



WAGON BLEU
POUR
CIMENT BLANC

STYRE
POLYMER
600176/4
4788

4.89

Informations SNCB est le bulletin trimestriel de contact des chemins de fer belges avec leur clientèle marchandises, édité par le service des Relations Extérieures pour le Département Marketing-Ventes.

Editeur responsable:
W. Van Gestel - Bruxelles

Rédaction:
Rue de France 85
1070 Bruxelles
Tél. 02/525 36 35 - 525 26 74
Téléfax 02/525 40 45
Télex 20 424

Photos:
SNCB

A votre service: le Département Marketing-Ventes

• **service central**
1000 Bruxelles
Rue Ravenstein 60 bte 24
Télex 25 035
Téléfax 02/525 46 05

• **dans les districts**
1000 Bruxelles
Boulevard Ad. Max 142
Tél. 02/219 00 40
Télex 20 599

9000 Gand
Koningin Maria Hendrikaplein 2
Tél. 091/22 71 00 - 21 99 58
Télex 12 963

8000 Bruges
Stationsplein 2
Tél. 050/38 39 97

8500 Courtrai
Onze Lieve Vrouwestraat 9
Tél. 056/22 00 49

2000 Anvers
Century Center, 7^e verdieping
De Keyzerlei 58-60 b19
Tél. 03/233 23 17 - 233 23 25
Télex 31 814

3500 Hasselt
Stationsplein 4
Tél. 011/22 32 65

4000 Liège
Bd. de la Sauvenière 87
Tél. 041/23 17 13 - 23 63 13
Télex 42 655

6700 Arlon
Avenue de la Gare 61
Tél. 063/22 41 15

5000 Namur
Rue Borgnet 7
Tél. 081/22 30 84

6000 Charleroi
Quai de la gare du sud 1
Tél. 071/43 01 73
Télex 51 599

7000 Mons
Square F. Roosevelt 14
Tél. 065/33 59 79

SOMMAIRE

3 QUELQUES CHANGEMENTS

aux ventes marchandises.

4 Alice au pays blanc,

ou les transports de ciment blanc pour CBR.

6 RailEasy:

les progrès redoublent, la clientèle s'étend.

7 Transcaldia:

nous y étions, nous en parlons.

8 Star 21:

les projets de la SNCB pour le prochain siècle.

10 C'est possible:

un opération très spéciale pour Sidmar.

11 Challenger's Trophy:

la SNCB a même la course en tête.

12 Euromodal:

nous y sommes presque.

13 Minitrips belges

pour les clients de la SNCF: le partenariat à l'avant-siècle.

14 Airport-City Express:

le train et l'avion, combinaison optimale.



Une société qui bouge: c'est bien le cas de la SNCB. Depuis deux ans, en lisant nos pages, vous l'aurez bien compris. La SNCB bouge parce qu'elle est de chair et d'os. Elle vit parce que des femmes et des hommes battants en font un organisme dynamique. Et eux bougent aussi. Vous lirez dans cette édition que des changements sont en cours au sein du département Marketing-Ventes, c'est-à-dire parmi nos ambassadeurs commerciaux auprès des entreprises.

Dans un article sur Euromodal 90, le grand forum international qui tiendra ses assises à Bruxelles, vous verrez que nous orientons notre action vers des créneaux porteurs de développement.

Vous lirez aussi quelques lignes sur la participation de la SNCB au Challenger's Trophy. C'est le "nouveau chemin de fer" qui s'exprime ainsi dans ce qui fait la vie des sociétés et la dynamique de leurs ressources humaines.

L'esprit est là, vivant, les hommes sont disponibles. Et les projets ne manquent pas. Star 21, synthétisé dans ce numéro et dont nous reparlerons dans les prochaines éditions de ce magazine, expose notre ambition pour le siècle prochain, et prouve, s'il en était besoin, que ça bouge à la SNCB.

C'est dans cette ligne dynamique qu'avec tous ceux qui réalisent vos transports ferroviaires, je vous présente les meilleurs vœux de la SNCB pour 1990.

Etienne Schoupe, Directeur Général

Mouvements à "Marketing-Ventes"

Cette fin d'année a apporté quelques mouvements majeurs dans les services centraux de marketing et de ventes marchandises à la SNCB. Départs, échanges de fonctions, changements de secteur. Voici l'essentiel. Si des visages en remplacent d'autres dans nos photos du mois de juin, la structure, elle, n'est pas modifiée.

Albert Counet, qui assurait jusqu'ici la responsabilité de ce service, a pris le 1er décembre les rênes d'un département de Brambles Europe. Il y restera proche du trafic ferroviaire: CAIB, loueur bien connu de wagons spécialisés, CITA, opérateur de transports ferroviaires pour le secteur agro-alimentaire, et Ausiliare, transporteur ferroviaire d'automobiles, sont membres du groupe.

À la rue Ravenstein, c'est Francis De Pooter qui veillera désormais aux destinées de SNCB fret.



Francis De Pooter vient en droite ligne de l'ex-Direction commerciale de la SNCB (devenue département Marketing-Ventes); il y a exercé des fonctions importantes, et notamment dirigé l'antenne d'Anvers depuis deux ans. La gestion globale du secteur

marchandises ne lui est pas - et de loin - étrangère, puisqu'il a participé depuis leur début aux travaux de réorganisation de la structure et de l'outil en vue d'une meilleure rentabilité. Changement de style, peut-être, mais pas de compétence: Francis De Pooter connaît bien, par expérience, les problèmes de transport.



La place qu'il laisse à l'antenne Marketing-Ventes du district Nord-Est est déjà occupée par **Luc Mullié**, un visage bien connu dans les services commerciaux de la SNCB. Tout en sourire et en finesse de jugement, Luc Mullié connaît bien, entre autres, les secteurs de diversification, qu'il a coordonnés pendant plusieurs années. Il est un spécialiste de la vente en général, pour avoir animé l'équipe centrale jusqu'en septembre.



L'un partant, l'autre arrive: **Jean-Pierre Vanlaetem** reprend les fonctions de Luc Mullié. Il vient tout droit de Charleroi, où il dirigeait depuis 1979 la représentation commerciale de la

SNCB. En animant la vente dans le district Sud-Ouest, Jean-Pierre Vanlaetem s'est acquis une expérience et une connaissance de tous les secteurs qui seront des atouts pour animer l'équipe "grande industrie" au plan national.



Noël Crijs le remplace à Charleroi. Ce spécialiste de la sidérurgie et du secteur des non-ferreux, ses plus récents centres d'intérêt, ne pouvait tomber mieux que dans le bassin sidérurgique hennuyer. Ses fonctions à Bruxelles l'ont aussi familiarisé avec d'autres secteurs industriels, de sorte que de Mouscron à Taminnes, il se trouvera le plus souvent en pays de connaissance.



Un changement, sans "départ", celui-là: **Myriam Lamin** laisse Interdelta (entre les mains de Judith Van Keer, qui s'occupe aussi de RailEasy) pour gérer le secteur de la sidérurgie, suite au départ de Noël Crijs. Ce secteur est loin d'être une inconnue pour Myriam Lamin, qui y a dans le passé rempli le rôle d'assistante marketing.

Alice au pays blanc

Comme du givre permanent, à une poignée de kilomètres de Mons, entre Harmignies et les verdoyantes prairies où paissent quelques vaches, se dresse avec ses dépendances, tel un château d'un autre temps, drapé d'un voile blanc, CBR Activité Ciment Blanc. En partance sur une des deux voies de raccordement, une chenille bleue de 3 wagons "Rils" attend son chargement de gros sacs, rassemblés sur l'aire de stockage. Destination: Porto Rico.

