

DOSSIER
AUTO
Pied au plancher

1.91

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 L'année 1990 à la SNCB
- 4 Les bons résultats d'Interferry
- 4 La SNCB face aux défis de l'Europe
- 7 Changements chez les chefs de produits
- 8 Notre équipe de vente à Bruxelles
- 9 Dossier Automobile
 - 10 Critères d'achat exigeants
 - 11 Just-in-time
 - 15 Renault: un ami des chemins fer
 - 16 Les trafics de General Motors
 - 18 Autres constructeurs: sur mesure
- 19 Les visages d'ABX
- 20 Athus: 200.000 conteneurs
- 23 Filet protecteur pour ferrailles



Un regard par-dessus l'épaule: c'est notre démarche, dans la première édition de chaque année, pour synthétiser les réalisations des douze mois précédents. Ce regard, en page 3 de la présente édition, nous indique que 1990 fut une assez bonne année.

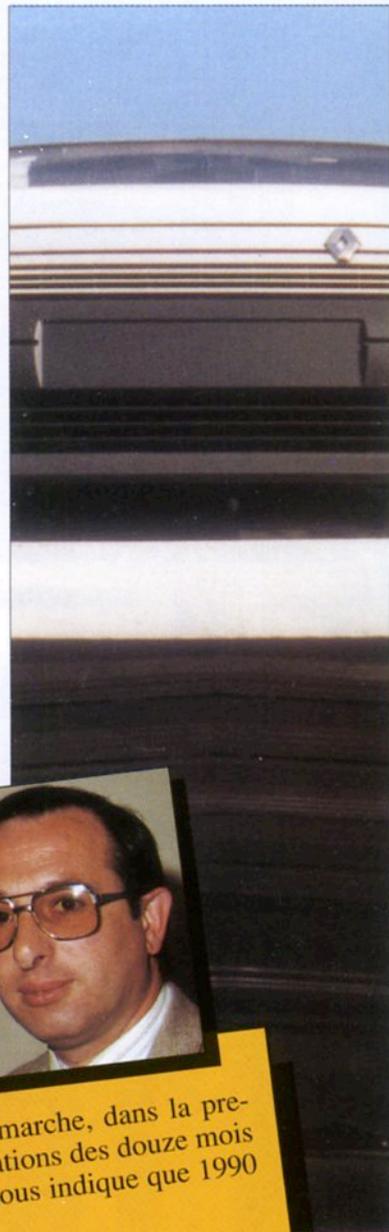
L'année 1991 a commencé dans l'incertitude. Le conflit du Golfe a empêché toute précision sensée sur l'évolution de la conjoncture économique internationale.

A notre niveau, pourtant, nous savons que 1991 sera encore une année de travail acharné. Les défis actuels - parmi lesquels l'ouverture du marché unique européen, de plus en plus proche - exigent de votre chemin de fer des réponses appropriées.

En d'autres mots, nous devons inlassablement poursuivre la rationalisation de nos diverses activités. La productivité (croissante) et la qualité du service (toujours améliorée) seront deux instruments utiles pour maintenir dans des limites acceptables l'évolution de nos prix.

Toute l'équipe ferroviaire en est bien convaincue. Elle se tient à votre entière disposition pour réaliser au mieux les transports que vous lui confiez et prendre au pied de la lettre notre slogan publicitaire: "La SNCB aime mes transports".

Francis DE POOTER
Chef du service marchandises



L'exercice 1990 a été clôturé pour la SNCB (en marchandises comme en voyageurs) sur des résultats positifs.

L'évolution des trafics indique que le développement de l'activité se poursuit. Les aménagements de l'offre poursuivis depuis 1987 continuent à sortir leurs effets: les courbes, à quelques exceptions près, ont toutes pris un sens ascendant.

Avec 67,7 millions de tonnes, le volume de marchandises transportées marque une progression de 2,6 %, tandis que les 8,4 milliards de tonnes-kilomètres enregistrées correspondent à une croissance de 5 % par rapport à 1989.

