

ECC

une collaboration
gravée dans
le marbre

3857

3.90

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 36 84
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
Téléfax 02/525 46 05

• **dans les districts**

1000 Bruxelles
Boulevard Ad. Max 142
Tél. 02/219 00 40
Téléfax 02/525 46 16

9000 Gand

Koningin Maria Hendrikaplein 2
Tél. 091/22 71 00 - 21 99 58
Téléfax 091/21 82 13

8000 Bruges

Stationsplein 2
Tél. 050/38 39 97
Téléfax 050/38 18 80

8500 Courtrai

Onze Lieve Vrouwestraat 9
Tél. 056/22 00 49
Téléfax 056/22 96 89

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
Téléfax 011/22 29 50

4000 Liège

Bd. de la Sauvenière 87
Tél. 041/23 17 13 - 23 63 13
Téléfax 041/23 17 13

6700 Arlon

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

5000 Namur

Rue Borgnet 7
Tél. 081/22 30 84
Téléfax 081/22 9212

6000 Charleroi

Quai de la gare du sud 1
Tél. 071/43 01 73
Téléfax 071/47 12 47

7000 Mons

Square F. Roosevelt 14
Tél. 065/33 59 79
Téléfax 065/36 35 69

SOMMAIRE

3 Un bon départ pour Scaldo et Norlink

4-7 Rencontre avec le président des "12 + 2"

8-9 ECC à Lixhe

10-11 Sibelco à Lommel

L'avenir est pour demain

12 Les robots sur le terminal

13 Les trains charter créent l'événement

14-16 Notre trafic conteneurise en 1989

Des entreprises nous font confiance

17-19 Le TGV, année-3

20-21 La mue des wagons

Notre matériel roulant s'adapte

22-23 Nos équipes au Nord-Ouest

Nos forces de vente

23 Notre équipe à Paris

Changez l'ordinaire



La collaboration entre modes de transport est une démarche indispensable en cette fin de siècle pour préserver la qualité de la vie. On en parle beaucoup. Qui dit collaboration pense d'office complémentarité et spécialisation. Chaque mode offre ses services dans les domaines où il est supérieur aux modes alternatifs. Dans cet esprit, nous relevons le défi de la qualité et de la performance, en vue d'acquiescer une clientèle de plus en plus nombreuse.

La technique ferroviaire convient par excellence aux transports de masse. La dégressivité des coûts qui la caractérise la rend en outre particulièrement adaptée au transport diffus à longue distance.

Depuis une décennie, nous menons une politique délibérée de concentration des moyens sur les produits qui cadrent bien dans le marché. Nos trains Eurailcargo en donnent un témoignage parlant, et les résultats d'Interdelta (sud de la France) et Scaldo (Autriche) légitiment sans conteste les espoirs que nous mettons en eux.

Cette politique débouche apparemment sur un paradoxe: la concentration des flux de marchandises sur un nombre réduit de gares revient à réduire la présence géographique du chemin de fer. En fait, le développement systématique des techniques intermodales (transports terminaux routiers, avec ou sans transbordement), permettra même une présence renforcée, plus proche de la clientèle.

Notre gamme de services est à présent si diversifiée que toute entreprise belge est en mesure de tirer avantage de l'infrastructure ferroviaire existante. Ceux qui ne nous ont pas encore accordé leur confiance ont tout intérêt à expérimenter notre offre. Nos services de vente régionaux et les expéditeurs spécialisés sont à leur disposition pour que cette prise de contact rime avec efficacité et réussite.

Francis DE POOTER
Chef du service marchandises

Bon départ pour Scaldo et Norlink

Le 28 mai, au début de la matinée, en présence de la presse, Etienne Schoupe a donné le coup d'envoi au tout premier train SCALDO, dernier né des Eurailcargo, que nous avons présenté dans notre précédente édition. Le même jour, le Norlink, train direct pour les pays scandinaves, prenait également son premier départ.

Le "tout nouveau" a captivé les journalistes présents au lancement. Entre autres sujets d'intérêt, la plupart ont relevé les appréciables gains réalisés sur les temps d'acheminement pour mettre au point des produits attractifs sur des relations porteuses de potentiel.

SCALDO achemine les wagons complets en moins de 48 heures jusqu'aux confins de l'Autriche (le double de temps était naguère nécessaire pour atteindre Vienne en régime ordinaire) et cela tous les jours ouvrables, et en délai garanti ! Ce qui signifie un cadencement absolu, ami intime des programmations serrées, et une remise sur le prix en cas de retard.

Pour SCALDO, avec leurs confrères allemands et autrichiens, nos spécialistes ont tracé le meilleur sillon à longue distance et finement étudié les plans de concentration et de desserte dans les zones de départ et d'arrivée. Le résultat est probant: pour le trafic austro-belge déjà acquis par les entreprises ferroviaires, le voyage est raccourci de moitié, et la livraison est assurée à une heure fixe tous les jours ouvrables. Cette qualité, annoncée et prouvée, tentera certainement de nouveaux expéditeurs.

Norlink, filant vers le Danemark, a gagné 24 heures sur la première partie de son trajet. Il met le sud de la Suède et la zone d'Oslo en Norvège à moins



SCALDO

de 4 jours de n'importe quel point de départ en Belgique (Flandre Zélandaise comprise). Et il peut aussi bien emmener des charges intermodales.

Voilà qui est résolument neuf au chemin de fer. Au sein des Unions d'Offre, les spécialistes de l'exploitation et du commercial de plusieurs entreprises ferroviaires mettent leur talent au service de produits performants par leur rapidité et leur fiabilité.

A l'heure actuelle, le label Eurailcargo n'est pas attribué à Norlink; cependant, nous sommes en pourparlers avec nos

partenaires danois et suédois pour que nous puissions très prochainement inclure la garantie de livraison dans nos contrats.

Dans les deux cas, notre structure ajoute à l'offre la qualité d'intermédiaire de la SNCB pour les formalités de dédouanement. Expéditeur/destinataire agréé, SNCB-Cargo peut accepter les chargements, les acheminer sans arrêt aux frontières, et offrir à ses clients un service particulièrement performant.

Demain, le système Docimel apportera de nouveaux avantages. La lettre de voiture deviendra électronique et l'expéditeur pourra (hormis les manutentions nécessaires) gérer toute la chaîne de transport de son bureau. Gardant l'oeil sur ses wagons au moyen de RailEasy, il maîtrisera le tout, du bon de commande à la comptabilité, sans presque devoir aller sur le terrain.

Ces perspectives aidant, on peut dire que SCALDO et Norlink ont pris un bon départ, dans la ligne d'Interdelta, précédant eux-mêmes d'autres produits de qualité sur de nouveaux axes européens.

NORLINK

Leo Ploeger, président de la Communauté des Che Bonnes perspectives pour le



Leo Ploeger

Peu avant les vacances, la Communauté des Chemins de Fer Européens (CCFE), les "12 + 2", a rendu public son avis à propos du plan pour une politique européenne des transports. La CCFE est globalement satisfaite, sous réserve de quelques points critiques. Informations SNCB a rencontré à Utrecht Leo Ploeger, président-directeur général des Nederlandse Spoorwegen et président de la CCFE. Avec Kees Bos, son directeur du trafic de fret, Leo

Ploeger nous a parlé à bâtons rompus des perspectives du trafic ferroviaire international de marchandises.

- Le plan du commissaire Van Miert pour une politique européenne des transports semble être favorablement reçu par la communauté ferroviaire...

Leo Ploeger: Nous ne sommes pas mécontents du document. Nous y trouvons une approche constructive. Pour la première fois, la Commission Européenne voit en nous un instrument important pour la résolution des problèmes de transport, alors que jusqu'ici, on nous considérait uniquement comme un outil entre les mains des Etats. C'est une promotion, et en même temps un renversement d'optique. Cela corres-

pond avec notre propre vision. Reste maintenant à savoir dans quelles conditions pratiques nous pourrions assumer une responsabilité commerciale accrue. Notre réponse comprend encore quelques nuances.

Monsieur Van Miert situe notre action dans l'univers de la concurrence. Qu'à cela ne tienne. Nous divergeons toutefois quant à la forme. Le document présente une analyse pertinente, mais nous ne trouvons dans ses conclusions guère d'argument valable pour justifier la séparation proposée entre gestion de l'infrastructure et exploitation commerciale. L'analogie avec l'infrastructure routière est sur ce point vraiment inconsistante. L'utilisation du réseau ferroviaire est techniquement très différente. Nos conditions de performance et de sécurité ne sont en rien comparables avec celles qui régissent le trafic routier.

Chemins de Fer Européens: fret international

On peut envisager des formes de coopération communautaire. Mais quels en sont les avantages ? L'infrastructure doit répondre à des exigences dictées par l'établissement des gares, des points de transbordement, par la voie elle-même, par les croisements à niveau, la gestion entière de la procédure, le planning d'utilisation... D'autre part, elle impose des limites à l'utilisation. Je ne peux imaginer qu'il faille recourir à une entreprise tierce pour tout changement de signal ou d'aiguillage. Où serait l'avantage ? La souplesse est la condition sine qua non d'une exploitation saine. Il en est de même des résultats financiers. N'oublions pas que le chemin de fer paie lui-même ses charges d'infrastructure, et que le transport routier ne le fait qu'en partie. Cela fausse toute comparaison.

Le transport routier va-t-il faire face ?

- Comment chiffrer précisément le coût de l'infrastructure routière ? Il y a là matière à conflit...

Leo Ploeger: C'est incontestable. Les discussions à ce sujet sont vieilles comme le monde. Des études de haut niveau ont été menées, mais des difficultés systématiques empêchent toujours d'établir le coût de cette infrastructure et de fixer une manière d'en rémunérer l'utilisation. Ne persistons pas à batailler sur ce problème, contournons-le. Je trouve préférable que l'Europe mène une politique de transports basée non plus sur une équitable répartition des coûts, mais sur les défis que le transport devra relever à brève échéance. Si le transport routier ne peut faire face à la demande et que les chemins de fer ne sont pas équipés pour reprendre une partie du fret, le problème sera très sérieux. Prenons ce problème pour point de départ, et nous verrons que les autres questions, comme la séparation infrastructure-exploitation, deviennent tout à fait secondaires.