La s.a. Cimenteries CBR, dont le siège central se trouve à Bruxelles, fait partie du peloton de tête dans son secteur. Outre le ciment blanc, elle produit aussi le ciment gris (le fameux Portland et le métallurgique), le clinker, le béton prêt à l'emploi et les granulats. Elle occupe 6.500 personnes en Belgique et dans le monde; le siège d'Harmignies que nous allons découvrir en compte 115. Chez nous, la société CBR est également implantée à Antoing (clinker), Gand, Lixhe et Obourg.

Plus blanc que blanc

L'activité installée à Harmignies exploite un banc de craie d'une telle qualité qu'il permet de produire du Ciment Blanc. Matériau noble par excellence, celui-ci requiert en effet une craie d'une pureté voisine ici des 98,75 % de carbonate de calcium; il sert d'ailleurs pour la confection de nos comprimés d'aspirine.

De l'extraction en carrière à l'emballage, la plus haute technologie est en oeuvre; un soin particulier est apporté à chaque moment de la fabrication.



Wagon bleu pour ciment blanc: le Rils est vraiment idéal

Ainsi, par exemple, les boulets de concassage, habituellement en acier, sont-ils ici en céramique pour éviter toute présence de particules métalliques nuisibles à la pureté requise.

Quatre types de ciments blancs sont produits à Harmignies:

- le P.50: la qualité de la qualité;
- le P.40: pour tous usages courants;
- le "waterproof": immergé en milieu aquatique, il demeure imperméable;
- le "RIC" (Ready Injection Cement): le ciment prêt à injecter utilisé entre autres pour des moulages de grande finesse.

Ces types de ciment coûtent environ deux fois plus cher que leurs équivalents gris: c'est le prix de la pureté.

Plus noir que noir

Le béton fait partie de notre environnement quotidien. Cela devient de plus en plus vrai en ce qui concerne le ciment blanc et ses applications. Apprécié pour la rapidité avec laquelle on peut le façonner, il est présent dans les constructions contemporaines telles que ponts, tunnels, murs d'autoroute, châteaux d'eau, gratte-ciel, revêtements de sols et de murs, fontaines, piscines, clôtures, etc. Seules l'imagination et l'audace créatrice de l'architecte fixent des limites à son utilisation.

Employé en extérieur ou en intérieur, brut ou poli, pur ou marié à d'autres matières telles le sable ou la pierre, le ciment blanc garde toute sa luminosité originelle même sous la pluie; teinté par des oxydants et additifs, il paraîtra plus



Ciment blanc sur ciel bleu: le coup d'oeil en vaut la peine

noir que le plus noir des marbres.

C'est dans "la poche"

Les expéditions ferroviaires au départ d'Harmignies atteignent environ 40.000 tonnes/an, la part essentielle étant destinée à la grande exportation via Anvers.

Elles sont surtout réalisées en sacs sur palettes. Le wagon Hbis-tt, à deux essieux et panneaux intérieurs ajustables, est le mieux indiqué; on utilise parfois aussi le wagon plat Ks ou le Res pour ce genre de transport. Le vrac en wagon-citerne ne représente qu'une infime partie des expéditions.

Par contre, le transport en "Big Bags", sorte de grosses poches, est en plein essor depuis environ deux ans: le client accroît sa demande et se fidélise.

Les "Big Bags" sont constitués de deux parois étanches (130 microns, paroi intérieure) et scellés par un noeud en col de cygne. Solides et hydrofuges, ils sont remplis en moins d'une minute et la jauge de contrainte se déclenche automatiquement à 1.500 kg. Une poche vide à usage unique, coûte environ 550 F.

La manutention se fait aisément à l'aide d'un élévateur; un chauffeur habile parvient à en prendre deux sur sa fourche et à charger un wagon (maximum 32 poches) en moins d'un quart d'heure. Le wagon Rils, plat, à bogies, équipé d'une couverture mobile bâchée sur arceaux, convient idéalement pour le transport de ces charges de produit à la fois noble et fragile.

Du stock au wagon

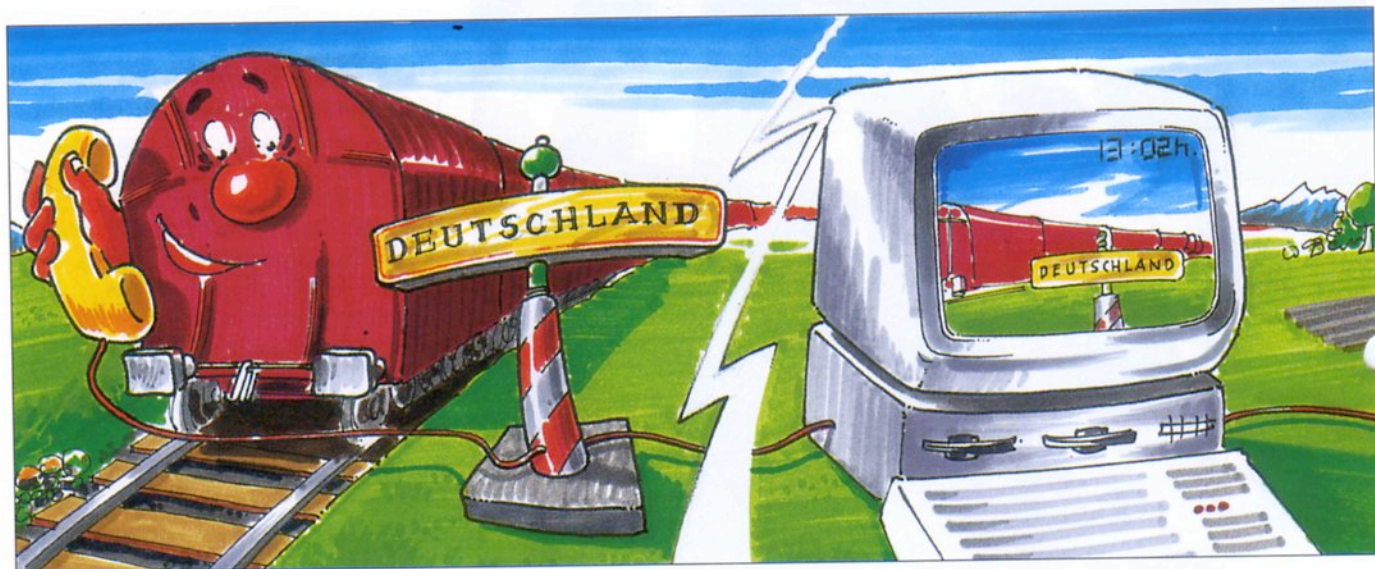
L'ancienne ligne 109 partait de Mons et aboutissait à Chimay en passant par Cuesmes, Hyon, Harmignies et Lobbes; elle est actuellement limitée à Harmignies où, comme CBR, la société "Crayères, Cimenteries et Fours à Chaux" (CCC) est implantée et produit de la craie liquide expédiée en wagons-citernes de particulier. Les "Engrais Semaille", eux, sont situés à Hyon d'où partent des envois de scories en wagons-citernes "UCS".

Chaque jour, un train part de Mons à 9 h 30, amène les wagons à reprendre chargés le lendemain et repart de CBR à 13 h 30 avec les wagons de la veille. Après un ultime tri à Saint-Ghislain, la marchandise arrive directement en gare d'Anvers avant 22 heures pour y être transbordée sur navire. Certains jours, pas moins de trente wagons quittent ainsi les installations de CBR.