L'évolution varie selon le type de trafic:

- en transport intérieur, c'est le quasi statu quo: 30,9 millions de tonnes, soit une augmentation de 0,6 %;
- la hausse est accentuée à l'exportation: 20,1 millions de tonnes, soit 8,6 % de mieux;
- les importations accusent une légère baisse: 11,9 millions de tonnes, c'est-à-dire 0,8 % de moins;
- et le transit est stable, avec 4,8 millions de tonnes.

Les recettes montrent quant à elles une croissance de 5 %.

Par grandes catégories de produits, on peut faire état des variations suivantes:

- + 6,9 % pour les combustibles solides;
- - 2,7 % pour les minerais;
- - 2,2 % pour les produits métallurgiques;
- + 6,8 % pour les produits pétroliers;
- + 20,3 % pour les produits agricoles et alimentaires;
- + 1,9 % pour les matériaux de construction et produits des carrières;



- - 5,3 % pour les produits chimiques;
- + 4,9 % pour les produits divers;
- + 14,2 % pour les transports combinés et spéciaux.

On peut souligner en particulier la hausse de 7,7 % des transports pour le secteur automobile (répertorié parmi les produits "divers"), et la constance des transports combinés dans leur progression.

Ces résultats, dans l'ensemble, confirment les prévisions établies en cours d'exercice, sauf pour les produits agricoles et alimentaires, où ils dépassent largement les projections.

La compression du parc de wagons a continué en 1990 (il est passé de 29.600 à 27.400 unités) et la charge moyenne transportée par wagon a encore progressé: elle atteint 39,9 tonnes, soit 1,5 % de plus qu'en 1989.

On relèvera, parmi les actions en vue d'actualiser l'offre, d'accroître la qua-

lité des prestations et de diminuer le coût de production, deux faits intéressants:

- le lancement, avec nos homologues autrichiens, d'un train direct - Scaldolink - pour les relations réciproques Belgique/Autriche, avec livraison garantie en 35 à 40 heures, selon les lieux d'origine et de destination;
- en même temps, sous l'appellation Norlink, l'établissement d'une liaison directe Belgique/Pays Scandinaves: dans le sens sud-nord, Norlink réduit de 12 à 24 heures le délai total de transport.

L'année 1991

Les progrès en trafic international seront soutenus en 1991. Plusieurs améliorations sont en préparation:

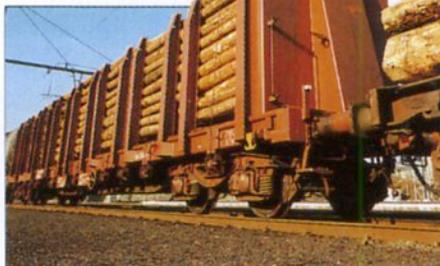
- le service Norlink devrait rejoindre le peloton des trains à délai garanti; ⇨

• de nouvelles liaisons de qualité doivent voir le jour entre la Belgique et le sud-ouest français (principalement Bordeaux et Toulouse) ainsi qu'entre la Belgique et le nord de l'Italie (essentiellement la Lombardie et le Piémont).

1991 verra aussi l'entreprise ferroviaire vivre deux étapes importantes.

D'une part, la SNCB présentera au gouvernement un plan décennal d'investissement basé sur la modernisation du réseau ferré intérieur et l'entrée du rail belge dans l'ère TGV. Un certain nombre de priorités ont été déterminées, notamment pour la mise en place du réseau de base marchandises (prévu par le plan Star 21) qui doit accroître la capacité d'acheminement, offrir une grande souplesse d'exploitation et permettre d'élever à la fois les limites de charge (22,5 tonnes à l'essieu) et la vitesse de circulation.

D'autre part, la loi réformant les entreprises publiques devrait entrer en vigueur. Elle donnera à l'entreprise ferroviaire une nouvelle autonomie



d'action et distinguera mieux ses obligations de service public de la partie purement commerciale de son activité.

Un contrat d'entreprise sera négocié avec l'autorité nationale en vue de fixer les objectifs et engagements de chaque partie pour une durée déterminée.