- Les chemins de fer manient - à juste titre - l'argument écologique pour justifier leur rôle. L'opinion publique et le monde politique y sont sensibles. Mais



Kees Bos

quel est le message au client expéditeur de marchandises ?

Leo Ploeger: Il faut répartir logiquement les transports de personnes et de marchandises selon les avantages intrinsèques des différents modes. La longue distance et l'intercontinental reviennent à l'aviation. La courte distance et le trafic irrégulier à l'auto et au camion. La moyenne distance est du ressort du train à grande vitesse et la navette quotidienne est l'affaire du train ordinaire. Réunissons les conditions dans lesquelles ces techniques se justifient le mieux et nous n'aurons pas besoin d'établir un partage artificiel du marché.

Kees Bos: Toute l'affaire revient à fixer le bon prix pour le bon produit. Sur cette base, une part déterminée revient à chaque technique. Et même si l'autorité européenne influe sur les conditions, la compétition sera toujours le meilleur moteur.

Obligation commerciale et liberté

- Vous parlez de compétition entre les différents modes de transport. Certains pensent pour leur part que la concurrence entre les entreprises ferroviaires et l'apport de sociétés privées accroît l'utilité du trafic ferroviaire.

Leo Ploeger: Aussi longtemps que la structuration économique ne permettra

pas aux chemins de fer de couvrir leurs coûts, la privatisation restera techniquement impossible. Personne ne s'intéresse à une activité qui ne dégage pas de profit. L'Etat est donc obligé de conserver le rail en main, et il en est en même temps un client important. Toutefois, la liberté commerciale des réseaux devrait être accrue - nous les Hollandais en parlons aisément parce que nous sommes sans doute l'un des réseaux les plus indépendants en Europe. Encore que la chose ait ses limites. Les entreprises ferroviaires doivent obtenir le pouvoir et la liberté nécessaires pour s'organiser de façon optimale. Elles doivent prendre de la distance par rapport aux Etats, de manière à ne pas être utilisées à mauvais escient. Les autorités succombent toutes à la tentation d'utiliser les entreprises publiques hors du cadre des objectifs fixés: par exemple pour mener des politiques sociales ou économiques déterminées. Dès qu'on aura fixé aux réseaux une mission commerciale et une liberté d'action, ils pourront s'attaquer à l'amélioration de leurs produits, ce qui est une nécessité. Et je pense surtout au trafic ferroviaire international.

- Quels sont les principaux points noirs ?

Kees Bos: Ils sont surtout dans le domaine commercial. Toutes les sociétés

nationales ont peine à boucler leur budget. Aucune ne peut céder un centime à une autre. De nombreux exemples montrent pourtant qu'il serait raisonnable que, sur certaines relations, les pays de transit se contentent d'une rémunération inférieure. Les pays de départ et d'arrivée supportent les coûts les plus élevés, mais la répartition des recettes se base sur le kilométrage, et les réseaux de transit ne comptent pas en perdre une miette. Ajoutez à cela la défense des intérêts portuaires nationaux, et vous aurez un tableau complet. Il nous manque un niveau de décision supranational, qui interviendrait lorsque des politiques dirigistes sont appliquées. La note de Karel Van Miert entrouvre la porte. A présent, il faut concrétiser, et vite.

Union d'offre, management d'axe et transport combiné

- Avons-nous encore besoin de sociétés nationales ?

Leo Ploeger: C'est une question fondamentale. Je suis tenté de répondre non, et en même temps, l'alternative possible me laisse très perplexé. Une entreprise ferroviaire européenne serait une quasi bureaucratie, un gigantesque monstre préhistorique. Il est préférable d'explorer d'autres pistes. Les communautés d'intérêts et le management d'axe, par exemple, que nous devons affiner et rendre parfaitement opérationnels. Ces différents types de coopération internationale conduisent à une nette amélioration de notre activité. Prenons l'union d'offre. Pour un produit déterminé, ou un groupe de produits, nous tentons d'aboutir à une offre uniforme, valable dans tous les pays concernés. Le 1er juillet dernier, nous avons mis en place l'union d'offre pour le transport d'automobiles neuves. Lorsqu'une union d'offre groupe 4 ou 5 entreprises ferroviaires, le client sait qu'il peut s'adresser à l'une d'entre elles et que son problème sera résolu sans qu'on ait besoin d'une consultation compliquée avec les autres. Il est en outre sûr de la prestation et du prix. Autre forme de coopération: le management d'axe.



Leo Ploeger

Quiconque veut transporter de bout en bout sur une relation importante peut, où que ce soit, s'adresser à un interlocuteur unique, qui contrôlera les conditions du transport, conclura le contrat et assurera le suivi complet. Cette approche cadre bien dans les tendances actuelles du transport de marchandises. On ne transporte plus de n'importe où à n'importe où, mais d'un point de concentration à un autre. C'est d'ailleurs la méthode par excellence du transport combiné, qui va de plus en plus prendre le pas sur nos produits classiques.

- *Le transport combiné a amplement gagné ses galons sur les liaisons transalpines. La nécessité de vaincre les barrières naturelles et politiques l'a sûrement aidé. Mais le transport combiné a-t-il des chances de croissance sur les relations moins "difficiles" ?*

Kees Bos: Les mêmes avantages peuvent être dégagés partout. Livrer quelques conteneurs, ce n'est pas du transport de haute valeur. Il est absurde de lancer plusieurs chauffeurs sur les routes européennes pour le faire. On

peut y arriver plus simplement. Dommage qu'on ne perçoive pas encore l'utilité du transport combiné sur toutes les relations. L'avenir nous prépare une expansion considérable de la mobilité des personnes et des marchandises. L'Europe unifiée de fin 1992 et le développement des contacts avec l'Est vont accélérer le rythme de l'économie. Les experts ont estimé la croissance des besoins de transport. L'examen de leurs chiffres laisse perplexé: nous ne pourrions jamais absorber cette croissance selon la méthode actuelle. Les files d'aujourd'hui ne sont rien en comparaison de ce qui nous attend si le trafic s'accroît sans que change la partition du marché entre route, voie d'eau et rail. L'industrie exportatrice court à l'engorgement et sera confrontée à des problèmes dont elle n'a aujourd'hui aucune idée. Il faut ajouter à cela la composante écologique: nulle part en Europe les grandes formations politiques ne sont prêtes à construire encore des centaines de kilomètres d'autoroutes. Les Verts ont fait école. Il faut donc prendre les mesures nécessaires pour en sortir. Je

La Communauté des Chemins de fer Européens

crois pour ma part que les transports à effectuer dans un rayon de 400 kilomètres et plus doivent logiquement revenir au chemin de fer.

Investir

- Dans quel domaine investirez-vous en priorité ?

Kees Bos: Dans des terminaux bien accessibles à la route et au réseau ferroviaire. Dans des pays comme la Hollande ou la Belgique, il en faut cinq, une dizaine au maximum. Entre ces outils performants, nous ferons circuler des trains bien "rotatifs", car ils sont notre force principale. Des trains rapides, fiables et sûrs pour toute l'Europe, sans arrêt aux frontières et sans triage, pour économiser le temps et l'argent, et pour éviter toute avarie. Il faudra aussi investir ici et là dans des lignes nouvelles ou dans l'extension de la capacité des lignes existantes.

- Les chemins de fer possèdent-ils les capitaux nécessaires pour mener à bien ce programme ?

Kees Bos: Pas pour les grands terminaux et certainement pas pour les lignes nouvelles. L'argent doit venir des budgets nationaux.

- Espérez-vous de la Commission Européenne des stimulants réels pour le transport combiné ?

Leo Ploeger: Il faut poser la question à Karel Van Miert. Pour notre part, nous étudions en profondeur le réseau futur du transport combiné. Et nous espérons bien proposer un plan européen en automne. C'est la démarche la plus opportune. Si nous nous concentrons sur les problèmes en disant "quel dommage", rien n'évoluera. Par contre, une proposition concrète et créative donne d'excellentes chances de trouver d'authentiques partenaires. Personne, vous le savez bien, ne mettrait d'argent sur la table pour un projet qui n'existe pas encore. C'est notre initiative, notre volonté de progrès qui forcera le mouvement. Nous entrevoyons de bonnes perspectives. A nous de concrétiser, tous ensemble.

De Londres à Athènes en passant par Berlin après avoir fait un détour par Copenhague avant de repartir pour Rome ou Lisbonne, le chemin de fer tisse sa toile, franchit les frontières, offre des voyages directs... Une organisation concertée dont l'utilisateur ignore les coulisses. La Communauté des Chemins de fer européens n'attend pas l'ouverture des frontières en 1993 et oeuvre déjà actuellement pour rendre possible le rêve européen du transport.

L'organisation

Les 12 réseaux nationaux des Etats membres des Communautés européennes auxquels se sont joints les réseaux autrichien et suisse, forment une communauté présidée par l'un des membres; son secrétariat est établi à Bruxelles. Cette communauté fait partie de l'Union Internationale des Chemins de fer (UIC) dont le siège est à Paris.

La mission

La Communauté travaille à promouvoir une profonde synergie entre les réseaux du futur vaste espace européen tout en veillant à développer auprès des institutions de la CEE une politique commune des transports. Un "lobby" qui a choisi pour devise "l'union fait la force".

La taille

Quand une entreprise, qui occupe presque un million de personnes, assure bon an, mal an le transport de



quelque 236 milliards de voyageurs-km et près de 190 milliards de tonnes-km, elle représente une force avec laquelle il faut compter. Autre indicateur: le chiffre d'affaires des 14 entreprises; cumulé, il dépasse les 33 milliards d'ECU soit près de 1400 milliards de FB.

L'avenir

Ne pas investir dans l'avenir serait mépriser tous les efforts réalisés à ce jour. Il faut donc non seulement améliorer ou adapter l'instrument actuel, mais aussi mettre au point par le biais de la recherche, l'ingénierie et l'innovation technique, de nouveaux matériels encore plus performants, étoffer le réseau de lignes à grande vitesse pour passer de 3000 km actuellement à 30.000 à l'aube du XXIème siècle, faire circuler une nouvelle génération de trains directs entre les régions économiques importantes, développer le transport combiné, promis à de beaux jours.