Suite à la cessation des activités de la société voisine Coverit et au rachat de ses installations, CBR a déjà étudié la construction d'un troisième raccordement ferré de 200 mètres aboutissant à une nouvelle unité d'ensachage. L'accès à cette unité sera adapté au chargement par fer. Cette troisième voie viendra s'ajouter aux deux autres actuellement en service, l'une de 150 mètres (quai à hauteur de plancher), l'autre de 130 mètres (quai à hauteur d'essieu). Soit pour l'ensemble du site, près d'un demi kilomètre de rails !

Avec les nouvelles acquisitions récentes réalisées par CBR en Belgique, aux Pays-Bas, au Canada et aux Etats-Unis, et un développement accentué de la consommation mondiale du ciment, nous verrons encore de nombreuses chenilles bleues quitter ce pays blanc pour les quelque 50 points de destination disséminés aux quatre coins du globe: l'Irlande, Israël, le Canada, Porto Rico, les Amériques, le Pacifique et au-delà. Les portes du paradis blanc sont grandes ouvertes.

RailEasy: à progrès redoublés



L'informatique permet de dialoguer très vite. Elle facilite le travail du transporteur et aussi de ses clients. Demandez-lui donc où se trouve le wagon expédié la veille, s'il a déjà franchi la frontière, le poids de la marchandise transportée et bien d'autres choses encore. Les réponses fusent à l'écran en quelques minutes. C'est ça RailEasy, et encore plus.

RailEasy, rappelons-le, offre un éventail de possibilités réparties dans 4 domaines distincts:

- le suivi des transports en temps réel;
- le transport sans document en Belgique;
- la facturation électronique;
- les travaux "à la carte".

La fin de la facture ?

C'est la fiabilité des données qui intéresse fournisseur et client. Un avantage important quand il est de plus en plus question de faire établir la factura-

tion des envois nationaux par le client lui-même.

Le Département des Finances de la SNCB dispose de bandes magnétiques qui établissent le prix des transports sur la base d'éléments tels que le numéro du wagon, la nature de la marchandise transportée, son poids. La combinaison "RailEasy + bandes magnétiques" autorise une lecture plus rapide et plus sûre des diverses indications reprises dans la facture. Moins de contentieux donc, et réduction des frais comptables.

Zéro papier en trafic belge...

La société Mairlot de Verviers a demandé, à titre expérimental, le bénéfice de cette facilité. Ce négociant importe régulièrement des charbons d'Allemagne par trains complets. Il s'agit d'envois internationaux, accompagnés d'une lettre de voiture. Dès qu'ils ont franchi la frontière, le client, relié par télex à RailEasy, communique lui-même les données de réexpédition des wagons à l'intérieur de nos frontières; ces informations sont répercutées aux différentes gares de formation qui utilisent un télex comme s'il s'agissait d'une authentique lettre de voiture. Parmi les avantages de cette procédure, citons:

- gain de temps (par la suppression de la lettre de voiture intérieure pour les réexpéditions);
 - diminution sensible des erreurs de transcription (par l'encodage local de données de réexpédition);
 - diminution des litiges (par la gestion centralisée de toutes les informations nécessaires à la facturation);
 - comptabilité facilitée (données comptables gérées par le client lui-même).
- Quant à l'expédition des wagons en trafic international non accompagnés d'une lettre de voiture, il est déjà techniquement possible de la réaliser; seules des raisons administratives et juridiques font encore obstacle. Un groupe de travail international (DOCIMEL) réunissant plusieurs réseaux (dont la SNCB) a été constitué pour la mise au point du traitement et l'échange de données électroniques.

Le conteneur localisé

Sur le réseau belge, il sera bientôt possible de localiser un conteneur grâce uniquement à son numéro d'identification. La demande pour ce type de service se fait de plus en plus pressante.

Le marché du transport conteneurisé est en constante progression; il présente une croissance de 15 à 20 % par an. Nul doute que les opérateurs et propriétaires

Transcaldia "à chaud"

de conteneurs, autant que les expéditeurs de marchandises conteneurisées, trouvent dans RailEasy un outil qui répond parfaitement à leur souhait de rotation rapide du matériel.

Le Club s'élargit

RailEasy permet actuellement la localisation d'un wagon dans 7 pays: Belgique, Grande-Bretagne, France, Italie, Suisse, RFA et Pays-Bas.

Parallèlement, les Nederlandse Spoorwegen (les chemins de fer néerlandais) étudient la mise au point d'une formule s'inspirant de RailEasy. Entretemps, ils se servent du système belge pour offrir à leurs clients qui le souhaitent ce service de suivi particulièrement intéressant.

Le wagon est servi

A court terme, l'avis d'arrivée d'un wagon dans une gare étrangère pourra être transmis directement à son expéditeur. Et l'annonce du départ d'un wagon d'une gare étrangère est déjà une de ces réalités qui font la qualité de RailEasy. □

Transcaldia '89 venait à peine de fermer ses portes que déjà les regards se dirigeaient vers l'édition de 1991. Pour notre part, nous avons demandé à ceux qui pour la SNCB ont vécu ces quatre jours de salon du transport des impressions "à chaud" sur ce qu'ils venaient d'achever.

Les avis sont unanimes: Transcaldia a été un succès. Pour les organisateurs, trois chiffres prouvent l'intérêt du milieu professionnel: 200 exposants, sur 15.000 m², et 20.000 visiteurs. Pour la SNCB, rencontres sympathiques et business ont été deux points forts de cette participation.

Y être ? Evidemment !

Bien que la majorité des exposants représentaient des sociétés de transbordement et de transports routiers issues principalement de la métropole anversoise, on percevait nettement la volonté des organisateurs d'élargir l'éventail.

Plusieurs réseaux ferroviaires, dont la SNCB, avaient répondu à l'invitation et s'y étaient donné rendez-vous dans un stand unique, le 222, partagé aussi avec les filiales spécialisées Intercontainer, MCN (Maritime Container Network) et Interferry.

C'est que les données ne trompent pas:

- 25 % des transports entre le port d'Anvers et son hinterland sont assurés par le chemin de fer;
- 102 trains complets quittent le port chaque jour;
- 1.000 kilomètres de voies courent dans la zone portuaire;
- et tous les quais sont desservis par 2 à 5 voies.

Avec de telles références, quand on demande "faut-il aller à Transcaldia ?", la réponse vient seule: "évidemment !"

RailEasy en vedette

Cette "foire des foires" du transport de marchandises nous a donné l'occasion de mettre en vedette notre gamme de produits télématiques RailEasy. Une dizaine de clients potentiels - qui représentent des mouvements de plusieurs centaines de wagons complets par semaine - ont pu au stand 222 pianoter sur le télex et se familiariser ainsi avec le système.

Ces clients disposent de parcs souvent importants de wagons de particuliers dont ils entendent, grâce à un suivi permanent et attentif, améliorer la rotation, et donc la rentabilité. Les autres applications du système ("zéro papier", facturation électronique et projets à la carte) ne les ont pas laissés indifférents: leur souci de progrès et de productivité s'en trouvait délicieusement flatté.

Tous ensemble: l'Europe

RailEasy n'occupait qu'une partie du stand commun des chemins de fer, et les réseaux ferroviaires représentés en Belgique s'étaient joints à la SNCB pour faire cause commune dans la ligne de l'option européenne.

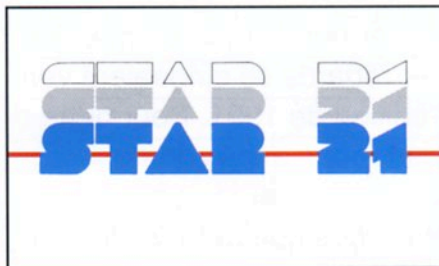
Si l'identité de chacun était bien affichée dans le stand 222, l'image forte d'un produit ferroviaire sans frontières a en tout cas animé cette cohabitation. Elle s'appuie, c'est évident, sur une réalité concrète: un vaste réseau exploité par des sociétés qui utilisent le même outil et pratiquent le partenariat au-delà des frontières.