Ces étapes franchies, la SNCB disposera des moyens nécessaires pour affronter les défis d'une Europe plus ouverte et remplir le rôle de transporteur performant et respectueux de l'environnement que les décideurs politiques lui assignent.



Le marché européen du transport connaît un développement orageux - mais il n'est pas le seul. Une des raisons ? La date magique de 1993 et de la mise en oeuvre du marché unique approche rapidement. Afin de pouvoir relever les défis, les chemins de fer adoptent une stratégie commune. La SNCB participe à cet effort et a déjà traduit certaines mesures dans son plan STAR 21, non sans oublier ses propres spécificités.

L'évolution du marché

Le plan part d'une série de constatations. Les besoins de transport ont fort évolué. On est passé notamment du transport de masse à des volumes plus réduits. Les fréquences sont devenues moins régulières. La dispersion géographique des destinations fait en sorte que les relations de trafic augmentent en nombre. La constitution de stocks est très limitée et la ponctualité, comme les délais de livraison, prennent de plus en plus d'importance.

Parallèlement, les autres moyens de transport ont perfectionné leurs technologies et ont bénéficié des importants investissements effectués pour améliorer l'infrastructure routière.

Le transport devait logiquement s'adapter à l'internationalisation accrue du commerce. Dans ce contexte, il est incontestable que les ports belges ont gagné en importance.

Enfin, le transport est devenu un maillon à part entière de la chaîne logistique des échanges.

Bons résultats en 1990 pour Interferry S.A.

La société anonyme INTERFERRY, filiale de la SNCB, a enregistré en 1990 des résultats positifs dans ses différents secteurs d'activité.

Trafic conteneurisé international pour Intercontainer: 214.604 unités, soit + 4,7 %. (A Anvers: + 3,43 %. A Zeebrugge: + 37,06 %)

Sur le terminal anversois, Interferry a traité 60.190 conteneurs, dont 37.791 en trafic international. C'est un léger recul, largement compensé par la croissance des transbordements effectués aux quais mêmes (+ 8,2 %).



Trafic Interfrigo, sous température dirigée: 9.123 wagons, soit + 41,1 %.

La SNCB en Europe

une stratégie au niveau des défis

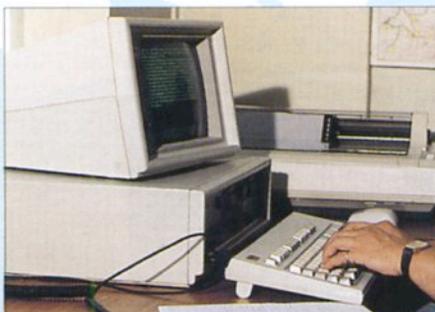
TOP PLAN EURAILDATA RailEasy **INTERDELTA**

La SNCB se devait de faire des choix précis dans ce contexte nouveau. Trois grands principes animent cette volonté de renouveau:

- le niveau de qualité des services doit être élevé, en proposant un transport plus rapide et plus fiable encore;
- le chemin de fer ne veut plus être "limité" à son seul rôle de tractionnaire et entend apporter une valeur ajoutée à son produit;
- mais le tout doit s'accompagner d'un accroissement de la productivité et d'efforts de rationalisation.

Que faire ?

Les efforts entrepris pour améliorer la qualité du transport ont été entamés il y a quelques années. Ce fut le cas pour le marché du transport diffus (par wagons isolés). En transport conventionnel, l'amélioration qualitative et l'augmentation de la productivité ne sont possibles que si l'on se concentre sur des marchés et des axes de transport précis. En tenant compte de ces réalités nou-



velles, nous participons au développement du programme "EurailCargo". En d'autres termes, nous établissons entre les principaux points de chargement et déchargement en Belgique et les régions économiques européennes importantes des liaisons directes à délai d'acheminement garanti. La ponctualité à longue distance en est une caractéristique majeure: le train part dans l'après-midi et arrive chez le destinataire de 40 à 45 heures plus tard, selon la distance.

