



ADPO
SECURITE et
ECOLOGIE



4.90

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

Rue de France 85
1070 Bruxelles
Téléfax: 02/525 40 45
Téléphone
Redaction: 02/525 36 35
Distribution: 02/525 26 70

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
Tél. 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 9121

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

3-5 UIRR:

l'organisme fédératif des ferroteurs européens a 20 ans, et TRW 25. L'occasion de quelques discours dont nous donnons les meilleurs passages.

6-7 Bananes-Express:

10.000 wagons en date du 2 octobre. Et là aussi une rencontre "au sommet".

8-9 ADPO:

sécurité et écologie en haut de norme pour cette jeune entreprise anversoise qui apprécie le rail.

10-11 CAT Belge et Dee Line:

deux logisticiens du transport au service de l'industrie automobile. Et deux facettes d'une activité où le rail débouche sur la route.

12-15 Visages de l'entreprise ferroviaire:

notre galerie de portraits s'enrichit ici des vendeurs wagons complets du district nord-est, des délégués commerciaux d'ABX Transport, et des hommes (et femmes) qui forment le support technique du trafic wagons complets.

15 Champagne pour Jos,

le troisième cavalier-gerbeur d'Interferry, la filiale de la SNCB qui voit la vie en intermodal.

Dans les perspectives de croissance du transport de marchandises entrevues à la fin du premier semestre (une augmentation de près de 2 % en volume et plus de 4 % en unités de transport), la SNCB se doit de souhaiter à sa clientèle une excellente année 1991.

Les reportages publiés dans ce dernier numéro de 1990 prouvent que la SNCB est résolument axée sur un service complet, qui comprend une facette logistique, et que la démarche convient bien à ses partenaires-clients. Cette tendance va sans cesse se confirmer.

Le succès des nouveaux produits lancés de zone à zone en trafic international est un autre témoin des progrès de cette fin de siècle. Là aussi l'avenir nous réserve nouveautés et performances accrues.

Dans le cadre du programme d'avenir STAR 21, l'outil et la politique commerciale prendront des formes toujours mieux adaptées aux exigences du marché. La SNCB confirme ainsi sa volonté de jouer un rôle significatif dans la résolution des problèmes que la croissance de la mobilité posera à court terme dans une Europe plus ouverte et plus étendue.



Les ferrouteurs
réunis
à Anvers

Un mariage, avec contrat

L'assemblée générale des ferrouteurs réunis au sein de l'UIRR (Union Internationale Rail Route) s'est achevée à Anvers, le 19 septembre, par une réception. L'hôte belge, TRW, avait saisi l'occasion de fêter ainsi les vingt ans de l'UIRR et son propre quart de siècle.

L'univers du transport a singulièrement changé depuis la fondation des sociétés de ferroutage et de leur organisme fédératif. Voilà 20 ans, l'expression "transport combiné" était un néologisme pour initiés. Ceux-ci, d'ailleurs, parlaient plutôt de "transport kangourou". Anecdote significative à cet égard, rapportée par le Suisse Theo Allemann, qui tient les rênes de HUPAC: à l'époque, dans son allocution lors d'une cérémonie officielle, une personnalité avait demandé aux ferrouteurs comment ils entendaient résoudre les problèmes de circulation au centre de Vienne ! Ce genre de méprise, bien compréhensible à l'époque, est impensable aujourd'hui: le transport combiné, par bonds de kangourou, a eu le temps d'asseoir sa notoriété.

Plus d'un million d'expéditions

Eugenio Belloni, président de l'UIRR, prend la parole à Anvers. D'emblée, il met en lumière la collaboration entre réseaux ferroviaires et transporteurs dans le développement du transport intermodal. Ces efforts conjugués ont fait de cette technique nouvelle une alternative réaliste au transport routier dans la plupart des pays européens. L'année dernière, plus d'un million d'expéditions ont été totalisées, ce qui correspond au chargement quotidien de quelque 4.400 véhicules routiers.



Du fait de l'intégration européenne, le trafic international a pris le pas sur les transports nationaux: il s'adapte à présent plus de 50 % des prestations de transport. "La clef de ce succès" précise Eugenio Belloni "tient dans la volonté qu'ont tous les partenaires de gommer les nationalismes et de fixer des priorités communautaires. J'appelle partenaires aussi bien les transporteurs routiers et les professionnels et industriels du transport que les pouvoirs politiques et les entreprises ferroviaires. Sans oublier les sociétés de ferroutage, qui ont jusqu'ici conservé un ancrage exclusivement national".

Et de rappeler les perspectives encourageantes qui se dégagent de l'étude A.T. Kearney, réalisée avec l'appui de la CEE pour le compte de la Communauté des Chemins de fer européens, d'Intercontainer et de l'UIRR. Partant, l'UIRR

s'est préparée à jouer un rôle plus important, en phase avec la croissance de l'intermodal, et sous l'éclairage du réalisme: "Ce sont les clients et le marché qu'ils représentent qui ont déterminé nos choix et nos priorités".

Le marché unique européen et la politique ferroviaire de la Commission Européenne qu'il induit sont à la fois un défi et une nouvelle chance, et pas seulement pour les chemins de fer. Afin d'améliorer encore l'offre, l'UIRR veut, entre autres, stimuler le management d'axes.

"Seul un regroupement efficient permettra à nos entreprises de renforcer leur pénétration du marché et aux réseaux ferroviaires de participer activement à l'amélioration des prestations sur les marchés-cibles, qui ne sont plus des pays, mais des régions économiques".

Selon le porte-parole des ferrouteurs, une actualisation des relations avec les réseaux et les autres opérateurs du transport combiné est indispensable. La ligne commune doit concerner la structure tarifaire (à axer davantage sur la productivité) et la canalisation par trains complets directs. Une politique de prix à long terme pourrait d'ailleurs encourager les transporteurs routiers à investir dans l'intermodal.

Qualité et régularité

André Delsaux - de Novatrans, ferrouteur français - prend aussi la parole. Il rappelle le grand objectif de doublement, voire de triplement du trafic combiné à l'horizon 2005.

Cette progression n'est pas une chimère: les effets de l'unification européenne, la croissance économique attendue, le développement des pays de l'Est et l'ouverture du tunnel sous la Manche ne peuvent que la favoriser. "Le respect des différentes réglementations et une attention plus soutenue à la facette sociale conduiront inévitablement les transporteurs vers l'intermodal" dit-il. Sans oublier des stimuli tels que l'aménagement du réseau ferré espagnol et, dans le contexte environnemental, l'adéquation de la technique intermodale à l'acheminement de produits chimiques et dangereux.