Les forces de vente de la SNCB se réjouissent du travail accompli avec leurs collègues pendant ces quatre journées et préparent déjà une prochaine participation. □

STAR 21

Perspectives à 20 ans

A la mi-novembre, la SNCB a remis au Ministre des Communications un rapport de 220 pages où sont profilées les perspectives du chemin de fer belge pour les décennies à venir. Base de discussion, ce rapport établit des constats, trace des lignes directrices, formule des suggestions et chiffre les moyens nécessaires pour atteindre l'objectif majeur: une augmentation de la part de marché de la SNCB. Nous parlerons régulièrement de STAR 21 dans nos éditions. Jetons d'emblée un regard panoramique sur les transports de marchandises.



Le trafic actuel

Dans un pays aussi petit que le nôtre, le commerce extérieur revêt une importance capitale pour le monde économique. Les ports jouent à cet égard un rôle de premier plan. Pour la SNCB, transporteur avantageux de grandes masses à longue distance, et partenaire intime de l'activité portuaire, il est clair que le plan international représente un créneau de choix (53,3 % du tonnage total transporté en 1988), dont elle ne cessera pas de soutenir le développement.

Nos principaux partenaires à cet égard sont bien entendu les pays voisins, dont l'Autriche, la Suède, le Royaume-Uni et l'Espagne rejoignent d'ores et déjà le peloton.

Le trafic de transit suit des axes nord-sud et est-ouest. La concurrence y est de plus en plus forte, et la SNCB ressent le besoin de façonner une offre plus attractive.

1990/2010: tassement intérieur

Au cours des 20 années à venir, le trafic intérieur subira sans doute un tassement, dû à l'érosion des échanges de marchandises pondéreuses de faible valeur, au profit de produits de plus petite taille à valeur élevée.

Le transport de charbons et cokes devrait croître à destination des centrales électriques, mais diminuer dans les flux destinés à la sidérurgie tandis que le volume des importations de produits en aciers de qualité inférieure croîtra sensiblement.

Globalement, notre trafic ferroviaire intérieur, en vingt ans, passera de 30,7 à 24,5 millions de tonnes par an, c'est-à-dire une perte de quelque 20 %.

L'International en progrès

Le transport international connaîtra pour sa part un mouvement inverse.

Jusque fin 1992, année où les frontières internes du marché commun seront abolies, nous vivrons une phase de transition, qui verra développer de nouveaux produits. Les transports ferroviaires ne connaîtront qu'un développement limité.

Ensuite viendra l'augmentation. A un rythme annuel de 2,5 % à 4 % environ, selon différentes prévisions scientifiques; ce qui fera passer à quelque 60 millions de tonnes en 2010 le volume de marchandises traité en international par le chemin de fer belge (pour 30 millions de tonnes en 1988).

Ce développement s'appuiera sur:

- une meilleure qualité - technique et commerciale - de l'offre;
- l'effet de données externes qui agiront au profit du chemin de fer.

En trafic de transit, les prévisionnistes s'attendent à une croissance annuelle de 2,5 % à partir de 1993, ce qui amènerait en 2010 à un volume annuel de 7,6 millions de tonnes environ.

Au total, le volume global traité par la SNCB en 2010 - intérieur, international et transit cumulés - dépasserait 92 millions de tonnes (66 en 1988).

Les objectifs de la SNCB peuvent dès lors être clairement énoncés:

- maintenir ou renforcer la part de marché du rail dans les segments où les trains complets sont dominants;
- orienter les efforts vers le développement de la part de marché dans le segment des envois unitaires plus petits, autrement dit le trafic diffus. Ce segment concerne actuellement 56 % du trafic international de la SNCB; et il devrait connaître son expansion tant en



technique conventionnelle qu'en techniques combinées.

L'offre "conventionnelle"

Bien maîtrisé par les chemins de fer, taillé sur mesure pour le client, le train complet continuera à recueillir tous les soins de la SNCB, même dans un contexte de moindre demande.

La tendance du marché allant plutôt dans le sens du trafic diffus, c'est dans ce domaine que seront développés les produits les plus nouveaux.

Ils seront basés sur trois grands principes:

- des délais de livraison fiables, ce qui implique l'indication de départs et d'arrivées précis chez nos clients;
- un transport rapide à longue distance, les arrêts en frontière étant le plus possible rabotés;
- un produit compétitif par rapport aux autres modes de transport dans les différents domaines du marketing-mix.

Notre offre de transport ne se limitera pas exclusivement à l'acheminement pur: elle comprendra d'autres prestations logistiques; le tout commercialisé d'une manière nouvelle et souple.

Les moyens seront orientés pour répondre à ces critères fondamentaux, particulièrement sur les axes européens majeurs. Le transport conventionnel allant de pair avec les opérations de concentration et de distribution des wagons, le temps occupé dans le système de production par ces opérations doit être compensé par la réalisation de liaisons de qualité qui suivront deux lignes directrices fondamentales:

- concentration des wagons au départ d'un certain nombre de points, pour former des trains directs à destination de zones économiques européennes importantes;
- circulation de ces trains à 120 km/h en direct vers une gare d'éclatement de la zone de destination, où des trains locaux assurent le relais.

Ces liaisons seront commercialisées sous le label Eurailcargo. Elles seront en principe quotidiennes, sur des distances de client à client allant jusque 1.700 kilomètres, couvertes en 35 à 40 heures, le délai de livraison étant contractuellement garanti.

Ce produit est déjà connu chez nous grâce à Interdelta, premier train du genre. D'autres réalisations sont en préparation sur nos liaisons avec l'Autriche et la Scandinavie. Elles prendront corps fin mai 1990.

Des outils de base

La SNCB prendra dans ce sens des options de base:

- augmentation de la vitesse de circulation sur les principales lignes internationales;
- équipement de ces lignes pour des charges de 22,5 tonnes par essieu aux vitesses les plus élevées.

Cela se traduira en pratique:

- pour les trains internationaux de qualité par une vitesse de 120 km/h à 22,5 t/essieu;
- pour certaines marchandises légères, une vitesse de 140 km/h à 17 t/essieu;
- pour les trains complets de marchandises lourdes, dans un premier

temps 100 km/h à 22,5 t/essieu, ensuite une charge de 25 t/essieu.

Le raccordement étant une condition idéale pour que la clientèle confie son trafic au fer, la SNCB reverra en profondeur sa politique en la matière. La construction de raccordements sera encouragée, éventuellement par une participation au financement.

En outre, la SNCB s'efforcera d'équiper prioritairement un certain nombre de gares "multifonctionnelles", conçues comme des maillons de la chaîne logistique dans une zone d'action qui intéresse un ou plusieurs clients. Ces gares seront dotées de moyens attrayants dans l'optique de la maintenance, du stockage et du pesage des marchandises notamment.

Et n'oublions pas les prestations que la SNCB entend assurer dans le domaine de l'échange de données avec la clientèle. Notre service RailEasy, déjà bien connu, permet la localisation permanente des expéditions en cours. Ce système, encore embryonnaire, connaîtra dans les années qui viennent d'importants développements. Il permettra entre autres de connaître en un clin d'oeil la durée de transport programmée vers n'importe quelle destination européenne, et de gérer électroniquement le transport. La lettre de voiture télématique est actuellement à l'étude.