Interdelta assure, depuis 1987, la liaison entre la Belgique et le delta du Rhône, dans le Midi de la France.

Scaldo nous relie quotidiennement, depuis mai 1990, à l'est de l'Autriche. Norlink est appelé à couvrir les principaux centres suédois. Il est probable qu'une liaison semblable sera assurée au départ des autres pays nordiques vers la Belgique.

Le transport intermodal et combiné a le vent en poupe. Son expansion permanente rend indispensable l'injection d'investissements nouveaux dans les terminaux.

Plus haute valeur ajoutée

Améliorer la qualité des services ne suffit pas. Nos activités marchandises doivent pouvoir bénéficier d'une plus haute valeur ajoutée.

Les projets suivants sont envisagés:

- l'implantation de gares multifonctions, situées sur l'ensemble du réseau est à l'étude. Elles remplaceront les anciennes cours à marchandises. L'objectif est de proposer une série de services aux extrémités du transport. Un exemple ? Manutention, transport terminal



douane

NORLINK

TEF

SCALDO

par camion, stockage, accomplissement des formalités douanières. L'exploitation de ces terminaux peut être confiée, de préférence, à des entreprises privées;

- nous entendons automatiser et organiser les échanges d'informations à l'usage des clients. La lettre de voiture électronique constitue l'une des priorités absolues. A terme, il s'agit de remplacer le papier par des ordres informatiques, donnés de chez lui par le client. Nous en sommes à un stade d'essai de ce système international appelé Euraildata.

Un deuxième élément important est, sans conteste, une amélioration des informations sur les horaires et les délais de livraison d'un transport et son suivi en temps réel;

- nous tendons à une plus grande productivité en fermant des installations, cours à marchandises et raccordements peu rentables. Ainsi, les moyens disponibles pourront être utilisés au mieux. Le nombre et le type des wagons sont, sans cesse, adaptés aux besoins des divers segments du marché.

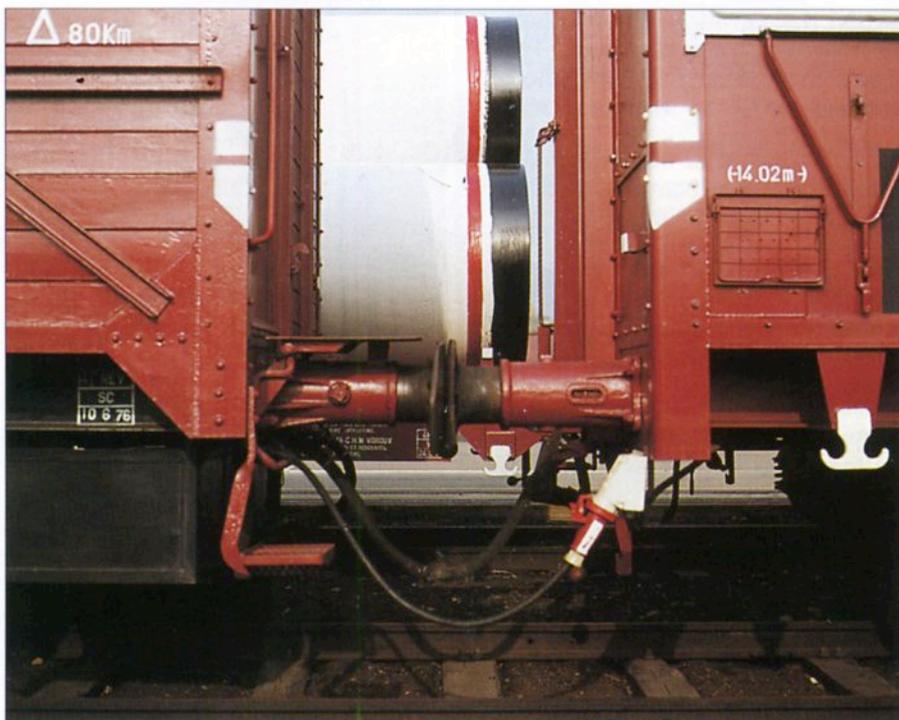
Réseau de base

Sur le plan technique, les options s'appuient sur un réseau de base aux caractéristiques suivantes: une vitesse élevée (jusqu'à 120 km/h) et des charges de 22,5 tonnes par essieu.

