreaders des trois portiques; il est donc opérationnel sur toute la surface du terminal.

District Nord-Ouest

Représentation commerciale régionale
Koningin Maria Hendrikaplein
9000 Gand
Téléphone 091 / 22 71 00 - 21 99 58
Télex 12.963

Christiane Van Rijckeghem
Georges Robbe

Agence commerciale de Bruges
Stationsplein 2
8000 Bruges
Téléphone 050 / 38 39 97

Guido De Raedt
Luc Deprez

Agence commerciale de Courtrai
Onze Lieve Vrouwestraat 9
8500 Courtrai
Téléphone 056 / 22 00 49

Camel Vanackere
Michel Botterberg

District Sud-Ouest

Représentation commerciale régionale
Quai de la Gare du Sud 1
6000 Charleroi
Téléphone 071 / 43 01 73
Télex 51.599

Jean-Pierre Vanlaetem
Alain Lamy

Agence commerciale de Mons
Square Roosevelt 14
7000 Mons
Téléphone 065 / 33 59 79

Francis Pettiau
Pascal Lelubre

District Nord-Est

Représentation commerciale régionale
Roosevelt Building
Anneessensstraat 1-5
2000 Anvers
Téléphone 03 / 233 23 17 - 233 23 25
Télex 31.814

Francis De Pooter
Jacques Vanderheyden
Gerd Brems
Eric Seberechts

Agence commerciale d'Hasselt
Stationsplein 4
3500 Hasselt
Téléphone 011 / 22 32 65

Eddie Govaerts
Guido Van Dessel
Johan Vrolix

District Centre

Représentation commerciale régionale
Boulevard Adolphe Max 142
1000 Bruxelles
Téléphone 02 / 219 00 40
Télex 20.599

Willy Decoster
Eric Timmermans

District Sud-Est

Représentation commerciale régionale
Boulevard de la Sauvenière 87
4000 Liège
Téléphone 041 / 22 17 13 - 23 63 13
Télex 42.655

José Deterville
Guy Fery

Agence commerciale d'Arlon
Avenue de la Gare 61
6700 Arlon
Téléphone 063 / 22 41 15

Guy Vandenhooft
Christian Blzon

Agence commerciale de Namur
Rue Godefroid 52
5000 Namur
Téléphone 081 / 22 30 84

Albert Collin
Christian Blzon

Pour la reconquête et le

Les services de la SNCB ont été restructurés depuis le début de cette année 87.

Qui fait quoi, à qui s'adresser? Voici le nouveau visage des équipes en place. Un coup d'œil d'abord sur les départements centraux:

★ Marketing & Ventes, où le travail est partagé entre deux équipes:

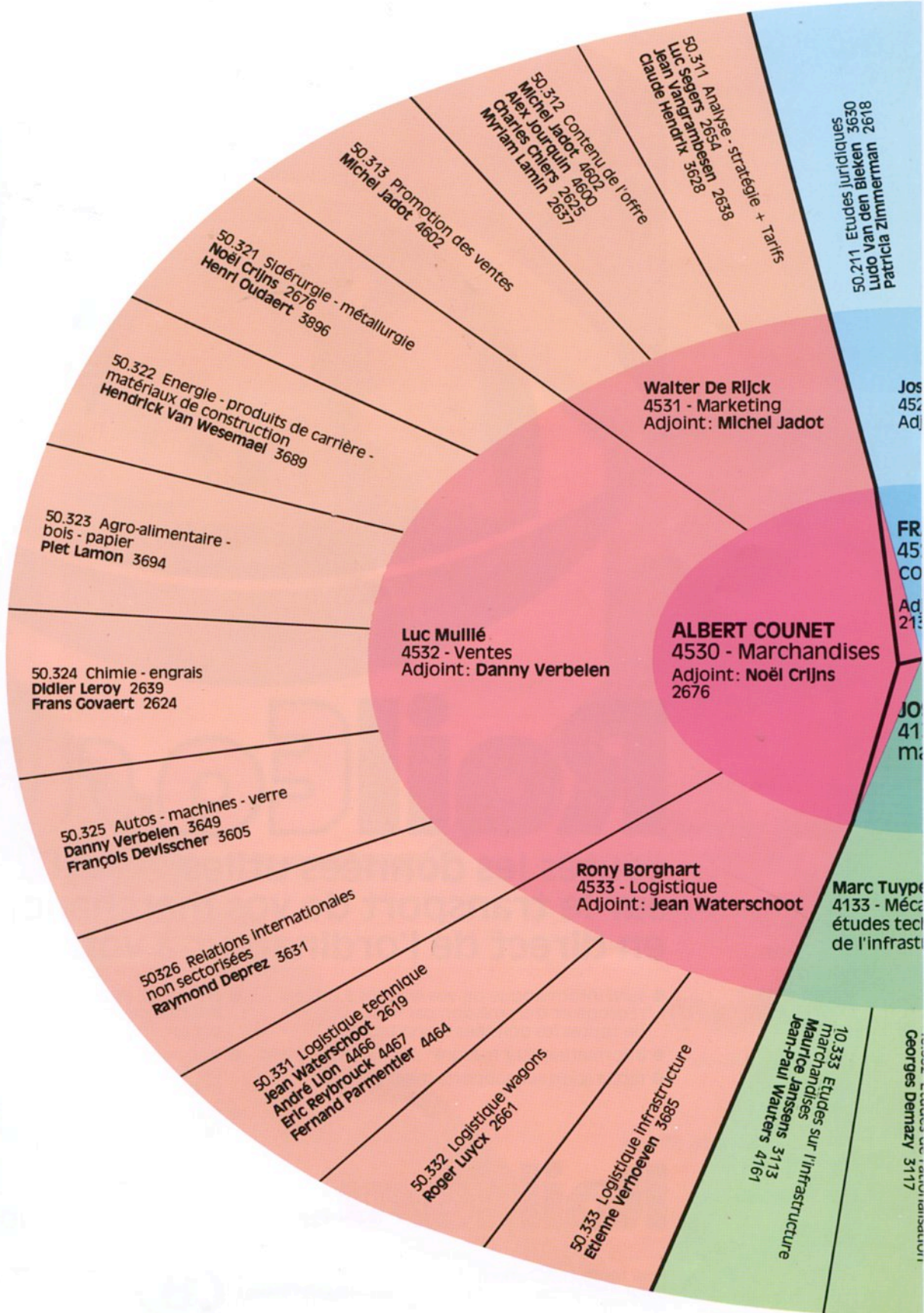
- wagons complets, animée par Albert Counet;