Le transport combiné: créneau record

Le rail peut apporter une solution aux problèmes que rencontrera toujours plus le transport routier, sur des axes déjà sursaturés: le transport combiné,

SNCB, C'est possible!

addition éclectique des qualités de deux modes. Grande capacité et vitesse du rail sur les axes principaux, flexibilité de la route pour les opérations terminales: voilà les deux caractéristiques majeures d'un mode de transport à part entière, qui pratique le porte à porte sans rupture de charge, et offre des réserves potentielles importantes.

Jusqu'ici, le transport combiné a connu un développement constant, même s'il ne fournit aujourd'hui que 13 % du volume traité par la SNCB en international.

A court terme (5 ans), on peut prévoir une croissance de 20 à 30 % des transports en conteneurs maritimes et un doublement des transports continentaux (en semi-remorques et caisses mobiles).

A plus long terme, c'est d'un triplement qu'il est question, pour autant que l'offre soit rapidement adaptée en termes de technique et de commercialisation: construction de nouveaux wagons, extension des terminaux de maintenance existants et ouverture de nouvelles installations, travaux d'infrastructure pour accélérer certaines relations, augmentation de la vitesse sur certaines lignes...

Il n'est pas exclu, d'autre part, que des outils techniques nouveaux fassent leur percée dans le domaine du transport combiné, et produisent un effet de diversification également porteur d'avenir.

Tour d'horizon rapide, synthèse éclair. Les réponses à toutes vos questions ne s'y trouvent certainement pas. Nous reviendrons donc sur les différents aspects développés dans le projet STAR 21. A suivre.

Client "marchandises", client "colis" et client "voyageurs"...

Toute entreprise l'est généralement: son personnel prend le train pour se rendre au travail, ses commerciaux, techniciens, cadres prennent le train pour "déplacement d'affaires". Et parfois... le champ s'élargit, et l'on découvre d'inattendues possibilités.

Voilà quelques mois, nous avons parlé des transports de fonte en fusion organisés de Dunkerque à Gand pendant la période d'entretien d'un haut fourneau de Sidmar. Chaîne logistique mise au point par les chemins de fer, opération d'approvisionnement réussie.

Sidmar connaît donc les talents du chemin de fer. Son amicale de loisirs l'a prouvé le 17 septembre dernier, en affrétant quatre trains spéciaux pour emmener à Walibi 4.000 personnes: les membres de l'amicale et leurs familles.

Négociant avec la force de vente de la SNCB à Gand, l'amicale de Sidmar avait d'emblée pensé inviter 2.000 personnes. Dépassée par le succès, elle a dû monter la barre à 4.000, et fixer là un seuil absolu, qu'il n'aurait sans doute pas été difficile de franchir.

La SNCB forme régulièrement de ces trains spéciaux sur mesure pour des groupes importants. Elle l'avait fait, d'ailleurs, le 9 septembre, pour son client "terneuzois" Dow Chemical, également partant pour Walibi. Pourquoi s'arrêter davantage sur les trains de Sidmar? Avaient-ils donc quelque chose de plus?

OUI. Pour la première fois, ces trains de voyageurs sont partis de l'usine même, sur la ligne industrielle qui longe la Kennedylaan dans la zone industrielle portuaire de Gand, une ligne réservée d'ordinaire exclusivement aux trains de marchandises.

Bien sûr, il a fallu aménager un peu le site. Les services techniques de Sidmar ont construit deux quais provisoires, pour l'embarquement des excursionnistes en toute sécurité. Et une équipe a monté une organisation serrée pour assurer en moins d'une heure l'accueil des 4.000 voyageurs, le parage de leurs voitures et leur répartition dans les quatre trains.

Boulot d'exception et performance réussie, dont des journalistes, aussi matinaux que les excursionnistes (les départs se sont échelonnés de 7 h 20 à 8 h 05), ont donné écho dans leurs quotidiens.

Au péril d'être montrés du doigt, pour délit de plagiat, nous avons bien envie de dire, à la manière de nos collègues français: SNCB - C'est possible!



4 trains pour 4.000 sourires

Challenger's Trophy

La course en tête



Une équipe autour d'un président: à Louvain, cinq hommes relèvent le défi

En 1988, pour la première fois, la SNCB avait engagé une équipe dans le célèbre Challenger's Trophy. Et dans le paquet de plus de 200 équipes, elle avait décroché la dixième place et le trophée de la sympathie.

Ce résultat, très apprécié par l'ensemble des cheminots, a encouragé la société à inscrire une nouvelle équipe en 89. Une équipe différente préparée par les mêmes "assistants", qui avaient cette année un peu plus de bouteille.

Le 4 octobre, Didier Reynders, président du conseil d'administration, s'est mouillé dans l'épreuve des patrons: tir à l'arc et course avec l'équipe. Ce soir-là, la SNCB occupait la dix-septième place du classement général.

Dès le lendemain matin, l'ascension a commencé. L'équipe SNCB n'a plus cessé d'occuper l'une des trois places de podium, variant d'un jour à l'autre.

En finale, au Bois de la Cambre, elle s'est fait coiffer sur le fil par l'équipe de la Région Wallonne, pour terminer deuxième du général, devant l'équipe

gagnante de 1988.

Mais qui étaient donc ces quatre "durs" mobilisés pour défendre les couleurs de l'entreprise ferroviaire ? Deux conducteurs de locomotive, un agent de triage et un électromécanicien, venus de Mol, de Saint-Ghislain, du nord de Bruxelles et d'Arlon.

A l'un d'entre eux, nous avons posé les trois questions qui s'imposaient.

Pourquoi participez-vous au Challenger's Trophy ?

Dans l'optique de la grande vitesse (le TGV), la SNCB est plus que jamais tournée vers l'avenir. Et bon nombre de cheminots ont résolument adopté une attitude de battants. C'est dans cet esprit que nous nous sommes inscrits à la sélection. Nos collègues de 1988 ont prouvé, sympathie comprise, que la motivation existe dans nos rangs. Nous comptons suivre leurs traces dans cette voie.

N'est-ce pas pour des raisons individuelles ?

Bien sûr nous avons envie de nous prouver quelque chose à nous-mêmes. Mais nous participons en équipe, et

c'est ce qui importe le plus. Derrière cette équipe se trouvent tous les cheminots "qui en veulent vraiment".

Une épreuve comme le Trophy est l'occasion ou jamais de souder tout le personnel d'une société autour d'un événement vécu par quelques-uns. C'est le moment de se sentir plus proches encore de l'image que nous voulons donner à notre société: celle d'une entreprise industrielle dynamique, moderne, qui veut assurer son avenir.

Et ce n'est pas du vent. Un exemple: pour nous entraîner dans la région, nous avons été hébergés dans les locaux d'une équipe d'ouvriers SNCB. Ces locaux, parce qu'on y travaille, ne ressemblent pas du tout à des chambres d'hôtel. Mais chaque fois que nous y sommes arrivés, ils avaient été nettoyés, aménagés, rendus aussi accueillants que possible par nos collègues. C'est une preuve, non ?

Espérez-vous remporter le Trophy ?

L'année dernière, la SNCB s'est classée dixième. Nous espérons faire aussi bien et peut-être mieux. On verra à l'arrivée.

N.D.L.R. C'est tout vu, et ça mérite un coup de chapeau.

Euromodal: grand forum fin janvier

C'est le 31 janvier et le 1^{er} février prochains que Bruxelles vivra EUROMODAL 90, le premier forum du transport intermodal organisé par les réseaux ferroviaires rassemblés au sein de l'Union Internationale des Chemins de fer, en collaboration avec l'Union Internationale Rail-Route.