En gros, le réseau de base relie les ports aux principales zones industrielles intérieures et aux postes frontières. Comme elle entend, de surcroît, développer son trafic voyageurs, la SNCB sera amenée à accroître la capacité de certaines lignes.

International

La SNCB doit, d'ici à 2010, pouvoir "pousser" son trafic jusqu'à 90 millions de tonnes (pour 67,7 millions de tonnes en 1990). La cible essentielle sera donc



le trafic international. Nous espérons doubler (de 30 à 60 millions de tonnes) le trafic de départ et d'arrivée. Une coopération étroite avec les autres réseaux de chemin de fer s'impose plus que jamais.

Les services de marketing des entreprises ferroviaires collaborent déjà activement au sein d'Unions d'Offres par axe. Des "communautés d'intérêts" par secteur économique seront également créées (voir dossier sur le secteur automobile dans ce numéro). Des équipes de vente nationales pourraient,

dans ce cadre, collaborer étroitement à des offres communes.

Le management d'axes fera l'objet de la phase suivante. Il implique que le marketing et la vente sur les axes choisis soient confiés à une structure supranationale. Le défi européen et les conséquences d'une politique nationale et supranationale qui en découlent ne peuvent pas être perdus de vue. La réponse apportée par la SNCB et ses partenaires doit être à la hauteur de ce défi.

Gestion des marchés: quelques changements

Si il est un moment particulièrement propice aux changements, c'est bien le début de l'an. C'est d'ailleurs ainsi que l'année 1991 commence chez nous. Les personnes qui constituent l'équipe, vous les connaissez déjà pour la plupart: nous vous les avons présentées dans de précédentes éditions. Ces personnes sont, depuis un certain temps, vos interlocuteurs, soucieux de répondre à vos questions et de vous aider à trouver des solutions dans les secteurs qu'elles géraient. Ce sera encore leur préoccupation première dans le nouveau domaine désormais sous leur supervision. Voici donc ces changements.

Michel Jadot quitte la branche marchandises pour rejoindre le service voyageurs; il y devient le responsable de la division Instruments de vente et Promotion. C'est **Herwig Oudaert** qui prend la relève du secteur chimie et engrais.

Piet Lamon, remplacé par **François De Visscher** au Transport combiné, devient CdO (Chef de Centre d'Objectifs) au sein de la société Intercontainer à Bâle.

Le secteur parasidéurgie et non-ferreux est désormais dirigé par **Patrick Wallays**.

Quant à celui des produits de carrière et matériaux de construction, sa gestion est remise entre les mains de **Serge Godefroid** (ex-animateur des ventes). Judith Vankeer, qui s'occupe d'Interdelta ainsi que de RailEasy, est désormais chargée de la promotion des ventes.

Enfin, **Johny Ramboer** étend ses activités habituelles (industrie automobile) au secteur verre, appareils électriques, machines, caoutchouc.



Notre équipe de vente à Bruxelles

L'équipe de vente qui couvre la région bruxelloise est installée dans un boulevard du centre, entre place Rogier et place De Brouckère. Son territoire est centré sur la Région économique, et s'étend jusque Hal/Lembek, Rhode-St-Genèse, Haren-Sud et Nord, Jette.

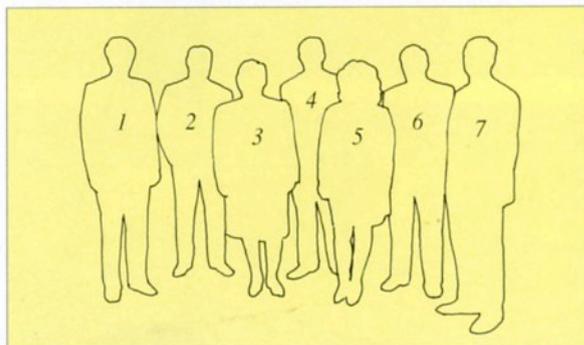
La région de Bruxelles, c'est:

- plus d'un million d'habitants;
- plus de 1.000 écoles et, pour ce qui concerne le secondaire et le supérieur seuls, environ 220.000 étudiants;
- un secteur hôtelier qui enregistre 2,3 millions de nuitées par an;
- le plus grand pôle d'emploi de Belgique.