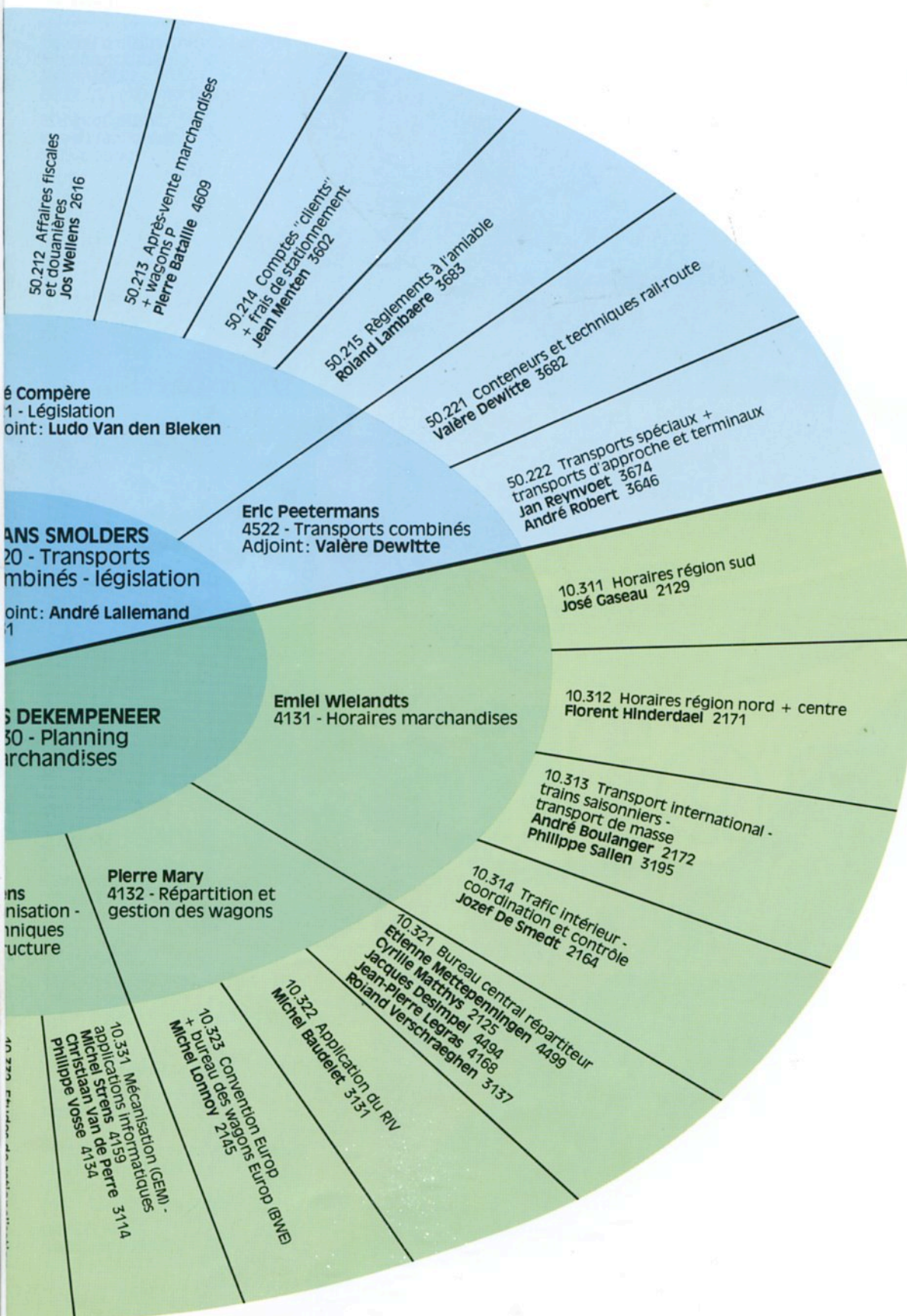
- transports combinés, sous l'impulsion de Frans Smolders;



★ Transport, d'où nous extrayons le service chargé de l'organisation des transports de marchandises, que dirige Jos Dekempeneer.