Une meilleure qualité du transport ferroviaire face à la pollution, la congestion et les accidents, ainsi se résume la mission dévolue à la Communauté des Chemins de fer européens.

ECC: une collaboration gravée dans le marbre

Prenez cette page entre deux doigts. Tâtez, regardez de près, appréciez. Elle est lisse, idéale pour une impression de qualité. Le papier de base est revêtu d'une très fine couche de kaolin ou de carbonate de calcium, qui lui donne cette qualité souhaitée de papier "couché".

L'industrie du papier offre à l'imprimeur une grande variété de qualités, d'épaisseurs, de textures... Chacun y trouve son compte, entre autres l'éditeur de périodiques, qui souhaite utiliser, pour un prix abordable, un support qui procure, même à tirage très rapide, une grande finesse de reproduction des dessins et photos en même temps qu'une impression de standing.

Les papetiers ont trouvé la solution, en "couchant" sur le papier une très fine pellicule minérale qui offre, entre autres qualités, l'avantage d'atténuer - voire d'éliminer - la porosité de la matière de base, autrement dit, d'enrayer l'effet buvard. Ils se servent, pour former cette couche, soit de kaolin, soit de carbonate de calcium, que prépare pour eux une usine telle que ECC, implantée à Lixhe/Visé, au confluent des trois frontières, en bord de canal Albert, et au bout d'un raccordement ferroviaire partagé avec CBR.

Dix ans de progrès

Construite en 79-80, l'usine n'a cessé de grandir. L'investissement total atteint à ce jour 2,7 milliards de nos francs, dont 600 millions pour le tout récent Technicentre, laboratoire d'étude, mailon ultérieur à la production, mis au service des clients pour tester finement la qualité et l'application des produits qu'ils achètent.

Le groupe ECC International, né en Angleterre, est actif depuis plus de 60 ans. Il possédait un bureau de vente en

Belgique dès avant la guerre. Son usine de Lixhe, qui a des soeurs en Grande-Bretagne, en France, en Suède, en Italie, en Amérique et au Japon, a pour vocation d'approvisionner le marché continental proche. On pense notamment à la grosse papeterie hollandaise installée à Maastricht, à 15 kilomètres à peine.

ECC Lixhe a vu le jour sur un site industriel désaffecté. Les 10 hectares occupés en bord de canal Albert ne sont pas encore utilisés à 100%. Mais si la production a été multipliée par 10 depuis son démarrage, les surfaces disponibles permettent de la doubler encore sans la moindre difficulté. Il est vrai que le marché du papier est en développement constant et que l'industrie allemande présente d'intéressantes potentialités... à proximité de Lixhe!

La remarquable expansion de l'usine (loin d'être terminée) repose en fait sur d'appréciables gains de productivité, sur la croissance constante du marché,


et sur une commercialisation performante des produits.

En outre, le Technicentre ouvert début 90 fait de cette usine un fer de lance pour ECC International. Tester de nouvelles qualités de produits et en étudier l'application optimale exigerait des papetiers l'utilisation temporaire d'une machine hors production. La machine existe à Lixhe, réservée exclusivement à ce testing, sous le contrôle de véritables experts en la matière. Les clients peuvent venir y procéder à leurs essais et, au terme d'analyses très fines, commander une production "à la carte".

Marbre et kaolin

Côté production, l'usine de Lixhe est en fait un point de transit pour le kaolin venu d'Angleterre et réexpédié sur le continent en vrac ou ensaché (dans un



33 RIV		87 SNCF		789 8 075-9P			
← 14.46 →		22.550 kg		2lt		43829L	
	A	B	C	D			
S	41.4t	49.4t	59.4t	67.4t			
I20	00.0t						



rapport de 80 à 20 %). L'ensachage occupe une surface qui s'est rétrécie depuis l'ouverture, puisque le rapport vrac/conditionné a été inversé en dix ans. Pour les autres minéraux, le transit comprend une opération de broyage. Le marbre blanc de Carrare ou le calcaire belge sont traités dans de nombreux broyeurs suivant des normes granulométriques très strictes.

Dans sa capacité actuelle, ECC Lixhe traite 100.000 tonnes de kaolin et 250.000 tonnes de carbonate de calcium par an (surtout à base de marbre blanc).

Précisons que les papeteries utilisent 80 % de cette production, et que 20 %

sont achetés par les fabricants de caoutchouc, de plastiques, de peintures et de colles. Et ajoutons que la capacité de stockage limitée (environ 20.000 tonnes) oblige à programmer judicieusement les transports en aval.

En amont, toutes les matières premières arrivent par voie navigable (Anvers, canal Albert, Lixhe). En aval, l'expédition est organisée par péniche, par camion et par train.

Le rail a fait son apparition à Lixhe en 1986. La part qu'il détient dépend essentiellement de trois éléments: la possibilité pour le destinataire de recevoir sur raccordement, le prix de transport, et la taille du client. Il faut savoir en effet que pour le kaolin, ECC compte un grand nombre d'acheteurs de petites quantités. Pour le carbonate de calcium, au contraire, un petit nombre de clients achètent des volumes importants, livrables en trains complets (la formule la plus économique) de 18 wagons en moyenne.

Des wagons flambant neufs

ECC dispose de 132 wagons exclusivement réservés à ses besoins. Quelques unités anciennes tournent encore à l'heure actuelle, avec 120 véhicules flambant neufs, construits en France et pris en leasing. Les wagons nouveaux sont D 4 (22,5 tonnes par essieu), offrent une capacité nette de 68 tonnes, sont dotés d'une isolation thermique performante (le produit, en solution liquide étant chargé à une température de 60° C), et leur cuve en inox est formée en angle, pour favoriser la vidange totale.

La zone de chargement comprend une station de lavage, essentielle pour préserver la qualité du produit livré, et un poste de remplissage établi sur un pont peseur. Le traitement d'un wagon prend de 60 à 90 minutes (lavage compris) selon la nature de la matière chargée. Et en pratique, l'équipe ferroviaire d'ECC charge en moyenne une centaine de wagons par mois.

Autant que possible, ECC forme des trains complets de 1.200 à 1.400 tonnes nettes, formule avantageuse en termes de coût et de productivité des wagons.

Utilisateur d'un parc privé, ECC n'a pas hésité à rejoindre le peloton des clients RailEasy. Chaque matin, la situation de ses transports tombe sur le télex, ce qui facilite la programmation et la gestion du parc.

Les responsables d'ECC vous diront qu'outre ses qualités intrinsèques, le wagon présente un avantage supplémentaire: il peut être utilisé comme stock temporaire par un client incapable d'absorber entièrement une livraison en train complet.

Les clients "rail" d'ECC sont internationaux. Les papetiers allemands et français viennent en tête, suivis par leurs confrères suisses et anglais. Les Hollandais - les plus gros acheteurs - sont pour leur part approvisionnés différemment; il faut dire que le plus important d'entre eux réceptionne à Maastricht, à 15 kilomètres à peine, une distance qui ne convient pas bien au train.

Les projets ne manquent pas à Lixhe, et l'équipe de vente de Liège y est attentive. Tout comme elle garde à l'oeil la bonne réalisation des contrats: horaires bien suivis, service diligent à Visé, règlement rapide des problèmes et de la facette administrative... autant de qualités susceptibles de graver dans le marbre une collaboration fructueuse.



SCR Sibelco Lommel: encore un peu de sable ?

Pas de fausse modestie chez Sibelco Lommel. Henri Maes, directeur technique adjoint, a le ton net pour dire: "C'est de loin l'unité de production de sable quartzeux la plus productive au monde". Le sable coule dans les veines du Campinois bien né. Ce même sable qui a déterminé la conception de l'usine sur le zoning de Lommel.

Entre verdure et voie d'eau, en 1984, une combinaison de tours et de conduites a vu le jour, en gris et bleu. Des monticules de dioxyde de silicium relativement pur, de sable quartzeux, attendent l'embarquement. Sur le terrain maintenant exploité reposent des réserves pour 30 ans. De l'autre côté du canal, Sibelco possède une concession qui lui réserve un bon siècle d'exploitation. La pelle et la brouette sont ici d'un autre temps. C'est un puissant aspirateur de sable qui, chaque jour, extrait d'un grand bassin quelque 6 à 7.000 tonnes de matière. La nappe d'eau et la couche de sable sont superficielles; dès que l'on creuse, on obtient donc immédiatement une mare.

Par une conduite cylindrique, la boue noire est pompée dans l'usine. Là, elle monte, descend, part de gauche et de droite, en cycle de production, pour quitter le complexe sous forme de sable quartzeux propre et poudreux. L'usine est un échantillon incomparable d'organisation logique et d'emploi judicieux de la technologie la plus en pointe. La conduite du processus de production est entièrement informatisée, et 19 personnes suffisent pour tout diriger. Tout suit un enchaînement rationnel. "Au fil des ans, cela nous a coûté du travail de suivi et d'adaptation. Mais aujourd'hui, tout est parfaitement au point" explique Henri Maes.

Un bond en avant

L'extraction de sable n'a plus rien à voir avec ce qu'elle était dans le passé. Il suffisait autrefois de rechercher un site de bonne qualité, de creuser, de commercialiser. A présent, des traitements de base sont indispensables. "Les exigences des acheteurs se sont fortement accrues. En même temps, les techniques ont considérablement progressé. D'une matière impure, nous pouvons tirer maintenant un sable de bien meilleure qualité que le sable naturel. C'est un sérieux bond en avant."

D'abord, le sable passe au lavage. Les minéraux sales, indésirables et les composés organiques sont épurés. Ensuite, le sable est tamisé et réparti selon une classification granulométrique. A Lommel, le "gros sable" est fait de grains de 0,5 millimètre au maximum. Quand on parle de sable fin, on sait qu'en moyenne, les grains ont un diamètre de 80 microns. Le sable humide de carrière est le produit le plus simple et le meilleur marché de la gamme. Il est tout au plus lavé et purifié, avant d'être vendu pour des fabrications à grande échelle, principalement le verre plat.

Une partie du sable est asséché dans des fours à lit rotatif; son humidité doit tomber à moins de 0,05 %. Un brûleur

chauffe l'air à 640°, et le sable passe au rythme de 120 tonnes par heure. Le sable sec offre l'avantage d'être plus facilement dosé. Comme dans un sablier: le sable "coule" comme de l'eau. De la même manière, le sable sec franchit l'ouverture de 40 millimètres du silo au rythme de trois tonnes l'heure.