André Delsaux résume les recommandations d'A.T. Kearney en cinq points qui sont autant de conditions nécessaires à un développement réussi. Un réseau européen complet de trains intermodaux doit être mis en place, en même temps qu'on investira dans les installations terminales.

Qualité et régularité du service doivent répondre aux attentes fondées des clients, tout comme la poursuite incessante d'une productivité accrue. Enfin, la compétitivité des prix - par rapport à ceux de la route - est indispensable.



La Belgique: une plaque tournante

Edmond De la Haye, président de TRW, met le ton à l'humour: "L'UIRR est une fille jeune et séduisante. A 25 ans sonnant, TRW est bien sûr plus âgé et sans doute plus mature. Mais nous allons convoler, et sur base d'un contrat de mariage, que les familles négocient avec franchise et ouverture".

"La Belgique est un petit pays" poursuit-il, "orienté, de ce fait, sur les relations internationales. Comme le transport combiné devient rentable à partir de 400 kilomètres, on comprend aisément que notre pays soit plus international que bien d'autres. La Belgique est une plaque tournante du transport combiné, particulièrement pour les échanges Grande-Bretagne/Europe continentale. Plus que pour d'autres sociétés du même genre, le succès de TRW tient à sa capacité de vaincre les difficultés posées par le franchissement de frontières successives et l'intervention de différentes sociétés ferroviaires dans le déroulement des acheminements. D'où la nécessité d'une bonne collaboration entre route et rail: TRW jette un pont entre deux modes de transport concurrents. Collaboration indispen-

sable aussi entre les transporteurs routiers, qui se concurrencent à l'intérieur de leur propre corporation, mais qui poursuivent un objectif commun: développer le transport combiné". La force du camion dans le porte-à-porte ne peut être mise en doute. Le même transport en wagon isolé exige des triages et transbordements successifs, qui absorbent temps et argent. Pour de plus grandes quantités et à longue distance, le chemin de fer prouve qu'il est à la fois avantageux et écologique. TRW groupe les transports de ses clients en trains complets directs. Plus les clients sont nombreux et plus les trains entre zones économiques sont complets. "Dès cet instant, le transport combiné est intéressant pour tous les partenaires. Les trains complets sont rapides et compétitifs par rapport à la route pure. En outre, chaque wagon ajouté à une rame apporte une diminution du coût unitaire, phénomène avantageux notamment pour le chemin de fer".

De nouveaux terminaux pour absorber la croissance

La croissance du transport intermodal engendre des problèmes spécifiques



TRW bouge très fort

mais pas incontournables. Edmond De la Haye: "L'amélioration de l'offre sur les relations internationales les plus importantes a permis de doubler le trafic en deux ans. De ce fait, les terminaux atteignent leurs limites de capacité. Il faut les agrandir ou les dédoubler pour faire face aux besoins et garantir un traitement rapide".

Et le président De la Haye conclut: "Les événements malheureux du Golfe ont attiré l'attention des responsables occidentaux sur la vulnérabilité de certains modes de transport. Cela justifie pleinement un mouvement de diversification par le transport combiné".

Un nouveau président

Au terme de nombreuses années de travail inlassable au service du ferroutage belge, Florent Devos a remis les rênes de Transport Route Wagon à un successeur. Edmond De la Haye est le nouveau président. Dans notre prochaine édition, nous explorerons avec lui les pistes qu'il a tracées à Anvers.

Et de nouveaux bureaux

"Afin de mieux vous servir, notre société emménage dans de nouveaux locaux". Ainsi commence une lettre

envoyée le 15 octobre par TRW à ses clients.

Le trafic ayant cessé en gare de Bruxelles-Ouest, pour se concentrer totalement à Tour & Taxis, il était bien naturel de se rapprocher de ce centre opérationnel. TRW a profité du congé de Toussaint pour tout emporter dans le quartier du transport par excellence.

Les nouvelles coordonnées du ferrouteur belge:

s.a. TRW Avenue du Port 100
1210 Bruxelles
Télex: 24829

	Téléphone	Téléfax
Direction générale	02/425 41 71	02/425 59 59
Département Commercial	02/425 50 80	02/425 66 47
Département Trafic	02/425 62 51	02/425 76 19
Service Technique	02/425 61 15	02/425 76 19
Département Administration	02/425 62 09	02/425 19 67

Bananes-Express

un régime grossissant

C'était fête au quai 190 du port d'Anvers le 2 octobre. BNFW célébrait le départ de son dix millièmè wagon complet de bananes dans le cadre du Bananes-Express.

Dans l'ambiance active et sonore du hall de chargement où arrivaient les caisses de bananes puisées directement dans les cales d'un navire sud-américain, le quatuor de partenaires de ce trafic d'exception a souligné pour un parterre d'invités et de journalistes les qualités de l'initiative, ses effets bénéfiques pour chaque partie, et les perspectives qu'elle dégage.

Appelés tour à tour par André Vierstraete, le managing director de BNFW, les plus hauts responsables ont exprimé leur satisfaction.

Au micro, **Fernand Suykens**, directeur général du port d'Anvers: "Ce trafic de bananes amène une certitude: nous pouvons développer d'autres trafics de fruits". Le dynamisme de BNFW a donné une réelle expansion au concept "Anvers, port fruitier". Et la métropole scaldéenne ne peut que s'en féliciter.

Maurice Velghe, président de BNFW, mais aussi de l'A.G.H.A. et d'Assiport, deux associations anversoises fort actives, souligne ensuite la progression du trafic (étroitement liée à celle de son entreprise) et l'intérêt que présente la joint venture ferroviaire pour la desserte du lointain hinterland européen.

Wolfgang Gritz, directeur général d'Interfrigo, met le doigt sur la qualité de la collaboration et précise que la fine programmation de la chaîne de transport ainsi mise en oeuvre témoigne avec brio des possibilités du chemin de fer, y compris dans une spécialisation poussée de son activité.