Au Palais des Congrès, au cours de quatre tranches horaires, douze ateliers rassembleront des personnalités diverses autour de thèmes importants:

14 thèmes de réflexion

- un réseau européen de transport combiné;
- l'intermodalisme dans le Chunnel;
- les échanges avec la Péninsule Ibérique;
- le développement des échanges entre la CEE d'une part, les pays scandinaves et les pays de l'est de l'autre;
- les réponses que l'intermodalisme apporte aux liaisons transalpines;
- les atouts du transport intermodal dans l'acheminement des matières dangereuses;
- le transport intermodal sous température dirigée;
- l'intermodalisme dans la politique portuaire;
- l'évolution des normes U.T.I.;
- les nouvelles technologies intermodales;
- l'intégration du transport combiné dans la chaîne logistique des chargeurs;
- l'incidence de la déréglementation des transports;
- le concept intermodal dans les poli-

tiques d'aménagement du territoire et d'environnement;

- et bien entendu le transport intermodal dans la politique des réseaux de chemins de fer.

L'intermodalisme de visu

Deux expositions seront ouvertes pendant les deux jours du forum:

- au Palais des Congrès, un salon de l'intermodalisme présentant l'approche des réseaux ferroviaires et de leurs partenaires;
- sur le raccordement du Centre européen d'importation de fruits et primeurs, à Schaerbeek: matériels les plus modernes - ferroviaires et routiers - mis en oeuvre par les divers opérateurs.

Un rapport fondamental

Les autorités internationales accordent toute leur attention à cette manifestation.

On croisera au cours du forum les dirigeants des organisations européennes qui coordonnent les projets de transports combinés et leur mise en oeuvre, de hauts fonctionnaires de la CEE, à la suite du Commissaire Européen aux Transports et plusieurs ministres venus des pays participants. Cet intérêt pour le transport combiné

n'est pas nouveau: la CEE s'est engagée dans la commande au cabinet A.T. Kearney d'une étude approfondie sur les problèmes du transport de fret en Europe, les potentialités de l'intermodalisme comme élément de solution, et la constitution d'un réseau directeur étendu au continent européen.

Cette étude intéresse aussi les gouvernants des pays hors CEE, qui pratiquent des échanges denses avec les douze.

Les résultats de l'étude seront dévoilés lors du forum de Bruxelles, et deviendront l'axe d'un travail ample dans les instances et les sociétés publiques ou privées qui entendent contribuer à la construction d'un avenir où rentabilité et efficacité devront se marier harmonieusement à sécurité des personnes et préservation du milieu naturel.

Les Belges à Euromodal

La SNCB participera à ce grand forum international. Elle ne le fera pas seule: l'intermodalisme repose sur la collaboration. Autour d'elle, les congressistes rencontreront les principaux partenaires avec lesquels elle développe depuis longtemps déjà des programmes de transport combiné:

- Intercontainer (représenté en Belgique par Interferry), organisateur des acheminements conteneurisés internationaux;
- Interfrigo, logisticien des transports sous température dirigée vendus soit par les réseaux soit par leurs filiales spécialisées;
- TRW, maître d'oeuvre du combiné rail-route en Belgique, membre de l'UIRR (Union Internationale Rail Route).

Un dossier copieux

Nous publierons dans notre prochaine édition (à paraître en mars) un dossier copieux sur le forum Euromodal. Nous y aborderons notamment les questions qui intéressent particulièrement les transporteurs et les producteurs belges.

Minitrips belges

pour les clients français du rail

Activer la coopération entre réseaux: c'est le rôle de nos représentations générales à l'étranger. Celle de Paris avait en 1988 suggéré à la région Paris Nord de la SNCF d'organiser en Belgique le voyage annuel de promotion offert à ses clients. Idée intéressante puisque les échanges Belgique - France se classent en tête de nos flux internationaux de marchandises.

L'idée a trouvé sa concrétisation les 7-8 et 21-22 juin, ainsi que les 27 et 28 septembre derniers. Quelque 200 clients du rail de la région de Paris Nord ont débarqué en Plat Pays pour une visite en deux temps.

Un temps brugeois d'abord, centré sur Zeebrugge où les autorités portuaires et la SBA des Ferry-Boats ont piloté les industriels français dans un site et une activité en constant développement - avec en prime un petit coup de tourisme dans la Venise du nord.

Deuxième temps en bord d'Escaut. Assiport s'est associée à la journée anversoise des clients hexagonaux pour un rapide (il y a tant à voir !) tour d'horizon dans le port le plus "ferroviaire" d'Europe (sinon du monde), et le plus "français" de Belgique.

Avant cette découverte sur le terrain, entre Paris et Bruxelles, dans le confort d'une voiture Club 34, aménagée pour les conférences à 120/160 à l'heure, les invités avaient fait plus ample connaissance avec les deux réseaux: caractéristiques principales, parallélisme de la démarche technico-commerciale, volonté de collaboration étroite dans le contexte du grand marché européen. Le tout souligné par les représentants des deux réseaux qui encadraient le voyage.

Trois buts à la base

Cette opération en trois temps visait trois buts essentiels.

D'abord le contact. Selon les termes de Tony Duché, directeur commercial régional SNCF, ces voyages sont "l'oc-



Tony Duché

casation de dépasser le contact professionnel quotidien et axer le lien d'avantage sur la sympathie". Pour notre collègue français, cette initiative "fait pièce à ce que représente le contact du routier, qui se positionne en plus sympathique et de ce fait l'emporte souvent, à égalité de qualité et de prix".

L'information aussi. Il s'agit, au gré de la visite, de montrer, de façon convaincante, le savoir-faire de la technique et des groupes ferroviaires. A Zeebrugge et Anvers, les deux réseaux ont présenté un concept cohérent de logistique au sens large, et insisté sur l'ouverture des frontières (rail performant et facile d'accès quel que soit le pays).

Le partenariat, enfin. "Dans les ports belges, nous élargissons la notion de partenariat: non seulement nous y sommes en tant que réseaux partenaires, mais nous débouchons sur d'autres modes de transport et nous montrons l'ouverture de l'Europe vers le monde" (Tony Duché).



Michel Marteau

Ces voyageurs embarqués un mercredi vers 7 h 45 à Paris-Nord étaient bien sûr des clients de la SNCF. Et pour la plupart aussi de la SNCB, par leurs trafics franco-belges, ce que souligna dans son mot d'accueil Michel Marteau, le responsable marchandises SNCB à Paris: "Des recettes de notre trafic marchandises, un cinquième provient des échanges avec la France. Le rail, en position de stratégie offensive, étoffe son statut de pur tractionnaire pour s'accomplir en tant qu'opérateur multimodal, logistique et international".



Hesnard

Partenariat, oui, et bien compris, sur un tempo moderne et productif, comme l'entendait monsieur Hesnard, responsable entrepôts de Schweppes France: "A la qualité du service - parce que mon produit est fragile - et à la compétitivité des prix, j'ajoute l'exigence de n'avoir qu'un seul correspondant".

Ceci précise bien la nature des relations établies entre le réseau vendeur (la SNCF) et le réseau voisin (la SNCB).