Et ce n'est pas tout. Certains clients souhaitent une qualité plus fine encore. Pour eux, Sibelco fabrique de la farine de quartz, qui ressemble à une sorte de ciment blanc. Cette matière a un autre comportement physique, tout comme la "cristobalite" minéral fabriqué par Sibelco à Mol. Il s'agit de sable quartzeux recristallisé; il présente la même composition chimique, mais une structure atomique différente; ses caractéristiques physiques (poids spécifique, couleur, propriétés) sont tout autres.

20 % du verre mondial

A quoi sert donc cette diversification d'un produit de base aussi simple ? Toutes les applications industrielles - elles sont des dizaines - exigent des qualités spécifiques. Quelque 70 à 80 % du sable de Lommel est utilisé par l'industrie verrière. "Le verre" nous dit Henri Maes "est par essence une liqueur figée, une sorte de sirop rigide.





Nulle part au monde on ne fabrique plus de verre que dans un rayon de 150 kilomètres autour de cette usine. Plus de la moitié des verreries européennes et un bon 25 % de la production mondiale de verre plat sont ainsi dans notre voisinage. C'est bien pour ça que nous y sommes aussi".

Le verre plat trouve ses débouchés dans la construction et dans l'industrie automobile. Le même sable sert aussi de matière première pour la fabrication de verre creux (bouteilles, ampoules, écrans cathodiques...), de laine de verre et de matière isolante, de fibres de renforcement des polyesters, de fibre optique, et de cristal pour la bijouterie et l'émaillerie. Il est aussi utilisé dans les lignotières par l'industrie métallurgique, par la chimie des silicates (poudres à lessiver, peintures...) et dans la matelasserie.



Deux petites heures

"Faire" du sable est une chose. Le livrer une autre. Cette année, 1,5 million de tonnes doivent quitter Lommel. La SNCB en emportera quelque 430.000 tonnes, la voie d'eau et la route le reste. Le zoning de Maatheide où l'usine est implantée bénéficie d'un raccordement principal au réseau belge. Il n'était pas difficile d'y embrancher une antenne pour Sibelco. D'emblée, des trains ont emporté du sable humide pour Glaverbel et les Glaceries Saint Roch en Wallonie. Ensemble, ces deux clients achètent environ 300.000 tonnes par an. Ainsi, tous les jours, un train complet de 1.000 tonnes prend le départ pour Auvélais et Moustier, un train de bennes basculantes amovibles prises en location. C'est une technique intéressante qui permet, de la gare terminale, d'approvisionner par la route, et sans transbordement de la matière, les clients non raccordés au rail.

Du sable sec est depuis quelques mois livré à Luxguard, au Grand-Duché. Le contrat porte sur une base annuelle de 130.000 tonnes, réalisée au moyen d'un train complet tous les deux jours. La nature du produit oblige à utiliser des wagons fermés, autodéchargeurs, aux parois munies d'un revêtement spécial.

L'hermétisme du wagon est primordial. Comme un sablier, par une légère ouverture, le wagon pourrait se vider en cours de transport. Un peu de sable entre les voies ne serait pas une catastrophe, mais on pourrait craindre que le client perde la confiance qu'il a mise dans son transporteur !

Le revêtement résiste à la chaleur: la barre est placée à 110°, car le sable sec est chargé à une température de 70°. Le chargement du train est un modèle du genre. Pesage à vide, remplissage, pesage à charge et facturation sont entièrement informatisés. Les 1.200 tonnes sont atteintes en deux petites heures, grâce à une efficace collaboration entre conducteur, manoeuvre et desservant du silo. "Cette interaction entre les hommes est déterminante pour le temps de chargement" précise notre interlocuteur. "L'un de nos conducteurs est un authentique virtuose: il sent automatiquement ce qu'il doit faire".

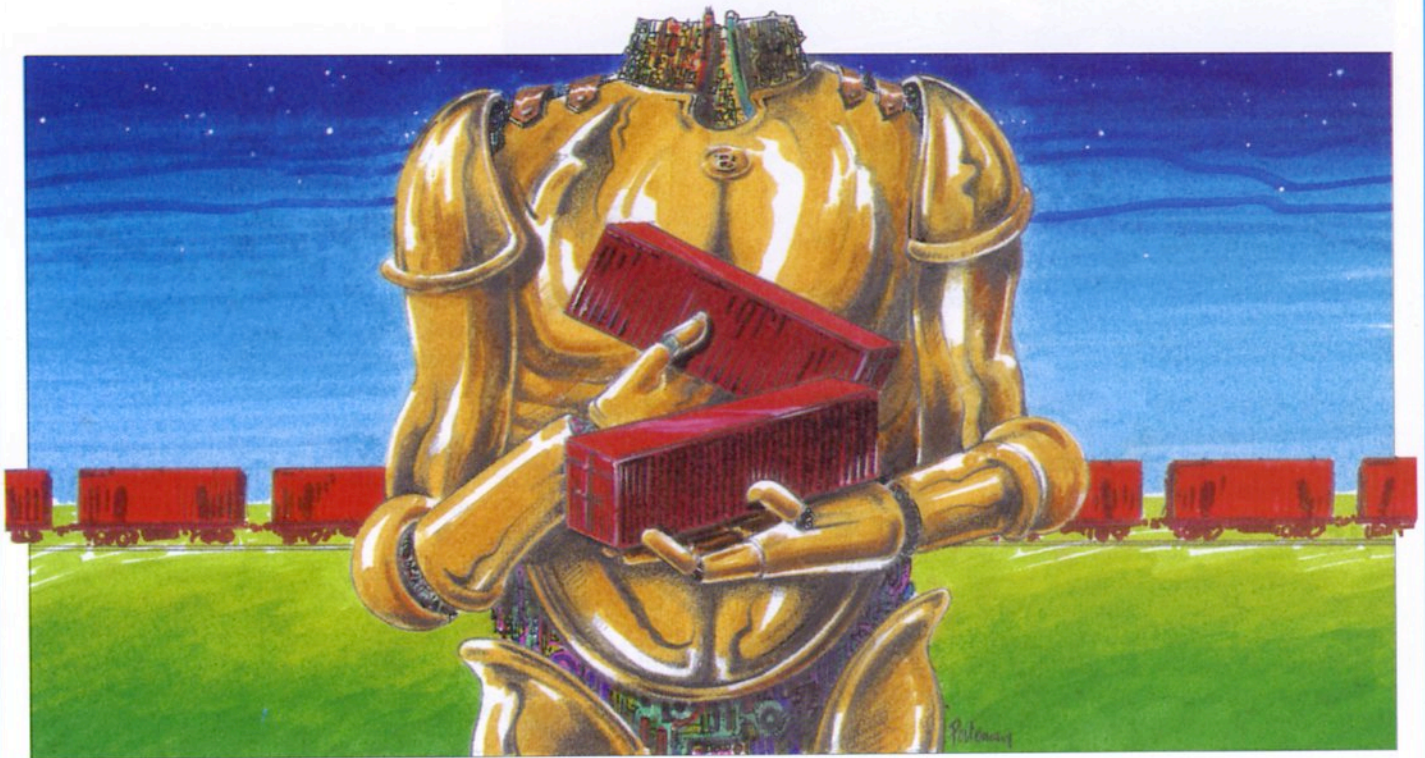
Avantageux

La SNCB garantit la livraison à l'heure convenue. Une assurance vitale pour Luxguard, qui entretient un stock minime. L'acheminement est donc suivi de bout en bout avec la plus grande précision par le dispatching central. Qu'un ralentissement soit observé, et des mesures sont prises sur le champ pour regagner le temps perdu.

Sibelco se dit très satisfait de cette collaboration avec la SNCB. Le prix de transport ferroviaire est avantageux, et pèse en conséquence dans le choix du client. Il faut dire que le facteur "transport" est un élément important du prix de revient. Sa valeur est parfois supérieure à celle de la matière transportée ! En outre, le chargement des wagons est idéalement programmable à Lommel, et la garantie de délai est aussi un atout significatif. Avantage non négligeable, les wagons tournent exclusivement pour ce trafic; la pureté du produit livré en bénéficie pleinement.

"A chaque fois qu'un train part, nous sommes sûrs de livrer nos 1.000 tonnes comme il le faut" dit-on à Lommel. A voir comment Sibelco suit attentivement chaque phase de son activité, la SNCB ne peut que se féliciter de ce compliment.

Les robots sur le terminal



Les "2001..." et autres "Guerre des étoiles" nous ont habitués à la robotisation intégrée au quotidien. Passant les entreprises à la loupe, on y repère également des robots - pacifiques dans ce cas: lourds engins filoguidés qui déplacent des carrosseries entières chez les constructeurs automobiles, ou fins poseurs de puces dans l'univers aseptisé des fabricants d'informatique.

Nos collègues français pensent aussi au robot, dans le cadre d'un projet qu'ils appellent Commutor, qui a déjà éveillé l'intérêt des Allemands, des Italiens, des Suisses, et qui débordera largement dans l'ensemble de l'Europe. La recherche en cours est prévue par le plan d'entreprise 1990-1994 de la

SNCF, parmi d'autres qui ouvrent également des perspectives technologiques propres à mieux positionner le rail sur le marché futur.

Commutor part du principe que le délai joue un rôle primordial dans la compétitivité des modes de transport et qu'il importe de mettre au point une méthode d'avenir en cette matière. Il prévoit la robotisation du transbordement des conteneurs, de manière à traiter en 15 minutes un cycle complet déchargement/rechargement d'un train entier.

Les robots - mobiles - d'une capacité de 35 tonnes, transfèrent conteneurs et caisses mobiles entre zone ferroviaire et zone de parcage ou de transit routier sur un site clos de 750 mètres sur 300, disposant de 400 emplacements de stockage. Ils sont de 15 à 30 sur le site et ils s'y déplacent à une vitesse comprise entre 3 et 5 mètres par seconde, indispensable pour traiter une trentaine d'unités en un quart d'heure.