Enfin, **Etienne Schouppe**, directeur gé-



D. g. a. d. : W. Gritz, E. Schouppe et F. Suykens: très attentifs aux explications de A. Vierstraete.

néral de la SNCB, parlant au nom des réseaux ferroviaires concernés par ce trafic, expose les effets bénéfiques du Bananes-Express pour le rail; il redit la volonté qu'a la SNCB de s'inscrire toujours plus étroitement dans le partenariat portuaire et d'y rechercher toutes les voies de progrès, dans l'intérêt commun.



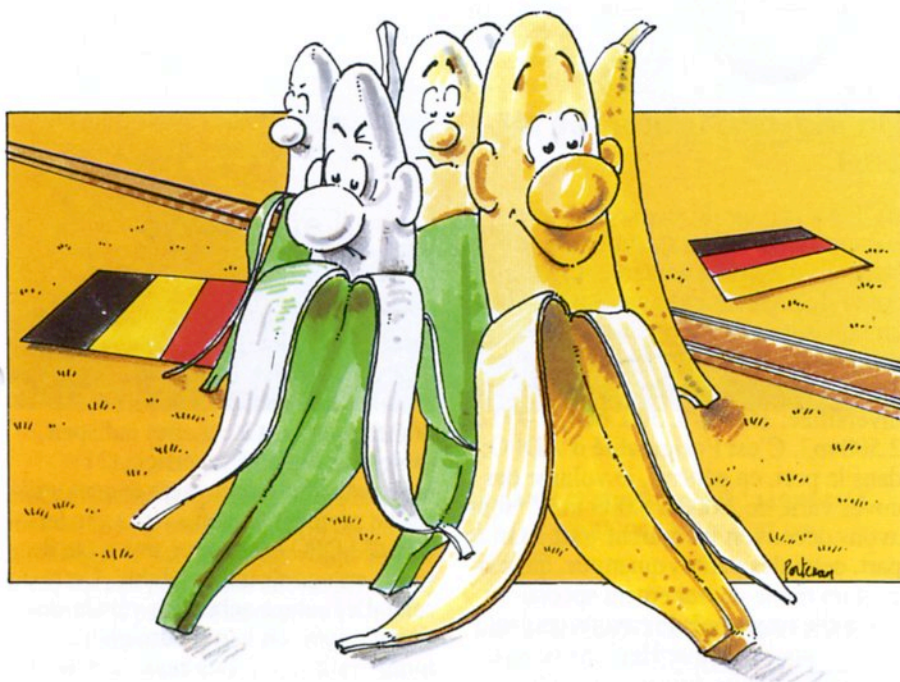
D. g. a. d. : A. Vierstraete et M. Velghe: interview radio terminée.

Le dix millièmè wagon chargé de bananes quitte alors le hall de BNFW pour rejoindre le train complet au départ, comme chaque jour ouvrable à midi.

"Il y a trois ans, nous n'aurions pas cru que le Bananes-Express se développerait à ce point". **André Vierstraete** n'est en fait pas vraiment étonné: le succès du Bananes-Express est le fruit du dynamisme et de la combativité de son équipe, éléments dont il était assuré dès le départ. Le rail, personnifié par les spécialistes de la SNCB et d'Interfrigo, a saisi la balle au bond et catalysé la réaction. Ensemble, dans une collaboration que chacun s'efforce de rendre souple, inventive, précise, manutentionnaires et cheminots ont mis le train de bananes au régime grossissant.

31 mois de croissance

En 1987, la SNCB prenait en charge 9.000 tonnes de bananes chaque année. Elle détenait alors quelque 3,3 % du marché. Le 29 février 88, en lançant le tout premier Bananes-Express, elle est



entrée dans une phase de croissance qui fait aujourd'hui sa fierté. A la cadence initiale de deux trains complets par semaine, le Bananes-Express a fait ses classes et ses preuves. A l'heure actuelle, BNFW charge une moyenne de 21 wagons tous les jours ouvrables (à Anvers, depuis toujours, mais aussi à Zeebrugge, où l'importateur est aussi implanté). En mars 1990, on évaluait à 21,2 % la part de marché désormais détenue par le rail dans les transports de bananes. Denrée vendue toute l'année, la banane est presque le fruit vedette du

consommateur allemand: le volume commercialisé par le marché germanique est passé de 545.000 tonnes il y a six ans à 817.000 tonnes aujourd'hui. Nul doute que la qualité du produit mis à l'étal soit déterminante dans cette progression. Nous n'y sommes pas étrangers.

Les bananes sont récoltées avant maturation et conditionnées par cartons de 20 kilos. A l'arrivée des cargos chargés de 300.000 caisses (dans les cales maintenues à une température constante de 13° C), elles sont vertes.

Elles le resteront encore un certain temps, transitant par des mûrissoirs avant la distribution. La traversée maritime prend de 10 à 15 jours. A Anvers (ou Zeebrugge), les cartons ne font que passer. En wagons et camions à température dirigée (les 13°, entretenus par refroidissement en été, réchauffement en hiver), par palettes de 40 à 48 unités, ils sont dirigés sur le champ vers les entrepôts des grossistes.

Train de qualité

Cette description sommaire souligne les qualités primordiales que l'opérateur exige de ses transporteurs:

- un suivi permanent, pour l'entretien de la température exacte;
- une programmation absolument fiable, les mûrissoirs fonctionnant en continu.

Le Bananes-Express est un vecteur idéal pour un tel trafic. Le train chargé dans la matinée franchit la frontière allemande entre 17 et 18 heures, pour atteindre Cologne à 19 h 20. Là, il est trié, et les wagons destinés aux différents importateurs sont incorporés dans les trains Intercargo, qui travaillent en un saut de nuit. Tôt matin, les cartons sont à destination.

La précision des horaires ferroviaires donne une totale fiabilité à l'acheminement. Et le know-how d'Interfrigo est l'assurance "qualité" indispensable. Les prix forfaitaires conclus pour des périodes assez longues constituent un atout supplémentaire, qui n'est pas sans séduire les partenaires.

La progression continue a en quelque sorte "banalisé" le Bananes-Express. Le modèle est en place; les copies seront conformes: précises, fiables, performantes. A qui le tour ?



Antwerp Distribution & Product Operations

Sécurité et écologie en haut de norme



Très mûre pour son âge. Voilà une sentence populaire qui sied bien à Antwerp Distribution & Product Operations. Sur la rive gauche de l'Escaut, ADPO stocke et traite toutes sortes de substances, parmi lesquelles quelques produits chimiques dangereux. Les normes de sécurité les plus strictes y sont appliquées, et dans cet ordre d'idées, l'entreprise trouve dans le chemin de fer un partenaire idéal.