La clientèle marchandises de cette région peut être ventilée en trois catégories:

- un réseau ferroviaire privé - CFI - qui, d'Haren-Nord, dessert les implantations industrielles importantes dans la zone du canal;
- de nombreuses entreprises implantées ailleurs dans le pays, mais qui ont à Bruxelles leur centre de décision;
- de nombreux centres de production soit dans le tissu urbain soit dans les zones industrielles de périphérie, qui traitent aussi bien les produits métalliques, les eaux minérales, les produits chimiques, les machines de chantier, l'appareillage électrique, le charbon, les céréales, les produits pétroliers, les mitrilles, etc.

Bruxelles disposant d'un port intérieur, le marché du transport nous met en concurrence vive avec la route et la voie d'eau. C'est dans des opérations globales, comprenant une gamme étendue de services éventuellement sous-



1. Danny Verbelen
2. Willy Pieteraerens
3. Josiane Devacht
4. Dirk Verstappen
5. Mireille Demolder
6. Paul Beirens
7. Eric Timmermans

traités, ainsi que dans les formules intermodales, que la SNCB participe activement à la vie économique de la région.

L'équipe

Danny Verbelen (1) dirige la représentation commerciale et entretient les contacts avec les clients des secteurs automobile, produits métalliques, électroménager, énergie et divers.

Eric Timmermans (7) l'assiste dans les secteurs produits chimiques, bois et produits agricoles, produits métalliques et divers.

Dirk Verstappen (4) et Paul Beirens (6) assurent, à la représentation même,

le suivi des dossiers et le service après-vente.

Josiane Devacht (3), Willy Pieteraerens (2) et Mireille Demolder (5) sont les spécialistes des tarifs, prêts à vous faire toute offre de prix pour des transports intérieurs et internationaux.

Son adresse

Représentation commerciale SNCB
Boulevard Adolphe Max 142
1000 Bruxelles

Téléphone 02/219 00 40

Téléfax 02/525 46 16

DOSSIER AUTO Pied au plancher



Le transport pour l'industrie automobile est l'un des points forts de la SNCB. La preuve: les chemins de fer n'ont pas seulement maintenu leurs positions sur ce marché mais les ont améliorées. Or, le marché des transports de véhicules est particulièrement exigeant et il ne suffit pas d'avoir de bonnes références, il faut encore que le transporteur, jour après jour, prouve ses capacités et sa fiabilité. Et ce, face à des clients très attentifs. Il lui appartient également de faire preuve de flexibilité et de souplesse et de travailler au même niveau élevé que les constructeurs. En effet, bien plus que jadis, le travail dans les usines d'assemblage est tributaire du bon fonctionnement du service des transports. Il s'agit de combiner vitesse, fiabilité et qualité.

Les grands constructeurs établis dans notre pays ont confiance en la SNCB. Ils confient au chemin de fer non seulement le transport de leurs pièces détachées (pour l'assemblage), mais aussi celui des véhicules

finis. Cette partie de notre activité concerne principalement des échanges internationaux et des exportations.

Des contacts réguliers sont entretenus avec nos clients. Ainsi, les responsables de marché se font une idée aussi précise que possible de l'évolution des besoins. Des efforts considérables sont entrepris pour faire coïncider l'offre ferroviaire avec la demande. Cet esprit commercial a suscité, ces dernières années, des commentaires élogieux de la part des constructeurs automobiles, séduits par notre coopération. Il est permis dès lors de se montrer optimiste quant à l'avenir et à la part du marché qui sera dévolue aux chemins de fer.

Ce dossier apporte le témoignage de quelques clients. Il met en lumière l'organisation du trafic et les besoins en matière de transport dans le secteur automobile. Il dresse enfin un bilan de nos activités.