L'informatique tient évidemment un rôle vedette dans ce projet. L'ordinateur

qui commande le terminal reçoit, une heure avant l'arrivée du train à décharger, la composition exacte de celui-ci. Il connaît aussi le plan de rechargement, établi en fonction des destinations finales. Partant de ces données, il planifie le travail des robots, et, par liaison radio avec eux, suivra en temps réel le déroulement exact du programme. Les moyens les plus modernes sont mis en oeuvre pour régler le ballet dans ses moindres détails et sans risques de conflits. Ils seront testés sur un chantier expérimental, que la SNCF ouvrira à Trappes. "Cette recherche, précise un responsable français, aura des retombées importantes pour la SNCF, qui entend utiliser des robots plus petits dans le domaine du transport des bagages ou pour mettre en place des collaborations avec la poste, par exemple". La SNCF affecte 10 millions de francs français par an à cette recherche. Elle a décidé, en plus, d'un crédit spécial de 42 millions, pour 1990 et 1991, afin, sans doute, d'accélérer le travail et de déboucher plus vite sur une solution d'avenir.

Les trains charter

Des idées pour quitter l'ordinaire

Un événement "comme un autre", mais qui est vécu sous d'autres formes, qui s'éloigne de l'ordinaire: c'est une manière de faire mouche. Le train peut y aider singulièrement. Voyez plutôt.

Samedi 12 mai 1990. Le staff et le personnel de la Kredietbank, avec leurs familles, partent en voyage en Ardenne. Journée de détente, qui apportera sa pierre à la culture d'entreprise, aux liens amicaux qui favorisent le dynamisme dans la structure de travail.

Le KB-Express part de Berchem-Anvers. Quelque 300 personnes y prennent place dans 4 voitures internationales, et passeront probablement dans les deux voitures bar-dancing qui complètent la rame. Le voyage commence par un petit déjeuner sur rail, servi pendant que le KB-Express file vers Walcourt.

Après le train, sept autocars transfèrent la joyeuse troupe vers les lacs de l'Eau d'Heure, Silenrieux, où sera servi un buffet froid, puis Mariembourg, pour une promenade nostalgique sur la ligne à vapeur des Trois Vallées. A Treignes, on reprend le car pour Hastière et une croisière mosane jusque Dinant, où le KB-Express attend l'heure du départ pour le retour à Anvers.



General Motors prend aussi le train. Pour résoudre un problème à la fois simple et complexe: comment, neuf fois dans une période déterminée, amener vite et bien un millier de collaborateurs de l'usine (en zone portuaire) à une grande salle dans l'enceinte du Zoo, où se tiendra un séminaire de motivation destiné à tous les membres du personnel de l'entreprise ?

C'est à chaque fois un train entier, portant l'écusson de GM, qui prend en charge ses mille participants à Anvers-Noorderdokken pour les déposer au Central et assurer le retour en fin de journée. Train spécial, où chacun se sent, dès avant le début du séminaire, bien membre d'une vaste entreprise dynamique et astucieuse. Pas de problèmes de parking, pas d'arrivages au

compte-goutte: tout le monde s'y trouve en une fois grâce au transport en commun spécial. Et notre photo montre quelle bonne humeur cela peut engendrer.

Un samedi de juin: deux mariages.

L'un associe les panaches blancs d'une loco vapeur au voile de la mariée. Coups de sifflet, voitures anciennes, champagne, petits fours... La 29013, dernière retraitée du réseau belge, porte les initiales des mariés, sous les applaudissements des invités qui conserveront un souvenir durable de cette réception à vapeur.

L'autre n'a pas voulu remonter dans le temps. Mais servir le traditionnel banquet dans l'imaginaire du voyage: une voiture-restaurant, même à quai, c'est déjà un goût d'espace et de paysages dépaysants. Et un symbole, en soi, pour un nouveau couple: "Nous irons loin, vous verrez !"

Tout cela peut paraître difficile à réaliser: en général, on voit le train par le filtre de l'indicateur horaire. Pourtant, ces voyages d'exception tournent à merveille, préparés avec les spécialistes des représentations commerciales de la SNCB dans les régions, et suivis de bout en bout par l'un d'entre eux, qui graisse bien les rouages pour réaliser à 100 % ce qui a été convenu avec le promoteur.

Des idées à creuser pour quitter l'ordinaire !



Intercontainer a fêté en 1989 le départ de son dix millionième conteneur. Un sacré chiffre ! Et une sacrée année pour la société internationale de transport ferroviaire conteneurisé, qui a encore battu des records de trafic et de croissance.

Cette année 1989 a notamment été marquée pour Intercontainer par une augmentation de la productivité et des résultats financiers satisfaisants. Sa restructuration étant achevée, la société se sent désormais de taille à affronter les tâches qui l'attendent. Elle mise principalement sur un renforcement de la qualité et sur l'informatisation.

En dépit de l'accroissement du trafic, l'effectif du personnel est resté stable durant l'exercice, ce qui s'explique, entre autres causes, par le puissant effet de rationalisation de l'informatique. Mais la mise en application de l'analyse stratégique et la restructuration de l'entreprise ont entraîné de profonds changements pour l'ensemble du personnel.

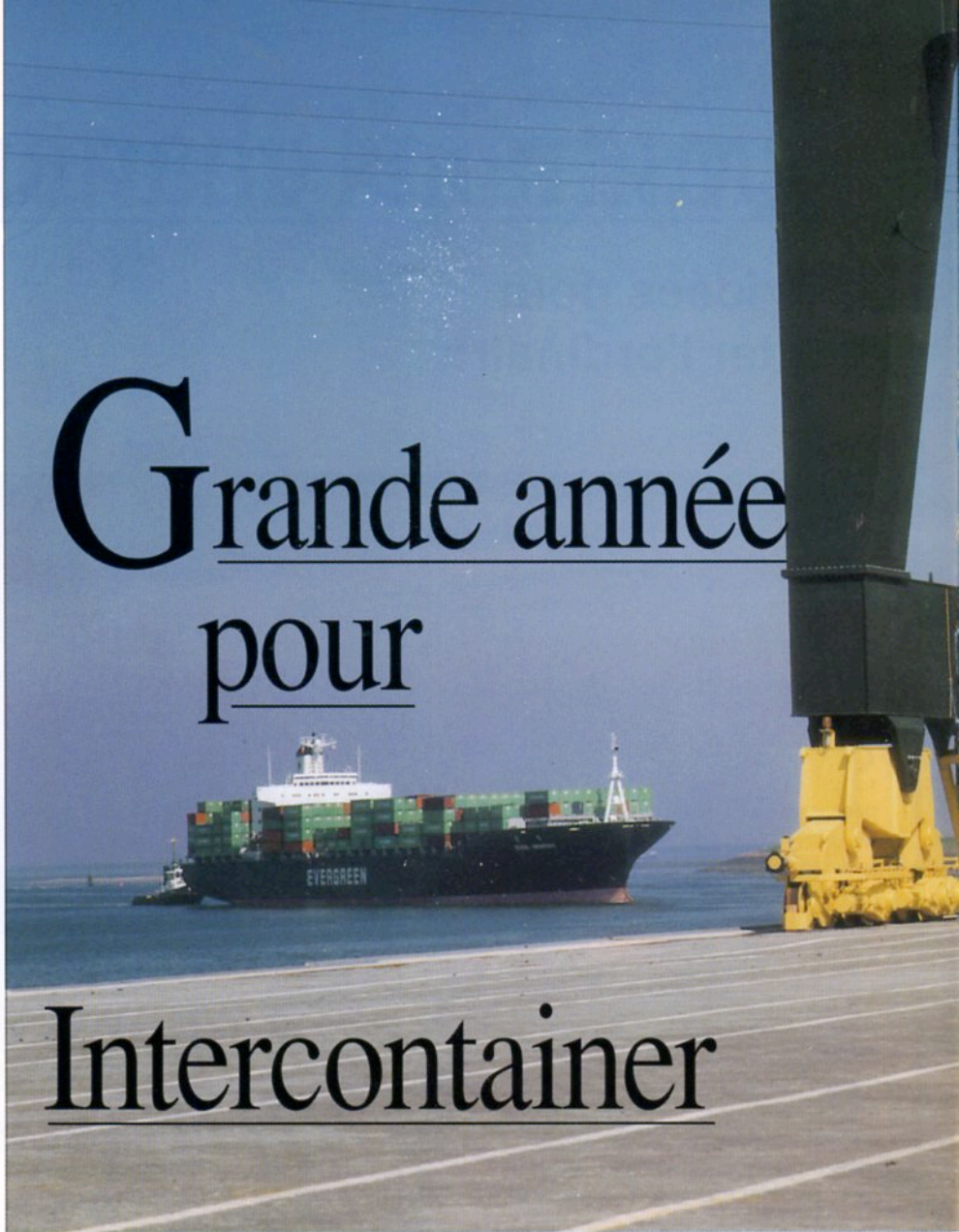
Trafic record

Une fois de plus, tous les records de trafic ont été battus en 1989. Grâce à un volume total de 1.120.929 TEU, la progression globale du trafic est de 15,1 % par rapport à l'exercice précédent. En TEU-km, la progression s'établit à 15,4 % (le milliard de TEU-km est atteint). La masse brute globale des conteneurs chargés transportés en 1989 s'est élevée à 12,03 millions de tonnes, en augmentation de 13,6 %.

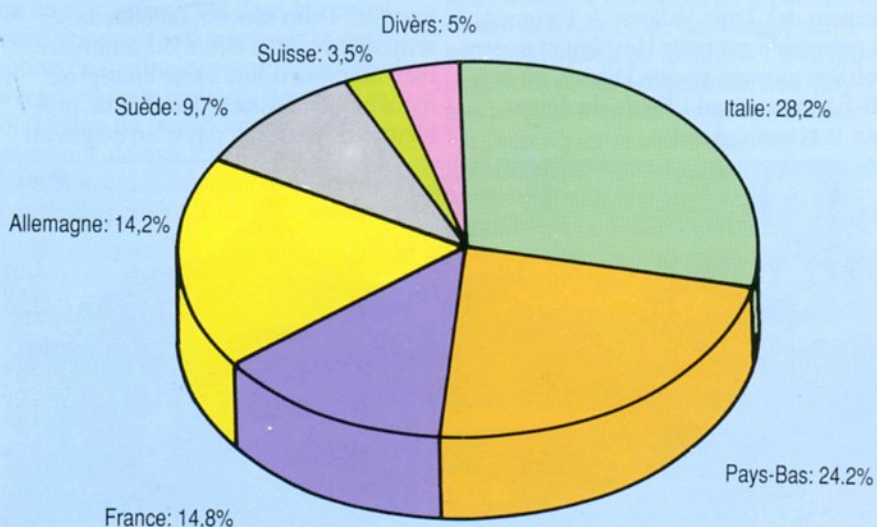
Avec 611.050 TEU transportées, le trafic en provenance et à destination des ports maritimes a été un pilier de la croissance d'Intercontainer durant l'exercice. Dans ce secteur, l'augmentation globale se situe à 23,7 %.