Il y a deux ans maintenant, Graanhandelnaat et Chemical Distribution Management se sont associés pour créer la société anonyme ADPO, rejoints un an plus tard par un transporteur: De Decker-Van Riet. "Nos racines sont ancrées dans des entreprises flamandes de dimension relativement petite. Nous ne dépendons pas de grands holdings, et cela nous confère rapidité et souplesse dans le respect de très sévères exigences de sécurité et d'écologie". Hugo Kerkhofs, directeur général d'ADPO, poursuit: "Nous entendons répondre aux normes les plus récentes en matière d'infrastructure de stockage et de traitement. Nous avons bâti une assise logistique qui nous rend autonomes en termes de gestion de l'environnement".

L'infrastructure comprend une station d'épuration des eaux, un équipement de nettoyage des citernes et un espace approprié pour le contrôle de qualité. "Nous ne nous en tenons d'ailleurs pas aux normes en vigueur ici: nous en suivons d'autres, plus contraignantes encore, appliquées dans d'autres pays, et dont on peut prévoir l'adoption à terme en Belgique".

Un marché tout à fait à part

ADPO s'occupe de stockage et de traitement de petites quantités de substances liquides en général, et en particulier de produits chimiques. Cela inclut quasi tous les produits, à l'exception des matières radioactives et des gaz. La capacité des réservoirs est diversifiée: 150, 175, 300, 600, 1.000 et 2.500 m³. C'est l'originalité d'ADPO: dans le port, en général, le volume des cuves varie de 2.000 à 5.000 m³. "Nous avons découvert un marché tout à fait à part, celui des petites quantités, qui exigent un mode de traitement spécial. Et il semble bien que nous ayons choisi la bonne voie" explique Hugo Kerkhofs. Certains produits doivent être entreposés dans des cuves en acier inoxydable, ou encore à une température constante prédéterminée. Ils arrivent par allège, camion ou wagon, sont mis au stock, puis distribués sur ordre du client. ADPO dit en outre être la seule entreprise anversoise autorisée à entreposer des conteneurs-citernes.

Mais la société ne se limite pas au stockage pour tiers. Elle fait du conditionnement, de la mise en fûts, et prépare les produits à l'expédition. Son terrain est tout entier zone de transit et les formalités douanières sont accomplies sur place (SADBEL). Selon les ordres du client, une partie des fûts est expédiée, le reste étant stocké jusqu'à l'ordre d'expédition suivant. ADPO le fait dans un magasin moderne, divisé en six zones indépendantes et deux grandes surfaces à ciel ouvert où a lieu le remplissage. Le bâtiment est conçu de telle manière qu'un incendie ou un accident dans l'une des zones n'ait pas de répercussions sur les autres. Et un système d'extinction automatique permet d'intervenir très rapidement. "La conception a intégré à la base toutes les mesures de prévention possibles" déclare Tom Goossens, numéro 2 de la société. Ainsi, par exemple, chaque zone du magasin est équipée d'un caniveau évacuateur, qui collecte, si

besoin est, le liquide écoulé d'un ou plusieurs fûts fuités.

Le sol et le fleuve protégés

"Protéger le sol et l'environnement des substances chimiques", c'est la règle d'or chez ADPO. L'encuvage - une des obligations imposées pour le fuel domestique - est à cet effet indispensable. Sur toute sa superficie (21 hectares, dont 9 seulement étaient utilisés au moment de notre visite), le terrain d'ADPO est comme une sorte de grand entonnoir imperméable. Un réseau d'égoutage achemine vers la station d'épuration la moindre goutte tombée sur le sol. Les eaux de pluie n'y échappent pas; un bassin tampon a d'ailleurs été construit pour faire face aux fortes averses. Seules les eaux écoulées de la toiture ne passent pas par l'épuration.

"Nous ne considérons pas notre station d'épuration des eaux comme un profit center, une source de bénéfice. Mais elle participe du principe qui veut que le pollueur soit le payeur" explique Tom Goossens. Le processus comprend trois étapes: d'abord la séparation eau/produit perdu, ensuite une épuration physico-chimique, enfin un traitement biologique, au terme duquel l'eau peut être rejetée.

Le rail joue un rôle important

C'est en août 1988 qu'a commencé la construction du site. Neuf mois plus tard, l'usine était opérationnelle. Et ADPO dispose d'un raccordement ferroviaire depuis début 1990. Tom Goossens nous explique: "Le chemin de fer joue un rôle important dans notre activité. Il y est traité à égalité avec les autres modes de transport". Quelque deux kilomètres de voies courent sur le terrain. Un tracteur Mercedes-Benz bimodal assure le mouvement des rames. De l'avenue Steenland part un



embranchement qui aboutit, après 200 mètres de no man's land, à un premier aiguillage. C'est là que les wagons sont triés; les uns partent au déchargement, via un pont peseur électronique d'une capacité supérieure à 100 tonnes, commandé du dispatching wagons; d'autres sont dirigés vers le poste de nettoyage des cuves, voisin de la station d'épuration. Il semble bien que ce poste soit le seul en Europe capable de nettoyer aussi bien les cuves routières que les citernes ferroviaires.

Les quatre voies disponibles sont accessibles à tous les types de véhicules, ce qui profite à la flexibilité de l'infrastructure: il y a du travail en permanence pour l'équipe de nettoyage et l'on peut sans délai passer d'un mode à l'autre en fonction des besoins. Les wagons peuvent être poussés sur trois des quatre voies, de manière à limiter au minimum les manoeuvres. Ainsi, on peut nettoyer une quinzaine de wagons sans manoeuvre intermédiaire. La quatrième voie pourra être ultérieurement embranchée et prolongée. L'installation - automatique - propulse dans la citerne un jet d'eau à une pression de 200 bars (110 bars pour les camions). En fin de course, l'eau usée est canalisée vers la station d'épuration.

ADPO ne laissant jamais passer une bonne idée, Tom Goossens envisage d'autres possibilités: "Pourquoi ne pas charger les conteneurs-citernes vides sur wagons et nous les amener? Nous les laverions et ils repartiraient prêts pour un autre chargement. L'avantage est évident: cette procédure serait plus

rentable et plus sûre que la traversée aller et retour de tout le port par camion".