Allons-y, pied au plancher !

DE HAUTES EXIGENCES

LES CRITERES D'ACHAT

Si une entreprise veut répondre parfaitement aux besoins de ses clients actuels et potentiels, il lui faut évidemment bien les connaître. Les constructeurs automobiles ont une exigence prioritaire: la fiabilité de leurs transporteurs. C'est, en tout cas, ce que l'expérience pratique et les études de marché nous ont enseigné.

Coopers and Lybrand s'est livré à une étude approfondie des critères majeurs dans le secteur automobile quand il s'agit de choisir un transporteur. Cette étude a été réalisée pour le compte de British Rail, la SNCF, la Deutsche Bundesbahn et la SNCB. Elle avait pour but d'évaluer la rentabilité du transport de pièces détachées et de voitures par le Tunnel sous la Manche. Mais ses résultats sont applicables également au transport continental.

Fiabilité

Les principaux constructeurs ont donc été interrogés sur leurs critères de choix d'un transporteur. Premier critère absolu: la fiabilité. Les neuf entreprises interrogées (BMW, Fiat, Ford, GM, PSA, Renault, Rover, VAG et Volvo) ont adopté cette même attitude. Elles exigent 100 % de sécurité. C'est logique car chaque rupture ou défaut peut se répercuter sur toute la chaîne logistique. Une fiabilité garantie constitue donc l'argument suprême. C'est aussi simple que cela. Cette règle vaut encore davan-

tage pour le transport de pièces détachées que pour celui des véhicules montés. Les unités d'assemblage travaillant à la minute près, toute interruption de la production ou tout stockage excessif pour éviter cette éventualité auraient des conséquences catastrophiques.

En deuxième position vient le service. On pense plus particulièrement aux délais de livraison les plus courts et à la sécurité du transport. Les risques de dégâts aux voitures transportées ne sont pas plus élevés sur rail que sur route. Mais les clients insistent pour qu'on tende à les réduire encore. Certains suggèrent même l'utilisation de wagons fermés plutôt qu'ouverts.

Arguments supplémentaires

Les délais de transport - particulièrement sur de longues distances - amènent très peu de plaintes. Certains clients insistent cependant pour que ces délais soient encore raccourcis pour le transport des pièces détachées. Cette attente s'inscrit dans le cadre de la philosophie "just-in-time", qui mène à la construction des véhicules "sur commande".

Moins pressant mais également important: le souhait exprimé par les constructeurs de voir mis en place un système commun de suivi des mouvements de véhicules et de pièces détachées. Les efforts de la SNCB dans ce domaine sont des arguments de

vente supplémentaires. Dans le domaine de la logistique, un intérêt s'exprime pour l'usage de wagons fermés, mais les demandeurs ne sont pas prêts à investir eux-mêmes à cet effet. Il ne s'agit pas, en réalité, d'une exigence prioritaire. Les constructeurs des grandes marques européennes disposent de raccordements ferroviaires. Ils n'ont pas d'objection à la création de terminaux multi-clients ou à un recours au transport combiné.

Ces dernières années, la SNCB a pu conquérir des parts de marché supplémentaires dans le transport des pièces détachées pour voitures. Compte tenu des exigences croissantes de ses clients, ce résultat témoigne de sa capacité à répondre de manière dynamique aux impératifs nouveaux.

DOSSIER

 AUTO
 Pied au plancher

L'HEURE, C'EST L'HEURE

TOUJOURS À L'HEURE AVEC LES CHEMINS DE FER

La production "juste-à-temps" est le nec plus ultra de l'assemblage automobile. La production à la chaîne "remonte" en quelque sorte de l'unité de montage jusque dans les usines des fournisseurs de pièces. Le chemin de fer en constitue un véritable maillon.

Malgré les différences de méthodes de travail entre les constructeurs, le principe "l'heure, c'est l'heure" a connu une percée définitive. Vite, toujours plus

évite ainsi les coûteux espaces de stockage et on produit, en quelque sorte, "à la carte". Chaque constructeur entend réduire au maximum ses coûts de production et garantir les délais de livraison les plus courts. Il y va de la conquête des marchés.