Grande année pour

Intercontainer



Répartition du trafic belge par pays:



Interferry activités en 1989

d'Europe de l'Est. Compte tenu du climat actuel et des perspectives de relance extraordinaire de l'économie et des échanges commerciaux dans et avec ces pays, le transport combiné a d'excellentes chances de s'y développer.

En ce qui concerne le grand marché européen de 1993, la réorganisation interne qui est intervenue chez Intercontainer a eu pour effet de concentrer toutes les forces en vue de relever ce défi dans des conditions optimales.

Enfin, conformément au calendrier prévu, Intercontainer prépare l'organisation et la vente de transports intermodaux en trafic direct entre le Royaume-Uni et le continent via le tunnel sous la Manche.

Rappelons la structure nouvelle - verticale - de vente mise en place au sein de la société internationale.

Intercontainer et la SNCB

La répartition des volumes transportés entre les pays associés montre que la SNCB tient une place importante dans le trafic Intercontainer: tant au départ qu'à l'arrivée, elle se classe en troisième position, derrière la RFA et l'Italie, devant la France et les Pays-Bas.

Si le trafic global d'Intercontainer s'est accru de 15,1 % en 1989, la part totale (transit inclus) détenue par la SNCB (311.405 TEU) a augmenté de 16,6 %. Et si l'on ne tient pas compte du transit, avec 262.113 TEU transportées, le score belge s'est amélioré de 24,1 % !

Le trafic "départ SNCB" correspond à 12,4 % du volume traité par Intercontainer. Quant au trafic "arrivée SNCB", il se situe à 11 % du volume d'Intercontainer.

Ajoutons que le trafic Intercontainer belge est à 95 % réalisé avec six pays européens, comme le montre notre graphique.

A raison d'une progression de 8 %, les résultats généraux du secteur continental se sont stabilisés par rapport à 1988. Au total, 463.389 TEU ont été transportées. Le trafic direct avec la Grande-Bretagne a chuté de 10,9 % (31.677 TEU), et le trafic Transsibérien (14.813 TEU) accuse un recul de 3,2 %.

Le chiffre d'affaires - 14.794 millions de francs belges - est quant à lui en augmentation de 9,2 %. A noter que le raffermissement du franc belge face à la monnaie suisse a eu pour conséquence que les augmentations respectives des produits et des charges exprimés en francs belges sont restés en-deçà de l'accroissement du trafic.

Perspectives

A long terme, Intercontainer veut intensifier sa présence (qui date déjà de nombreuses années) sur les marchés

La s.a. Interferry, filiale de la SNCB à 67,04 %, exploite le terminal "conteneurs" ferroviaire à Anvers; elle veille aux intérêts des sociétés Intercontainer et Interfrigo en Belgique. Nous évoquons ici les excellents résultats enregistrés en 1989 dans ses différents secteurs d'activité.

Un concept

Le concept de "transport combiné" est depuis longtemps utilisé exclusivement pour désigner le ferroutage. Le conteneur, à l'origine, était presque uniquement réservé au mode maritime et était à tort - exclu du concept. Pourtant, les conteneurs ont besoin d'un transport terminal routier et tout le monde s'accorde pour reconnaître que leur transport ferroviaire soulage sensiblement la route.

Des chiffres au plafond

Le trafic conteneurisé international géré pour Intercontainer a connu une croissance de 23,6% par rapport à 1988, franchissant pour la première fois le cap des 200.000 conteneurs avec 205.056 unités traitées.

A Anvers, avec 19.539 conteneurs de plus, la croissance atteint 28,6 %; elle est principalement due au repositionnement actif du chemin de fer sur le marché des transports. Relevons que le trafic des conteneurs avec l'Allemagne a, à lui seul, généré le transport de 23.948 unités en 1989 (10.856 en 1988).

La croissance à Zeebrugge est plus spectaculaire encore: 66 %, soit 9.777 unités de plus qu'en 1988. Cette augmentation est allée de pair avec une extension du personnel et des moyens techniques.

Dans les autres terminaux et gares, l'augmentation globale de 11.482 con- ➔

Interferry

teneurs correspond à une croissance de 17,6 %.

Sur le terminal anversois, Interferry a traité 64.081 conteneurs, dont 23.514 en trafic belge et 40.567 en trafic international. L'activité du terminal s'est ainsi accrue en 1989 de 10,8 % par rapport à l'année précédente.

Quant au trafic Interfrigo, sous température dirigée, il est en hausse pour la deuxième année consécutive: de 4.917 wagons en 1987, il passe à 5.276 en 1988 pour atteindre 6.464 en 1989.

Diversification et horizons nouveaux

Le transport ferroviaire par conteneurs s'est vu pleinement valorisé en 1989 conduisant à une augmentation très sensible du trafic continental des plus diversifié:

- transports massifs de pommes de terre et produits dérivés vers la Grèce;
- importation d'abricots et olives grecs en conserve;
- livraison à notre industrie d'aluminium brut bulgare;
- exportation belge de produits chimiques pour l'industrie de la peinture.

Le matériel lui aussi se diversifie: bousculant la suprématie du conteneur maritime, le conteneur continental (largeur = 2,50 m) partage de plus en plus le terrain avec la caisse mobile (7,15 m ou 8,20 m de long) et le conteneur citerne. Et récemment des wagons Intercontainer à 4 essieux et d'une capacité de charge de 70 tonnes sont venus étoffer le matériel disponible.

Rapidité + qualité

Les deux mots-clés du transport combiné qui en devient encore plus attrayant: trains directs de terminal à terminal sans arrêt aux frontières; wagons spécialisés d'une capacité de 22,5 tonnes à l'essieu et vitesse de 120 km/h. Trois exemples représentatifs:



- Anvers - Milan: 27 heures
- Anvers - Oleggio: 22 heures
- Anvers - Barcelone: 22 heures

Les résultats ne se sont pas fait attendre. Ainsi, en régime Intercontainer, on comptabilise pendant le 1er semestre de cette année, 112.376 mouvements d'unités contre 100.317 en 1989, soit une hausse de 12 % sur le territoire belge. Même évolution ascendante à Anvers avec 68.109 échanges contre 62.758 (+ 8,5%) et encore plus spectaculaire à Zeebrugge: 18.252 contre 10.932 (+ 80 %).

Et demain?

Face à une telle envolée des chiffres,

Interferry investit à forte dose: après un nouveau cavalier-transporteur Valmet acquis en 1988 et un autre en 1990 (coût: +/- 20 millions de F. pièce), 3 jeux de bras-pinces pour conteneurs maritimes sont venus compléter l'arsenal des moyens mis en oeuvre. De même, des investissements massifs sont-ils consentis en matériel informatique à Anvers et Zeebrugge, en téléfax et autres moyens de communication; enfin, 20 conteneurs continentaux de 40 pieds et des semi-remorques ont également été obtenus.

Un tel dynamisme parviendra-t-il à répondre à la demande et aux besoins croissants des clients? Là est le défi.



TGV

année - 3



Jun 1993: Londres-Bruxelles en train direct, par le tunnel sous la Manche deviendra une réalité quotidienne. Par la ligne Tournai-Bruxelles, à vitesse réduite dans un premier temps, les rames flambant neuves de 18 voitures nous rapprocheront un peu plus de la nation européenne jusque là totalement insulaire.

TGV

Il est prévu que deux ans plus tard, par une ligne nouvelle raccordée juste avant Bruxelles au réseau national, les mêmes rames filent à 300 km/h, tout comme le TGV Nord, qui mettra Paris à 1 heure 20 de notre capitale. Les antennes vers la Hollande et l'Allemagne seront d'ores et déjà parcourues par les rames continentales, attendant d'y rouler à leur vitesse maximale vers 1998.

Mais dès 1995, notre pays pourra compter 300 des 7.000 kilomètres de liaisons à grande vitesse de l'Europe ferroviaire.

Entre temps, un vaste programme de modernisation du réseau intérieur aura démarré, intégrant la grande vitesse internationale et la desserte intérieure dans une offre globale de relance du rail.

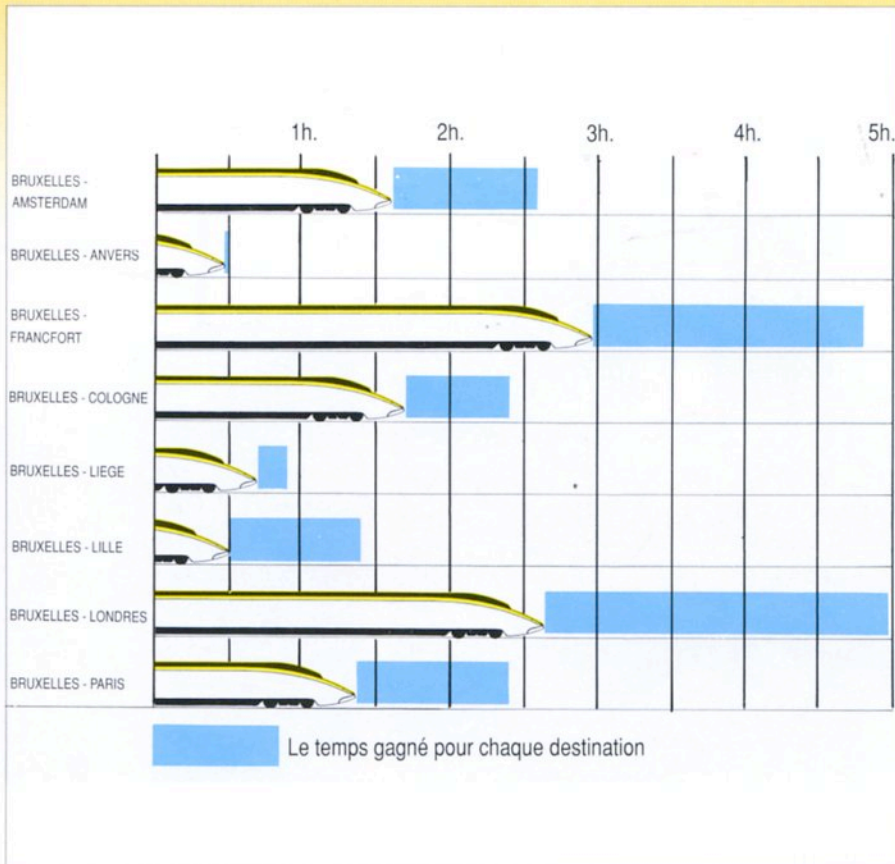
87 milliards d'investissement

Les rames Transmanche sont commandées depuis décembre 1989; la SNCB en possédera trois, pour quatorze au partenaire anglais et treize au partenaire français. Les études quant au TGV Nord sont très avancées; elles concernent également nos confrères français, allemands et hollandais.