Le transport ferroviaire: une nouvelle tendance

Tom Goossens et Hugo Kerkhofs prévoient une augmentation de la part ferroviaire dans leur activité, bien que, étant prestataire de services, ADPO ne choisisse généralement pas le mode de transport. Si dans les premiers mois d'activité, la route s'adjudgeait 90 % du volume traité, le rail devrait l'année prochaine détenir une part d'un tiers. "Pour les marchandises dangereuses principalement, lorsque le destinataire disposera d'un raccordement privé, le train prendra le pas sur le camion. C'est une tendance générale, sur laquelle nous n'avons pas grande influence, si ce n'est en offrant un maximum de possibilités et de sécurité au client" précise Tom Goossens. Et Hugo Kerkhofs d'ajouter: "Les grandes entreprises veulent s'associer le rail, du fait de la surcharge des axes routiers. A certaines époques de l'année, par exemple, la traversée de l'Allemagne par autoroute est impossible dans un délai normal. Pour nous, en plus, le chargement et le déchargement de wagons s'organisent d'une manière plus souple: nous ne sommes pas tenus par un chauffeur pressé de repartir. Globalement, les deux modes de transport se complètent fort bien".

L'érosion de certains préjugés et les efforts de la SNCB pour éliminer de

réels goulets d'étranglement se conjuguent. Non sans résultat, si l'on en croit Tom Goossens: "La situation sur la rive gauche s'est à présent bien améliorée. Les progrès majeurs ont été acquis l'année dernière. En outre, les liaisons avec l'autre rive semblent être excellentes. C'est la distance jusqu'à la gare de Zwijndrecht qui nous gêne encore: 13 kilomètres, ce qui rend parfois les choses difficiles pour la facette administrative".

La rive gauche: pôle de développement et défi

Pas d'inquiétude à nourrir, pourtant. Les informaticiens de la SNCB préparent la lettre de voiture électronique. Elle sera prête dans peu de temps, et l'informatisation complète des procédures rangera la paperasserie et ses désagréments dans la catégorie des souvenirs.

Au fur et à mesure que des entreprises s'implantent sur la rive gauche de l'Escaut, l'infrastructure ferroviaire s'y développe. Ce qui ne peut qu'améliorer le service. La rive gauche est ainsi un pôle de développement pour la SNCB, et un défi à relever: celui d'un travail de haute qualité dans un nouvel environnement.

La confiance manifestée par une entreprise telle qu'ADPO est très significative, si l'on sait qu'elle vise à obtenir le certificat ISO 9002, et que ce n'est pas chose facile. L'appréciation de l'International Standard Organisation comprend en effet des procédures spécifiques, bien déterminées, en termes de qualité intégrale, d'administration, de contrôle, d'entretien et de sécurité. Dans ce contexte, ADPO ne peut rien laisser au hasard... mais beaucoup à la SNCB.

CAT Belge

en aval de Renault

William Hervot nous reçoit à Machelen, où il dirige l'implantation de CAT Belge, voisine de l'usine Renault. "Nous sommes des logisticiens du transport" dit-il d'emblée. Et c'est bien de cela qu'il s'agit.



La Compagnie d'Affrètement et de Transport - CAT - naît en 1957, en France, dans le giron du groupe Renault. Treize ans plus tard, une filiale - CAT Belge - s'implante à Bruxelles et Anvers. La CAT organise à l'origine tous transports pour Renault, et y ajoute ensuite des activités tierces. En Belgique, elle distribue les voitures Renault dans l'ensemble du pays, et assure aussi l'expédition ferroviaire, essentiellement à l'export.

De plus, CAT Belge est un centre de préparation logistique (CPL) qui alimente les chaînes de montage (distantes d'un demi kilomètre) en pièces détachées; il gère le magasin, reçoit des commandes précises et livre... en just in time: pas question de bloquer une chaîne de montage.

Début 1991, CAT Belge ouvrira un Centre de Préparation des Véhicules, au sortir duquel il n'y aura plus qu'à visser les plaques d'immatriculation et remettre la clef de contact à l'acheteur. Ce centre (prévu pour traiter de 50 à 150 voitures par jour) travaillera pour Renault Belgique-Luxembourg.

50/50

L'usine Renault de Vilvorde produit de 800 à 900 véhicules par jour. A évacuer rapidement: le parking n'est pas extensible, et l'acheteur attend sa voiture. La route et le rail se partagent cette mission dans le rapport 50/50.

Le train assure les exportations vers la France (sauf les zones proches des usines

Renault, autour de Paris, dans le Nord et la région havraise), l'Italie (deux points de destination, voisins de Milan et Salerne), et l'Autriche essentiellement. S'ajoutent des opérations plus ponctuelles vers d'autres destinations.

CAT Belge ne possède aucun matériel de transport: les camions sont loués (avec chauffeur) à des sociétés de transport; la plupart roulent exclusivement pour CAT Belge et portent l'emblème CAT; même procédé pour les wagons, que deux loueurs privés mettent à disposition.

Dans l'option "fer", CAT Belge traite avec le loueur, qui fournit le matériel et fait l'offre de prix. Ses relations avec le réseau ferroviaire concernent les questions d'exploitation; elles ont rapport essentiellement au respect des délais et à la qualité du service.

Deux trains complets sont chargés tous les jours, d'une moyenne de 220 voitures. Par exception, un troisième train peut être formé. "Par exception", car la programmation est un maître-mot chez CAT. Ce qui justifie pleinement la synthèse des objectifs faite par William Hervot: "Délai, qualité et coût".

Objectifs atteints

Parlons coût. Et n'en parlons que peu: le loueur de wagons en porte la responsabilité; il est le client des réseaux. Disons simplement qu'en 1989, CAT a remis 85.000 voitures au transport ferroviaire, et que la prévision s'établit à 86.000 pour 1991. Cette stabilité prouve que le rail a su trouver les mots - non: les chiffres - qui conviennent à Machelen.

Parlons délai. Ce critère vaut le détour. Renault (le client de CAT) est très attentif à la rapidité de livraison. Le constructeur impose, entre la sortie de chaîne de montage et l'arrivée chez le distributeur, un délai total de 6 jours pour les destinations françaises, 7 jours pour le reste de l'Europe, à l'exception de la Grande-Bretagne et de l'Italie.