Une aide en profondeur

Notre représentation générale à Paris se partage entre deux tâches principales:

- soutenir les trafics voyageurs, ce qu'elle fait au Boulevard des Capucines, entre Opéra et Olympia, en partage avec l'Office belge du Tourisme;
- promouvoir le trafic de marchandises,

Minitrips... (suite)

tâche qu'elle assume rue d'Alsace, près de la gare de l'Est, sur un plateau qui regroupe la SNCF, bien sûr, mais aussi les réseaux ferroviaires allemand, hollandais, suisse, italien et espagnol. Il s'agit moins de "démarcher" les chargeurs français: les chasseurs de contrats portent le badge SNCF. Mais d'apporter une aide en profondeur:

- aux vendeurs de la SNCF, répartis dans 100 antennes commerciales de 22 régions, pour capter au minimum 10 millions de tonnes franco-belges par an;
- aux propriétaires de wagons P, plus de vingt sociétés importantes de la région parisienne ;
- aux clients français, pour le suivi et la technique de leurs transports sur le sol belge;

- aux sociétés belges qui travaillent avec la France et peuvent trouver dans nos bureaux parisiens un interlocuteur-coordonateur précieux pour leurs démarches dans l'hexagone.

Tout cela - et chaque facette tour à tour - tend à un objectif unique, inscrit par tous les réseaux ferroviaires en tête de leur politique commerciale: mener à un très haut point la qualité du service.



.Agnus

Trois minitrips en Plat Pays, c'est peu de chose en apparence. C'est beaucoup, en même temps, comme l'expliquait le 28 septembre monsieur Agnus, responsable commercial chez SGW, un très important loueur de wagons français: "Notre compétitivité est tributaire du dynamisme et de l'esprit commercial des réseaux. Un tel voyage montre que la voie est largement ouverte".
Fret SNCB Paris -13, rue d'Alsace
75010 PARIS
Tél: (1) 42 01 12 12
Fax: (1) 42 09 06 36

Airport City Express

Trains directs pour Zaventem

Les voyageurs qui utilisent l'avion pour leurs déplacements ont pratiquement toujours besoin d'un autre moyen de transport entre aéroport et centre-ville. Comme plusieurs aéroports européens, Zaventem est desservi par une ligne de chemin de fer. Ce fut d'ailleurs la première liaison du genre sur le continent.

Un tel service doit satisfaire à plusieurs conditions pour répondre à l'attente des voyageurs aériens.

L'offre ferroviaire doit être connue, tant dans son existence même que dans ses possibilités. Les voyageurs peu familiarisés avec l'aéroport doivent pouvoir s'orienter sans difficulté et apprendre à connaître la relation ferroviaire qui les conduit facilement au coeur de la capitale. Une capacité de transport suffisante pour acheminer le voyageur dans des conditions confortables est également nécessaire, de même qu'une desserte fréquente.

La SNCB à l'aéroport

Les comptages effectués révèlent que, chaque jour de semaine, 3.500 personnes environ utilisent la relation ferroviaire Bruxelles - aéroport. Ce chiffre inclut la partie du personnel de l'aéroport qui emprunte le train pour ses déplacements de travail. Le week-end, le nombre de voyageurs oscille autour de 3.000, soit environ le nombre de passagers aériens qui utilisent quotidiennement le train.

Enquête

Fin avril/début mai 89, la SNCB a effectué une enquête pour mieux connaître les choix des passagers aériens en matière de transport terminal. Elle a pu en dégager trois conclusions précises:

- l'existence du train comme moyen de transport de et vers l'aéroport n'était pas connue par plus d'un tiers des personnes interrogées;
- l'offre de trains entre l'aéroport et Bruxelles était considérée comme insuffisante par la moitié de ces personnes;
- la raison principale du choix du train résidait dans son prix réduit, combiné à la bonne liaison entre l'aéroport et le centre de la capitale.

Airport City Express

Afin de mieux rencontrer la demande, la SNCB a décidé de rénover entièrement ce service.

Le petit train bleu bien connu des habitués, exploité de 1954 à 1979 par la Sabena et repris depuis dans le réseau SNCB, est désormais habillé de son appellation nouvelle: Airport City Express. Il fait deux voyages par heure dans chaque sens entre Bruxelles-Central et l'aéroport (via Bruxelles-Nord et Schaerbeek).

Le train IC Saint-Ghislain - Mons - Bruxelles - Schaerbeek est désormais prolongé toutes les heures jusque la gare de l'aéroport. Ainsi, une liaison est établie trois fois par heure dans les deux sens entre le centre de Bruxelles et l'aéroport national.

Un point de vente SNCB a été installé dans la salle de douane. En attendant leurs bagages, les voyageurs qui viennent d'atterrir peuvent donc s'informer des possibilités, et acheter un billet pour n'importe quelle destination en Belgique et pour des voyages internationaux (avec réservation des places). L'information est particulièrement soignée à ce point de vente, comme à l'approche de la gare même, à l'étage inférieur.



Train puis avion: une solution optimale.



Avion puis train: même avantage en sens inverse.

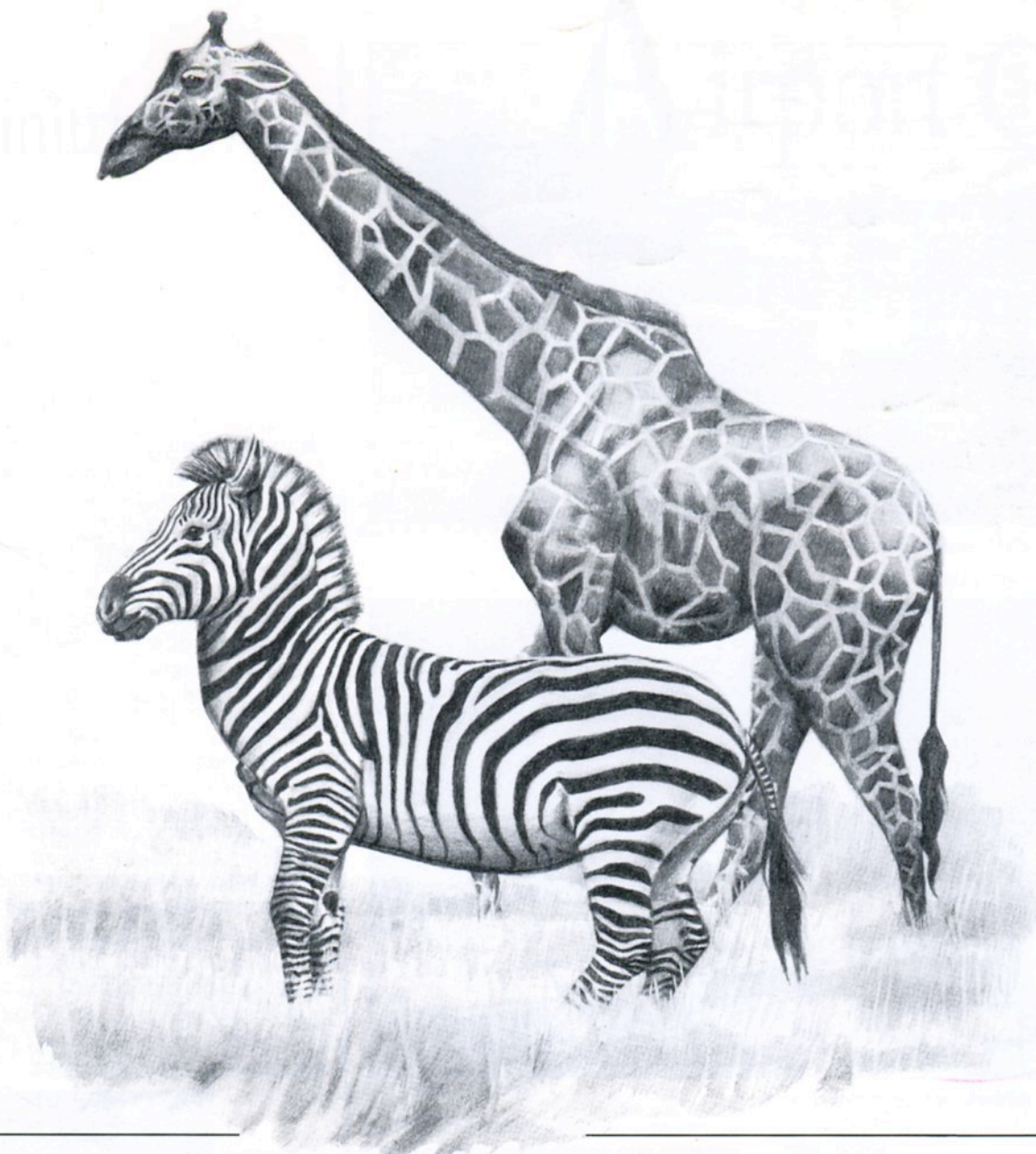
A Bruxelles-Central, le quai réservé à l'Airport City Express a également été rénové, et une signalisation claire dans toute la gare permet au voyageur (pressé ou non) d'y parvenir sans problème.