Après les phases de consultation locale et régionale, et de modification des plans d'aménagement du territoire, les tracés définitifs étant fixés et les permis de bâtir délivrés, la SNCB ouvrira les chantiers nécessaires pour l'établissement des lignes nouvelles et l'aménagement des lignes actuelles que les TGV emprunteront.

L'investissement global de 87 milliards - en francs de 1989 - comprend les frais d'infrastructure (en ce compris un atelier d'entretien et l'aménagement de la gare TGV à Bruxelles), l'achat du matériel roulant, et les mesures préventives liées au respect de l'environnement et de la qualité de la vie.





doit s'adapter aux nécessités du XXIème siècle !

Des retombées variées

La dynamique apportée par le TGV au pays qui occupe une position centrale sur l'échiquier européen aura certes aussi des retombées favorables sur les plans économique et social.

Les relations plus aisées et rapides avec les grands pôles de production et de distribution favoriseront les échanges qu'entretiennent nos entreprises avec de nombreux partenaires sur le grand marché européen.

La construction même de ce réseau bénéficie déjà aux entreprises belges. Notre industrie ferroviaire travaille au sein d'un groupement international sur les rames Transmanche. Le secteur des carrières a acquis la clientèle de la SNCF pour ses chantiers en Picardie. En matière de travaux publics, il y aura beaucoup à faire: assises, ponts, bâtiments, équipements divers... Une telle infrastructure mobilise de nombreuses équipes.

Tout cela est pour la décennie 90. Et les concepteurs de la grande vitesse européenne sont loin d'avoir lancé leur dernière idée !

La SNCB est chargée de financer le projet avec l'appui de la CEE pour les parties dites "d'intérêt communautaire". L'Etat belge interviendra pour la partie des travaux qui bénéficieront au trafic intérieur belge. La négociation menée entre les Ministres des Transports des pays engagés dans le projet a permis de prévoir en outre des rétrocessions de recettes au profit de la Belgique par les pays qui tireront de sa réalisation chez nous un plus grand avantage.

L'Europe 2 à 3 fois plus près

Notre projet TGV s'inscrit dans un réseau plus vaste, qui couvre toute l'Europe et débouche même sur les

pays hier encore séparés de nous par le rideau de fer.

Au fur et à mesure des ouvertures de lignes, l'Europe sera deux à trois fois plus proche de nous, en termes de temps de trajet. Jugez-en sur notre arbre à boules.

Bien sûr, le service national sera remanié en profondeur, tant pour être mieux adapté à la demande du marché intérieur que pour constituer un affluent efficace des lignes à grande vitesse. Le plan STAR 21 prévoit cette modernisation et l'adéquation des horaires et produits pour faire face à la croissance de la mobilité dans les 10 à 20 prochaines années. Les deux développements sont inévitablement liés: le chemin de fer

La mue des wagons

La SNCB transforme quelque 1100 de ses wagons. Pour certains d'entre eux, le "toiletage" est déjà terminé; pour d'autres, l'opération est en cours. Pour d'autres encore, elle en est au stade des prototypes. Ces travaux de transformation ont pour but de rendre le chemin de fer plus performant en augmentant la charge utile du matériel roulant, son volume ou en facilitant son utilisation. L'objectif est de mieux répondre aux besoins du marché et aux demandes d'une clientèle exigeante.

Ces opérations constituent une des tâches de notre service Logistique. D'une manière générale, celui-ci aide la clientèle en lui donnant des conseils techniques relatifs au transport. Ce service s'occupe notamment de tout ce qui est technique dans le domaine de la logistique et organise le transport entre le moment du chargement et celui du déchargement tout en veillant à la bonne rotation du matériel afin d'arriver à un prix de revient et une qualité de service compétitifs.

Pourquoi transformer le matériel ?

Trois raisons justifient les transformations:

L'économie

Tout wagon se compose de deux parties principales: l'infrastructure (châssis, bogies, système de freinage...) et la superstructure (la caisse). La première a une durée de vie normale de 25 à 30 ans, souvent même davantage. La seconde, en fonction du type de wagon et de l'usage auquel il est destiné, devient obsolète au terme d'un laps de temps beaucoup plus court: entre 8 et 15 ans.



La SNCB essaie d'utiliser avant tout le matériel existant modifié plutôt que d'investir dans des wagons neufs nettement plus coûteux. Une condition: la modification ne sera que "légère". Ainsi, par exemple, on ne transformera pas un wagon plat en wagon tombereau. Un ordre de grandeur et de comparaison: bien que la transformation d'un wagon Res en wagon Rils puisse atteindre les 500.000 F, il n'est pas rare que le prix du matériel neuf comparable atteigne 3 à 4 millions.

La spécialisation

Le besoin spécifique d'un matériel spécialisé est permanent. Le plus souvent, le client est à la recherche d'un type de wagon bien spécifique capable de transporter sa marchandise dans les meilleures conditions d'utilisation: autrement dit, un wagon "sur mesure". La demande peut émaner soit d'un bureau de vente qui recherche du matériel mieux adapté à un certain type de

marchandises. Notre Bureau Central de Répartition peut lui aussi constater des manques chroniques dans telle ou telle catégorie de matériel et intervenir pour des raisons essentiellement quantitatives.

L'amélioration

De son côté, le client lui-même peut intervenir directement auprès de nos services et leur faire part de telle ou telle remarque tendant à perfectionner le matériel ou se plaindre d'un mauvais fonctionnement, voire de la difficulté d'utilisation de certains accessoires de wagons: le toit télescopique coulissant trop lourd à déplacer et parfois avarié des wagons Shimms (destinés au transport de tôles en rouleaux) est un exemple bien caractéristique. Dans ce cas, c'est l'aspect facilité ou commodité d'utilisation qui suggère une modification. Tous les cas ainsi soumis sont examinés et on tente de trouver une solution satisfaisante pour tous.

Comment transformer le matériel ?

Avant de satisfaire aux demandes et de procéder aux transformations, le service logistique établi, en collaboration avec nos bureaux d'étude, un dossier constitué d'un volet technique évaluant les coûts à investir, et d'un volet économique justifiant les investissements à moyen et long termes. La Commission des Wagons, organe inter-départemental interne, soumet alors le dossier à l'approbation de l'autorité. Dans la phase suivante, les plans de transformation sont tracés, les pièces commandées et les modifications réalisées. Les wagons toilettés de neuf sortent à la cadence moyenne d'une unité par jour.

En marge de ces études, des groupes de travail, auxquels la SNCB participe activement, se réunissent au niveau international. C'est l'occasion d'échanger les expériences et de commenter les réalisations réussies. Ces groupes spécialisés se répartissent en deux grands secteurs: celui des wagons destinés aux transports conventionnels, et celui des wagons réservés au transport combiné. De cette manière, les réseaux participants prennent connaissance des intentions de leurs voisins et peuvent, en toute liberté, s'en inspirer en fonction de leurs besoins spécifiques (types de marchandises et de trafic, moyens financiers, évolution des techniques...). Une seule limite: les transformations doivent respecter les normes imposées pour les wagons unifiés et

normalisés dans le cadre de l'UIC; cela permet de constituer de nouveaux parcs à l'échelle européenne.

La location

La location permet de disposer rapidement d'un matériel spécifique ou de le rendre disponible à brève échéance.

Elle est utilisée dans les deux sens:

- soit la SNCB ne dispose pas d'un certain type de matériel nécessaire pour faire face à un trafic inopiné ou répondre rapidement à des demandes urgentes, et il n'est pas possible de mettre en service du nouveau matériel; elle loue dès lors celui-ci auprès d'autres réseaux ferroviaires ou de firmes spécialisées;
- soit la SNCB donne elle-même en location ses propres wagons à des clients qui en font un usage spécialisé.

Des chiffres et des tonnes

Pour illustrer ce qui précède, relevons quelques réalisations récentes ou en voie d'achèvement:

- 100 wagons plats Rs transformés en Rils "débâch'vite" destinés au transport de palettes;

- 200 wagons Remms transformés en Sgmmns(s) pour le transport de conteneurs;

- 50 wagons plats Rs transformés en wagons Ss pour le transport de grumes;

- 70 wagons Fals devenus Falns grâce à la pause de plaques de "solidur" (matière synthétique) pour le transport de minerai de zinc;

- 210 wagons Taehms ou Taems transformés en Shimms "débâch'vite" pour le transport d'acier en bobines.