William Hervot se réjouit de la performance de son équipe: en moyenne, les voitures ne passent que 1,5 jour civil sur parking entre leur sortie de chaîne et leur embarquement pour transport. Le reste du délai est entre les mains des chemins de fer, passage des frontières compris. Dans l'ensemble, l'objectif est atteint à plus de 90%. Une question pouvait être posée: choisit-on le rail à partir d'un seuil de distance? En fait non. Les logisticiens optent pour un mode de transport principalement en fonction de la proximité d'un point de rechargement (pour retour) et du volume à traiter (n'oublions pas qu'un train équivaut en moyenne à 28 camions).

Troisième pôle d'intérêt: la qualité. Le respect des délais (contrôlé chaque quinzaine) participe à la qualité d'un mode de transport. Mais ce critère concerne également la préservation de la qualité du produit vérifiée à la sortie de chaîne.

Une avarie imputable au transport engendre des frais de manipulation et de réparation qui élèvent le coût du véhicule vendu. On sait ce que coûte le contrôle de qualité dans la construction automobile. Le transport doit s'avérer respectueux des efforts réalisés de ce côté.

Les objectifs sont atteints de manière satisfaisante. Cela n'empêche pas les logisticiens de CAT et les spécialistes de la SNCB (et des autres réseaux) de poursuivre un dialogue permanent, pour améliorer toujours les méthodes, les horaires, les programmes, et élever ainsi le niveau global de qualité exigé par le client initial.

Dee Line (Bruxelles)

Le stock en pas de porte

Au centre de trafic de Bruxelles-Petite-Ile, Dee Line, Volkswagen et la SNCB travaillent ensemble au même objectif. Leur collaboration triangulaire est une réussite pour tous les partenaires. Chacun s'y emploie d'ailleurs au maximum: constructeur automobile, transporteur et logisticien travaillent sur mesure au plus haut niveau de qualité. Comment ? Suivez-nous.

Dee Line est installé dans un ancien magasin de la SNCB, que des aménagements structurels ont rendu idéal pour l'usage que voulait en faire son nouvel occupant.

Au quai qui borde le bâtiment stationnement, entre 6 et 22 heures, des wagons chargés de pièces détachées qui arrivent au stock ou en repartent pour les chaînes de montage de VW (à quelques centaines de mètres), où elles seront assemblées dans des modèles Golf ou Passat. Les pièces arrivent d'Allemagne, d'Afrique et des deux Amériques. Elles ne font que transiter à la Petite-Ile: la totalité du stock constitué est entièrement renouvelée en moyenne tous les 3 à 4 jours. Elles arrivent et repartent à 95 % par train, le solde étant l'affaire d'un camionnage en rotation continue entre magasin et usine de montage. Au déchargement, les crêtes et box-palettes en bois ou en métal sont vidées de leur chargement. Les pièces sont comptées, identifiées, soumises à un premier contrôle de qualité, étiquetées, rechargées en caisses marquées VW, et répertoriées dans la base de données informatiques. Selon les besoins de l'usine, elles sont transférées sur la base du principe "first in, first out". Une responsabilité de taille pour le gestionnaire de stock, et une activité clef pour le fonctionnement des chaînes de montage. Christian Van Eekhout, directeur de Dee Line, précise: "Nous devons être très



attentifs à l'erreur humaine. Livrer une mauvaise pièce, c'est bloquer la chaîne, ce qui provoque un drame chez VW". La consigne est donc à l'attention constante; l'expérience acquise chez Dee Line au fil des mois en a fait un véritable réflexe professionnel, qui constitue une garantie pour le constructeur.

Etape logique

Fondée en 1982 à Anvers, la société s'est d'abord occupée de transit de "gros blanc" (les appareils ménagers) entre l'Italie, l'Espagne et l'Europe de l'Est d'une part, la Grande-Bretagne de l'autre.

Les magasins anversois arrivant progressivement à saturation, l'overflow fut dirigé vers la Petite-Ile, où Dee Line avait trouvé à louer un entrepôt sur le site ferroviaire. Des développements macro-économiques tels que les concentrations de production et la perte de valeur de la livre sterling conduisirent à un rétrécissement du marché. Ce n'était pas dramatique pour Dee Line, qui avait entre-temps, dès 1987 à Anvers, commencé à assurer pour Volkswagen-Audi Gezellschaft und Transport (VAGT) l'approvisionnement des usines allemandes. Une étape logique puisque VW, bon client du rail, trouvait là un trait d'union idéal entre sa production et son transporteur: les trois entreprises ne pouvaient pas manquer le rendez-vous. Depuis le 1er octobre 1989, Dee Line apporte en outre son appui logistique à Volkswagen-Bruxelles. L'ampleur du travail varie en phase avec la production. VW monte environ 900 voitures par jour: des Golf et des Passat. Dee Line, pour alimenter les chaînes de montage, traite à Bruxelles un minimum de 94.000 caisses mobiles par an. Cela correspond au chargement, déchargement, rechargement et gestion quotidiens d'une vingtaine de

wagons. "Notre objectif est de faire croître cette activité un peu chaque année" nous dit Christian Van Eekhout, "mais cela dépend de l'évolution du marché automobile, et pas de nous".

Juste à temps sans faute

La gestion propre de stocks étendus n'est plus qu'un souvenir dans l'industrie automobile. La philosophie, aujourd'hui, est très différente: comprimer au maximum les coûts d'entreposage en n'entretenant qu'un stock minimal; et coupler à cela un approvisionnement des chaînes absolument fiable - en just in time - au départ d'un stock extérieur à l'usine. VW ne fait pas exception à la règle. En outre, le manque de place et le souci de la sécurité - le papier, le bois et le plastique, très sensibles au feu, sont plus à l'abri loin des postes de soudure - rendent attrayant pour le constructeur automobile le recours à des entreprises tierces.