e développement: es experts de première ligne



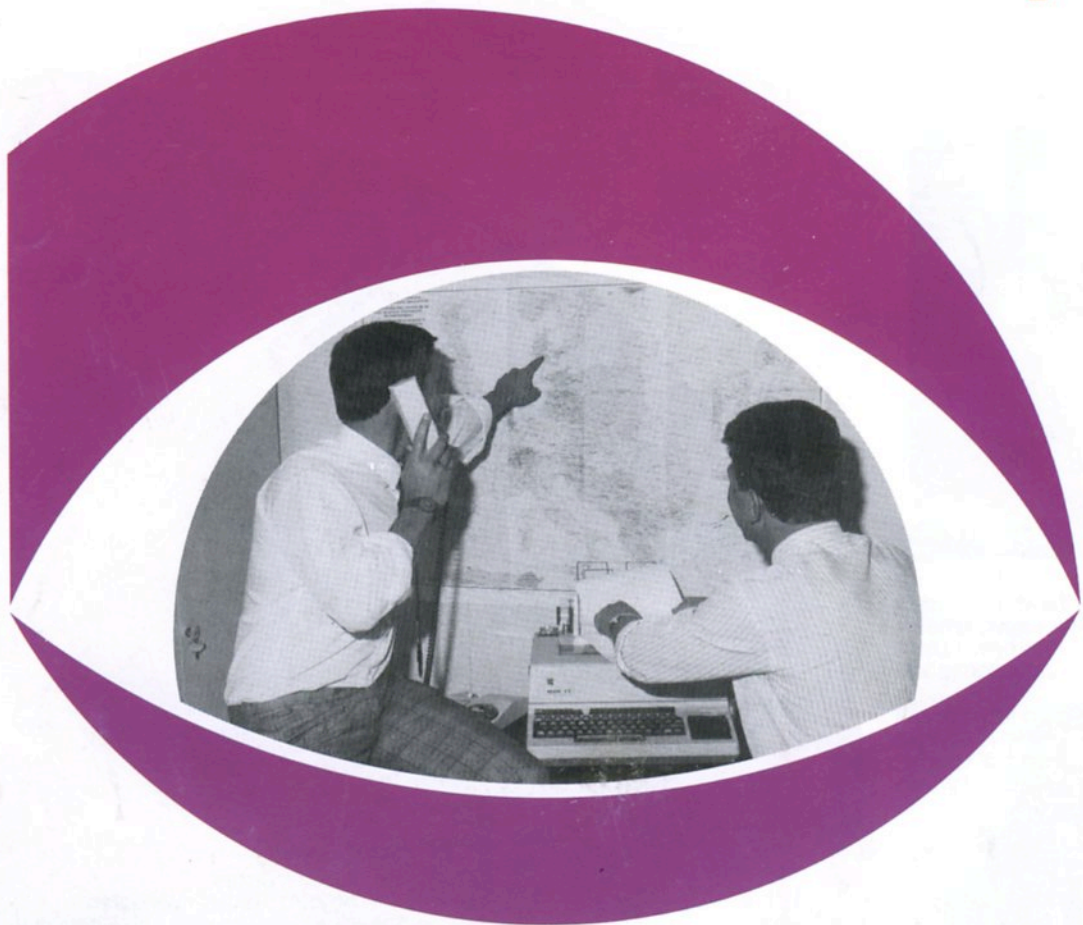
Ces équipes ont leurs prolongements sur le terrain. La Belgique est désormais divisée en cinq districts dans lesquels travaillent des équipes de représentants commerciaux assistés par des prospecteurs.

Ces experts du rail sont à votre service. N'hésitez pas à les questionner, à les pousser dans leurs derniers retranchements. Groupés en teams pluridisciplinaires, ils exploreront avec vous les questions commerciales et feront appel aux spécialistes d'autres services (techniques, financiers...) pour élaborer les solutions personnalisées les plus satisfaisantes.

Les numéros de téléphone que nous donnons pour les services centraux ne comptent que 4 chiffres. Il s'agit toutefois de lignes directes, que vous pouvez atteindre en faisant précéder les quatre chiffres de 525 (préfixe 02 éventuellement).



make it yourself (rail)easy



RailEasy

toutes les données utiles
sur le transport de vos marchandises
en direct de l'ordinateur à votre telex

RailEasy

- suivi informatique de vos wagons à travers l'Europe et transmission par télex de toutes les données souhaitables
- information "sur mesure" pour chaque client
- facturation sur supports magnétiques
- en service intérieur, remplacement de la lettre de voiture déposée en gare par un simple message-télex
- transmission automatique - nuit et jour - par l'ordinateur de tous vos messages et ordres de transport
- meilleure rotation des wagons, donc économies à la location

RailEasy parce que "time is money"

Pour toute information:
SNCB, Michel Jadot, 60 rue Ravenstein - 1000 Bruxelles
téléphone 02/525 46 02 - 525 26 25 - 525 46 12