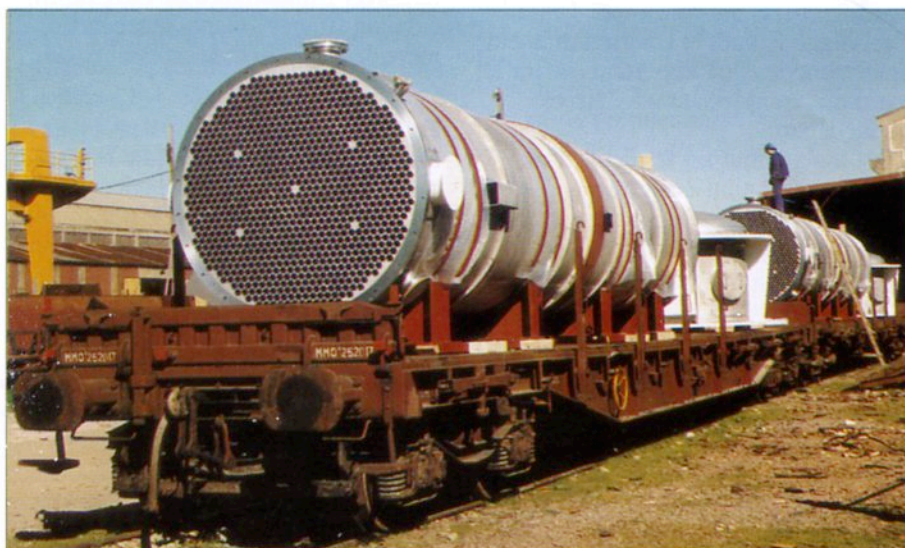
Enfin, quelques chiffres qui témoignent de l'effort déjà accompli: en 1981, le parc de wagons mis en circulation par la SNCB comptait 41.438 unités; en 1989, l'effectif était ramené à 28.973. Pendant cette même période, la capacité moyenne par wagon est passée de 35 à 42,5 tonnes.

Tarif 9969: la Péninsule en direct

La photo que voici montre les deux premiers wagons reçus du Portugal dans le cadre du nouveau tarif Benelux-Péninsule Ibérique - le numéro 9969 - entré en vigueur le 1er juin dernier.

Il s'agissait d'acheminer deux éléments de chaudière, ainsi que leurs raccords, de l'usine SEPSA à Porto au siège de production de KEMIRA à Tertre. Le transport était réalisé pour le compte de constructions métalliques ACOMETI.

Le volume et la masse à transborder à la frontière franco-espagnole n'ont pas été un obstacle: les deux wagons sont arrivés à destination sans problème et "just in time".



Au Nord-Ouest: trois équipes de vente

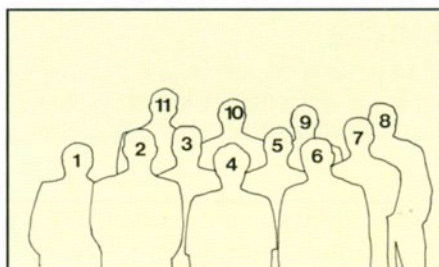
Couvrant les provinces de Flandre Occidentale et de Flandre Orientale ainsi qu'une petite partie du Brabant et d'Anvers, ce vaste district dispose d'une division Marketing-Ventes particulière à deux points de vue:

□ ses activités commerciales se poursuivent au-delà des frontières nationales et s'étendent aux Pays-Bas; elle s'attache donc à acquérir de nouveaux trafics ferroviaires en prospectant la Flandre Zélandaise;

□ trois grands ports de mer de très grande importance se situent à l'intérieur de ses limites: Gand, Zeebrugge et Terneuzen. Les chiffres repris dans notre petit tableau illustrent sans conteste l'importance de l'activité ferroviaire du district, la Flandre Zélandaise y comprise. La proximité de la mer ainsi que la qualité et la quantité des services offerts par les ports et en particulier celui de Zeebrugge sont des atouts majeurs laissant entrevoir un avenir optimiste en matière de transport ferroviaire. Quant au canal Gand-Terneuzen, il contribue, lui aussi, à cette prospérité.

Un point clef: la gare de formation de Merelbeke. C'est au départ de cette gare que tout le trafic, en pleine expansion, des marchandises en charge complète est traité. En plus de ce centre névralgique, Gand-Maritime, Zeebrugge-Bruges et Courtrai drainent également des flux importants de trafics par trains complets, tant à l'arrivée qu'au départ.

C'est malgré tout sur les deux grands axes de circulation Zeebrugge - Bruges - Gand - Merelbeke et Zelzate - Gand-Maritime - Merelbeke que l'on comptabilise la plus grande partie du trafic journalier habituel.



Les travaux d'infrastructure prévus dans le plan STAR 21 contribueront à renforcer l'importance de l'axe de circulation Bruges - Gand, indépendamment de la très grande croissance de Zeebrugge.

En matière de marketing, dans le district N-O, l'accent est surtout mis sur la prospection des entreprises dont les activités principales sont le transbordement de marchandises en vrac, et tout particulièrement celles implantées dans les ports maritimes. C'est ainsi que,

grâce à l'excellente entente avec les entreprises de transbordement et au niveau local, le transport ferroviaire global lié à l'activité portuaire augmente chaque année.

En ce qui concerne les trafics industriels typiques, relevons que la part du trafic générée par la société SIDMAR représente à elle seule plus ou moins 8 % de notre chiffre d'affaires. Quant au transport de combustibles destinés aux centrales électriques de Ruien et EBES Gand, il intervient largement dans la forte croissance du trafic ferroviaire de ces dernières années; la société AMYLUM d'Alost joue également un rôle prépondérant.

Sans entrer dans le détail, un mot sur le transport combiné: le terminal ferroviaire situé dans le centre de transport LAR et les terminaux "conteneurs" gantois à Evergem récemment ouverts, représentent des atouts nécessaires pour offrir un service de qualité à toute entreprise raccordée ou non au réseau ferré.

Pour servir au mieux la clientèle, la section Marketing-Ventes, que dirige Christiane VAN RIJCKEGHEM, dispose de trois cellules bien réparties géographiquement dans le district:

Année	District N-O	
1988	13.770.000 T.	
1989	15.650.000 T.	+ 13,6%

Notre équipe à Paris-Capucines

l'agence de Gand

(siège principal)
2, Koningin Maria Hendrikaplein
9000 GENT
Tél.: 091/22.71.00
091/21.99.57 (prospection)
091/21.99.58 (prix de transport)
Fax: 091/21.82.13
Télex: 12963

l'agence de Bruges

2, Stationplein
8000 BRUGGE
Tél.: 050/38.39.97
Fax: 050/38.18.80

l'agence de Courtrai

9, Onze Lieve Vrouwestraat
8500 Kortrijk
Tél.: 056/22.00.49

Sur la photo:

4. Christiane VAN RIJKEGHEM
Chef de division Marketing-Ventes
1. Dirk VERMEERSCH
Tarifs et renseignements - Assistance à la vente et après-vente, en collaboration avec G. ROBBE
3. Lucien HEYNDRIKX
Assistance à la vente et après-vente en collaboration avec E. DE SMET
5. Etienne DE SMET
Vente - Zone du canal et région située à l'ouest et au nord de la ligne Grammont - Gand - Anvers
10. Georges ROBBE
Vente - Zone du canal et région située au sud et à l'est de la ligne Grammont - Gand - Anvers
11. Willy VAN HOVE
Administration
- Henri PONNET (absent sur la photo)
Logistique

Agence Commerciale de Bruges

6. Guido DE RAEDT
Représentant commercial
7. Roland VAN MALDEGEM
Vente
8. Jef VANDEN BERG
Administration - Assistance à la vente et après-vente

Agence Commerciale de Courtrai

2. Camiel VANACKERE
Représentant commercial
9. Luc DEPREZ
Vente et après-vente



Paris-Capucines... Bien sûr, puisque nous parlons de la représentation installée au 21 de ce boulevard, pas bien loin du célèbre Olympia.

Nous aurions pu aussi l'appeler Paris-Opéra. La place du même nom n'est qu'à 30 mètres, au pied du célèbre Palais Garnier, au-dessus d'une station de métro également célèbre.

Entre art lyrique et variétés, donnons-lui n'importe quel nom. L'important est qu'elle s'y trouve, notre antenne voyageurs, au centre de Paris. Installée là depuis 1964 avec les Services du Tourisme belge, elle affirme jour après jour - et c'est peut-être la plus importante de ses missions - que c'est en train qu'on visite le mieux la Belgique.

Nos lecteurs savent que l'antenne marchandises de notre représentation générale partage, rue d'Alsace, avec les représentants d'autres réseaux européens, un plateau de bureaux dans un immeuble de la SNCF qui est de ce fait une véritable petite tour de contrôle des mouvements ferroviaires de fret en régime international.

Boulevard des Capucines, venant à

l'appui des spécialistes du tourisme, notre équipe y ajoute systématiquement la palette des services ferroviaires. En prise directe avec le marché, elle concocte les formules spécifiques ou haut de gamme très prisées par le touriste français.

Sur cette base, elle va alors proposer aux écoles, aux entreprises, à des groupements divers, ce que nous avons de mieux à offrir en produits à forfait, en service complet, en sur-mesure culturel ou récréatif.

Paris-Capucines, en 26 ans, avait pris un coup de patine. Le hall d'accueil et les bureaux ont été entièrement rénovés et réouverts, fin mai, dans leur nouveau style, mieux adapté à l'époque. Notre quintet était de la réouverture, bien sûr, et nous en avons profité pour l'immortaliser sur papier photo, à une cinquantaine de pas de là.

De gauche à droite sur la photo:

Richard Servais (1), représentant général de la SNCF pour la France et la Péninsule ibérique, en est l'animateur dynamique.

Cyrille Evrard (2) et **Michel Marteau** (4) sont ses adjoints. Le premier est spécialement chargé du trafic voyageurs et de la coordination avec les vendeurs SNCF. Le second surveille et nourrit les flux de marchandises entre un réseau fortement innovateur et le nôtre qui, bien que celui d'un petit pays, est en tout cas le premier partenaire de la SNCF en trafic international.

Christiane Simon (3) et **Gilbert Gayout** (5) assurent la logistique de l'équipe. L'une, vraie Parisienne, la plus ancienne de l'équipe (mais non la plus âgée !) est la mémoire active de l'agence, tandis que l'autre, dernier arrivé, sera souvent le premier à vous dire "Chemins de fer belges, bonjour".



TRAINS COMPLETS, INTERDELTA : UN CATALYSEUR POUR 800.000 TONNES.

Jean Kennis, de BASF Anvers, confie à la SNCB en un an quelque 800.000 tonnes de produits chimiques et d'engrais. En trains complets de raccordement à raccordement, ou en

Interdelta pour des charges isolées vers le midi de la France, les 17 à 18.000 wagons passent fort bien. Un catalyseur pour 800.000 tonnes : les produits SNCB.



... AIME MES TRANSPORTS...