Les grandes entreprises industrielles, le plus souvent, n'envisagent pas sans réticence de développer en leur sein un service logistique d'approvisionnement: leur objet, c'est la production, et la logistique est un métier à part entière. Des filiales spécialisées, des sociétés de transport dont la gamme comprend ce type de service, ou des prestataires indépendants sont mieux armés pour opérer avec une efficacité maximale. Dee Line appartient à cette troisième catégorie, et nourrit l'ambition d'être au moins partiellement un authentique "entrepôt fournisseur". Les pièces venues du monde entier seraient centralisées à la Petite-Ile, et livrées à VW sur demande, après quoi interviendrait le décompte avec les fournisseurs. La SNCB a pressenti ce genre de développement. Elle s'efforce d'offrir à sa clientèle un service complet qui aille loin au-delà de la simple traction ferroviaire de A à B. L'entreprise de chemin de fer se taille dans le secteur des services une double place de transporteur et de logisticien. Elle intègre le Just in Time avec toute la souplesse nécessaire, éventuellement en partage avec d'autres prestataires. La collaboration établie à la Petite-Ile entre trois sociétés axées sur la qualité prouve la pertinence de la démarche: chacun sait qu'une chaise à trois pieds n'est jamais bancale !

Au nord-est du pays

2 équipes de vente

Le district du nord-est belge a son centre principal de vente à Anvers (la division régionale Marketing-Ventes) et une antenne à Hasselt.

Le Century Center, au De Keyserlei, abrite la division régionale, au cœur même de la cité de Brabo. Luc Mullié, assisté de Jacques Vanderheyden, y dirige l'équipe qui se partage entre trafic voyageurs et transports de marchandises, pour une zone qui couvre Anvers, le Brabant flamand, la Campine et le Limbourg.

Anvers, c'est bien-sûr l'univers portuaire des industriels, des armateurs, des agents maritimes, chargeurs et expéditeurs. Dans l'ensemble, cette zone procure à la SNCB plus d'un tiers du volume qu'elle transporte (trafic portuaire et trafic industriel cumulés).

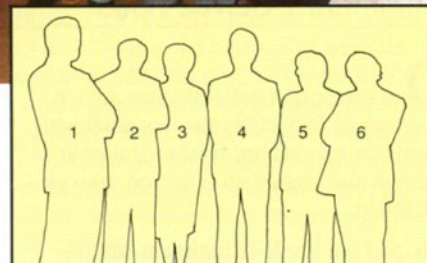
A Hasselt, où Frank Westerlinck est l'animateur de l'équipe, on parle actuellement de reconversion, de diversification, sans oublier une activité régionale déjà bien implantée, et bien suivie par le chemin de fer.

Pour répondre de façon optimale aux besoins particuliers de chaque client, les responsabilités de chacun sont précisément définies au sein des cellules et les prospecteurs gèrent un véritable portefeuille de données pour des contacts encore plus personnalisés.

Il incombe également à ces équipes de vente de mieux faire connaître l'importante infrastructure ferroviaire disponible, ainsi que les multiples terminaux mis gratuitement à la disposition des usagers du rail.

Bref, de réels défis relevés quotidiennement par des partenaires commerciaux qui ne manquent pas d'enthousiasme.

Dans le district nord-est, Luc Mullié dirige les opérations commerciales et organise comme suit la répartition géographique.



à Anvers (siège principal):

De Keyserlei 58 - 60 bus 19
Century Center
2018 Antwerpen

Tél.: 03/233.02.68 (prospection)
03/233.23.17 (prix de transport)
03/233.23.25 (prix de transport)

Fax: 03/231.06.58

Télex: Railca 31 814

Chef de division Marketing-Ventes:
Luc Mullié (n° 2 sur la photo).

Logistique & Infrastructure: Jacques
Vanderheyden (1).

Tarifs et renseignements: Odi Mets
assisté par Piet Wijnants et Marc
Vanrusselt.

Marketing & Ventes:

- Expéditeurs en général, armements, transbordeurs, transport combiné: Jacques Vanderheyden, assisté par Odi Mets
- Industries maritimes et expéditeurs portuaires: Eric Seberechts (4) assisté par Marc Van Hoof
- Produits chimiques, engrais, industrie automobile et trafics divers:

- Marina D'Haese (3) assistée par Antoine Van Overmeire
- Sidérurgie, énergie, produits des carrières: Jacques Vanderheyden
 - Produits agricoles et forestiers: Marina D'Haese
 - Secrétariat: Odi Mets, assisté par Maria Heymans et Simone Van Gorp

à Hasselt

Stationsplein 4
3500 Hasselt

tél.: 011/22.32.65
011/22.23.21

fax: 011/22.29.50

Représentant commercial: Frank
Westerlinck (6).

- Produits chimiques, agricoles et forestiers, engrais: Frank Westerlinck assisté par Jef Schroeyen.
- Sidérurgie, énergie, produits des carrières, industrie automobile et trafics divers: Eddy Goovaerts (5) assisté par Maurice Dekens.



Les visages d'ABX

Dans notre édition de juin (2/90), nous avons présenté la phase de lancement commercial du service de messageries ABX Transport.

Fruit d'une restructuration de la division "envois de détail" au sein de la SNCB, ABX consolide ses racines ferroviaires tout en jouant l'ouverture la plus large au profit d'une qualité de service qui s'appuie sur la puissance et le savoir-faire. Nous voulons à présent vous présenter, en trois éditions, les visages d'ABX, les délégués commerciaux basés au siège central et dans les régions. Ces spécialistes de la messagerie mettront volontiers leur expérience et leur temps à votre disposition, pour explorer vos problèmes d'expédition et leur donner les solutions sur mesure qu'une vaste gamme de produits permet de proposer.

Au siège central d'ABX,
Jan De Plecker coordonne la vente. Jean-Claude Quivy, délégué commercial, l'assiste dans le contact clientèle. Leurs coordonnées:

ABX Transport
Rue Bara 114
1070 Bruxelles

Téléphone:
J. De Plecker 02/525 36 60
J.-C. Quivy 02/525 26 53
Téléfax: 02/525 21 77



En Flandre orientale,
ABX a fixé ses centres de distribution à Gand et Alost. Willy Bartholomeus assure les contacts avec la clientèle de toute cette région. Ses références:

Marketing Unit ABX Gent
Octrooiplein 8
9000 Gent

Téléphone: 091/25 42 11
Téléfax: 091/25 42 22



Toute la province de Liège est desservie au départ de son chef-lieu. Votre interlocuteur ABX s'appelle André Troisier. Vous pouvez l'atteindre à:

Marketing Unit ABX Liège
Rue du Plan incliné
4000 Liège

Téléphone 041/52 01 10
Téléfax: 041/53 14 06



Le transport et ses hommes

Parmi les services de la SNCB nécessaires au bon déroulement de tous les transports ferroviaires, deux relèvent du "planning marchandises", attaché au département "Transport": celui des horaires marchandises et celui de la répartition et gestion des wagons.