Clarté, confort, facilité: trois mots qui résument cette offre nouvelle au service des touristes comme des voyageurs qui prennent l'avion pour raisons professionnelles.

D'autres projets sont à l'étude, dans le cadre des plans qui préparent le chemin de fer au prochain siècle. Nous en reparlerons.

Le petit horaire que nous reproduisons ici est disponible (au format d'une carte bancaire et en cinq langues) dans les gares de l'aéroport et de Bruxelles ainsi que dans les bureaux Sabena à l'étranger. N'hésitez pas à vous en procurer quelques-uns: cela pourrait faire plaisir à des gens que vous connaissez.

Aéroport National → Bruxelles																				
Aéroport National	D	5 24	6 09	6 24	6 46	7 09	7 28	7 46	8 09	8 24	8 46	9 09	9 24	9 46	10 09	10 24	10 46	11 09	11 24	11 46
Schaerbeek	A	5 33		6 33			7 36			8 33			9 33			10 33			11 33	
Bruxelles-Nord	A	5 42	6 24	6 42	7 00	7 24	7 42	8 00	8 24	8 42	9 00	9 24	9 42	10 00	10 24	10 42	11 00	11 24	11 42	12 00
Bruxelles-Central	A	5 47	6 28	6 47	7 04	7 28	7 47	8 04	8 28	8 47	9 04	9 28	9 47	10 04	10 28	10 47	11 04	11 28	11 47	12 04
Bruxelles-Midi	A	5 51		6 51			7 51			8 51			9 51			10 51			11 51	
Aéroport National	D	12 09	12 24	12 46	13 09	13 24	13 46	14 09	14 24	14 46	15 09	15 24	15 46	16 09	16 24	16 46	17 09	17 24	17 46	18 09
Schaerbeek	A		12 33		13 33		14 33			15 33			16 33			17 33			18 33	
Bruxelles-Nord	A	12 24	12 42	13 00	13 24	13 42	14 00	14 24	14 42	15 00	15 24	15 42	16 00	16 24	16 42	17 00	17 24	17 42	18 00	18 24
Bruxelles-Central	A	12 28	12 47	13 04	13 28	13 47	14 04	14 28	14 47	15 04	15 28	15 47	16 05	16 28	16 47	17 04	17 28	17 47	18 04	18 28
Bruxelles-Midi	A		12 51		13 51		14 51			15 51			16 51			17 51			18 51	
Aéroport National	D	18 24	18 46	19 09	19 24	19 46	20 09	20 24	20 46	21 09	21 24	21 46	22 09	22 24	22 46	23 09	23 24	23 46		
Schaerbeek	A	18 33		19 33			20 33			21 33			22 33			23 33				
Bruxelles-Nord	A	18 42	19 00	19 24	19 42	20 00	20 24	20 42	21 00	21 24	21 42	22 01	22 24	22 42	23 00	23 24	23 42	24 00		
Bruxelles-Central	A	18 47	19 04	19 28	19 47	20 04	20 28	20 47	21 04	21 28	21 47	22 05	22 28	22 47	23 04	23 28	23 47	0 04		
Bruxelles-Midi	A	18 51		19 51			20 51			21 51			22 51			23 51				
D = départ		A = arrivée																		
Bruxelles → Aéroport National																				
Bruxelles-Midi	D		5 51		6 51		7 51		8 51		9 51		10 51		11 51		12 51		13 51	
Bruxelles-Central	D	5 39	5 55	6 14	6 39	6 55	7 14	7 39	7 55	8 14	8 39	8 55	9 14	9 39	9 55	10 14	10 39	10 55	11 14	11 39
Bruxelles-Nord	D	5 43	6 00	6 18	6 43	7 00	7 18	7 43	8 00	8 18	8 43	9 00	9 18	9 43	10 00	10 18	10 43	11 00	11 18	11 43
Schaerbeek	D		6 09		7 09		8 09		9 09		10 09		11 09		12 09		13 09		14 09	
Aéroport National	A	5 57	6 18	6 32	6 57	7 12	7 32	7 57	8 18	8 32	8 57	9 18	9 32	9 57	10 18	10 32	10 57	11 18	11 32	11 57
Bruxelles-Midi	D		11 51		12 51		13 51		14 51		15 51		16 51		17 51		18 51		19 51	
Bruxelles-Central	D	11 39	11 55	12 14	12 39	12 55	13 14	13 39	13 55	14 14	14 39	14 55	15 14	15 39	15 55	16 13	16 39	17 01	17 14	17 39
Bruxelles-Nord	D	11 43	12 00	12 18	12 43	13 00	13 18	13 43	14 00	14 18	14 43	15 00	15 18	15 43	16 00	16 18	16 43	17 05	17 18	17 43
Schaerbeek	D		12 09		13 09		14 09		15 09		16 09		17 09		18 09		19 09		20 09	
Aéroport National	A	11 57	12 18	12 32	12 57	13 18	13 32	13 57	14 18	14 32	14 57	15 18	15 32	15 57	16 18	16 32	16 57	17 19	17 32	17 57
Bruxelles-Midi	D		17 51		18 51		19 51		20 51		21 51		22 51		23 51		24 51		25 51	
Bruxelles-Central	D	17 39	17 55	18 14	18 39	18 55	19 14	19 39	19 55	20 14	20 39	20 55	21 14	21 39	21 55	22 14	22 39	22 55	23 14	23 39
Bruxelles-Nord	D	17 43	18 00	18 18	18 43	18 59	19 18	19 43	20 00	20 18	20 43	21 00	21 18	21 43	22 00	22 18	22 43	23 00	23 18	23 43
Schaerbeek	D		18 09		19 09		20 09		21 09		22 09		23 09		24 09		25 09		26 09	
Aéroport National	A	17 57	18 18	18 32	18 57	19 18	19 32	19 57	20 18	20 32	20 57	21 18	21 32	21 57	22 18	22 32	22 57	23 18	23 32	23 57
D = départ		A = arrivée																		



INTERMODAL. DOUBLEZ LES AVANTAGES.

60 kilomètres en camion.
Puis 1.200 en train.
Et la fin du trajet par la route.
Ce parcours-relais double les
avantages : grandes enjambées
du train, petites foulées
souples du camion.
On se pousse, on s'entraîne,
on se passe le témoin. En bout
de course, la performance est
évidente : un seul transport,
de bout en bout, par des

moyens qui se complètent
parfaitement, sans rupture de
charge. L'Europe lointaine à
portée logistique ; le transport
idéalement suivi ; l'offre
compétitive, un partenariat
actif entre la route et le rail.
L'intermodal double les
avantages. C'est notre atout
d'avenir. Un produit de pointe
de la SNCB.

☎ 02/525 26 21