Le bureau central répartiteur (BCR)

Installé à Bruxelles, le BCR est dirigé par Pierre Mary (9), que Cyriel Matthys (2) assiste. Son rôle est d'associer les disponibilités présentes ou prévisibles en matériel aux demandes formulées journalièrement par la clientèle. Il établit des ordres de répartition et en contrôle l'exécution.

La répartition du matériel ordinaire

(16.200 unités) est effectuée au niveau régional par les cellules de répartition installées dans les gares de triage, le BCR assurant le rééquilibrage et les mouvements nécessaires entre ces dernières. Quant au matériel spécialisé (10.000 unités), il est réparti soit exclusivement au niveau central, soit par les gares "dépôts".



Les horaires marchandises

"Organiser le transport des marchandises afin d'utiliser les moyens de manière rationnelle et économique tout en tenant compte des besoins de la clientèle." Telle est la mission complexe du service que dirige François Verleyen (6). Tout un programme en soi d'autant qu'un marché en constante évolution impose souplesse et innovation permanentes. Quatre cellules se répartissent la besogne.

José Gaseau (3) et ses collaborateurs s'occupent de la zone sud du pays alors que l'équipe de Florent Hinderdael (5) couvre la zone nord et le centre. Leur job: coordonner le travail en symbiose avec les services de direction, le personnel de conduite des trains, les gares et les réseaux voisins.

Pierre Hendrick (7) est, quant à lui, responsable du trafic international et de l'acheminement des wagons complets. Ici, deux facteurs - la rapidité et la confiance - sont déterminants lors



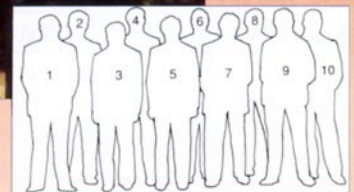
des échanges avec les réseaux européens dans un environnement économique en mutation.

Pour sa part, Philippe Salien (9) anime le service qui organise l'acheminement des trains complets. Enfin, Wilfried Moons (4) assure la coordination du service. De plus, pour ce qui est des grands axes du trafic marchandises Benelux-Allemagne-Autriche, Allemagne-France ainsi que France-Belgique-Allemagne-Scandinavie, il est chargé de mener à bien des études

ou des projets et d'en contrôler la bonne exécution.

Egalement sur la photo:

Raphaël Modde (1), Claude Moreau (2), Marc De Cnijf (8) et Alain Renard (10), collaborateurs des responsables cités.



Cavalier, oui, mais si obéissant!

Enfin, la Gestion Electronique du trafic Marchandises, le "GEM", fournit une assistance capitale au travail de répartition en produisant automatiquement deux fois par jour, ou à la demande, des situations synthétiques sur les disponibilités du matériel et sur sa localisation, ainsi que l'état d'avancement de la répartition.

Répartition des tâches (BCR):

• matériel ordinaire:

Gerda Wittevrongel (6) et Claude Brecht (4)

• matériel spécialisé:

- bobines d'acier et engrais: Henri Maton (10)
- bois, tubes, autos: Wilfried Goeman (8)
- charbon, coke: Alex Moerman (7)
- produits pétroliers: Willy Van Damme (5)
- chaux + transports combinés + transports militaires: Etienne Van Ginneken (1)
- contrôle des pools de wagons + demandes en assistance: Marcel Janssens (3)

• décompte global et matériel

Interfrigo:

Luc Tytgat et Philippe Jooris (qui ne sont pas photographiés)



Passation des pouvoirs au sein du département T entre Emiel Wielandt (à gauche) et François Verleyen (à droite). Le premier a cédé au second les commandes du service "horaires marchandises" et accédé au poste "affaires générales - gestion du personnel". Quant à Jos Dekempeneer (au centre), bien connu des clients et à la tête du "planning marchandises", il souhaite bonne route à l'un et l'autre.



Question: comment s'en sortir quand on a pour mission le transbordement de quelque 65.000 conteneurs par an, et encore plus à l'avenir?

Réponse chez Interferry: en acquérant un troisième cavalier-transporteur (ou gerbeur) d'une valeur de 21,3 millions de francs. De fabrication finlandaise et monté sur place, il peut avec souplesse saisir, transporter ou entreposer sur trois niveaux, à raison de 15 mètres/minute, des conteneurs de 20, 30, 35 ou 40 pieds. C'est perché à plus de dix mètres et en selle dans une cabine à double commande que le grutier tient les rênes et manoeuvre à l'intérieur d'un cercle d'un rayon de neuf mètres. Ce cavalier de la décennie 90 évolue sur huit roues dont quatre motrices à la vitesse remarquable de 26 km/heure: un véritable pur-sang de la manutention grand format. On opte ici pour la puissance plutôt que la vélocité.

Et l'écologie: pas plus de 20 litres par heure.

Jos, c'est son nom de baptême, a évidemment eu droit au magnum de champagne, de quoi fièrement étrenner sa superbe livrée jaune: tradition oblige chez Interferry, même sous la pluie battante.

Interferry, c'est:

- une filiale de la SNCB
- le représentant en Belgique d'Intercontainer et d'Interfrigo
- une implantation à Anvers - 6ème darse et d'autres à Zeebrugge et Bressoux
- 2 portiques de 35T
- 2 cavaliers de 35T (+ Jos)
- 64.081 unités traitées en 89
- 57 personnes
- un service complet



PRECIS COMME UN SABLIER A GRANDE ECHELLE.

Rik Maes, homme décidé et pragmatique, gère la division technique de Sibelco. La décision de raccorder au rail la nouvelle unité d'extraction de sable à Lommel, il en a été l'âme. Aujourd'hui, il approvisionne par train quatre verreries. La programmation fine, la garantie de livraison et la fiabilité sont pour lui les trois piliers de ce trafic. Tous les deux jours, trois trains complets sont chargés.

Le volume mensuel atteint de la sorte 36.000 tonnes. Une rotation à ce point rapide et ponctuelle s'avère la condition fondamentale pour que le transport s'intègre idéalement dans la chaîne de production. Rik Maes a eu foi dans la collaboration : il savait que le transport massif sur mesure est une spécialité de la SNCB. Son nouveau client luxembourgeois prouve qu'il avait raison.



... AIME MES TRANSPORTS...