Livraison ciblée

La productivité des constructeurs automobiles peut être accrue proportionnellement à la fluidité de la logistique, particulièrement dans la livraison des pièces détachées. La méthode est simple, mais elle comporte certains risques. Les pièces détachées sont livrées au fur et à mesure de leur utilisation dans la chaîne de production. Quelques heures à peine après leur arrivée, les pièces doivent avoir abouti au "bon endroit" dans la chaîne. Le véhicule une fois monté, il doit quitter rapidement l'usine pour se retrouver au plus tôt chez un concessionnaire.

Le bon fonctionnement du système exige 100 % de qualité à chaque stade de la chaîne. L'information doit passer rapidement et de manière correcte. L'âge du papier est révolu ! Qu'un petit maillon fasse défaut, et c'est l'arrêt temporaire pour des centaines, voire des milliers de travailleurs. Des solutions alternatives doivent dès lors être adoptées séance tenante.

Les sécurisants

Le système just-in-time ne peut, bien entendu, pas

être appliqué à l'infini. La compression des coûts de production et l'accélération croissante de la production dans toutes ses phases ont leurs limites. Et cela, quel que soit le moyen de transport choisi. Il faut prévoir, par conséquent, des marges de sécurité. L'une d'elles consiste à établir des lieux de stockage intermédiaires, limités mais centraux, reliés par un système de navette aux unités de production.

Le rail ne craint pas ces développements. Il évolue en phase avec ses clients. Si ces derniers passent des commandes de volumes suffisants pour certaines destinations, la SNCB s'en acquitte sans problème. Elle réalise chaque jour ce genre de mission. Certains constructeurs - et non des moindres - peuvent en témoigner.



vite: tel est désormais le mot d'ordre. Et pour cause: l'objectif est de constituer le moins de stocks possible, afin de comprimer les coûts de production. On

DOSSIER
AUTO
Pied au plancher

DES CHIFFRES PARLANTS

Pas moins de 10 % des wagons en mouvement sur le réseau belge sont utilisés au service de l'industrie automobile. Ce n'est pas rien.

La SNCB achemine essentiellement deux catégories de produits pour ce secteur. D'abord les voitures terminées et les petits utilitaires, dont 900.000 ont été menés à destination en 1990. Le transport des camions peut être considéré comme marginal.

Par ailleurs, la SNCB s'occupe également du transport des pièces détachées, qui a représenté, pour la seule année 1990, un volume de 1,2 million de tonnes. Et ce n'est pas tout. Divers produits, comme des coils, des mitrilles, du matériel

d'emballage et des palettes, sont transportés pour les constructeurs automobiles sans être repris dans ces statistiques: ils figurent dans d'autres rubriques, comme par exemple le transport par conteneurs.

Direction: l'exportation

Il convient, lorsqu'on parle de pièces détachées, de distinguer les "livraisons fournisseurs" et les "transports inter-usines". Les premières sont destinées à l'approvisionnement des entreprises d'assemblage belges. Elles comprennent en amont l'arrivée des pièces et en aval l'évacuation du matériel d'emballage vide. Le transport de pièces entre usines est

surtout l'affaire de Ford et de General Motors. Ces entreprises produisent elles-mêmes certaines pièces qui sont utilisées par d'autres usines de leurs groupes. Il s'ensuit une spécialisation accrue et des échanges entre les usines implantées sur le continent et celles du Royaume-Uni.

Pas moins de 93.818 wagons ont été expédiés en 1990 pour assurer ce trafic de pièces détachées.

Les voitures montées sont acheminées dans toutes les directions... Importations de pays européens et d'Outre-mer, exportations un peu partout dans le monde, par terre et par mer. La SNCB a utilisé en 1990 quelque 86.609 wagons dont la plupart étaient la propriété de firmes privées (Ausiliare, STVA, SITFA, ATG, Itarail, Transwaggon).

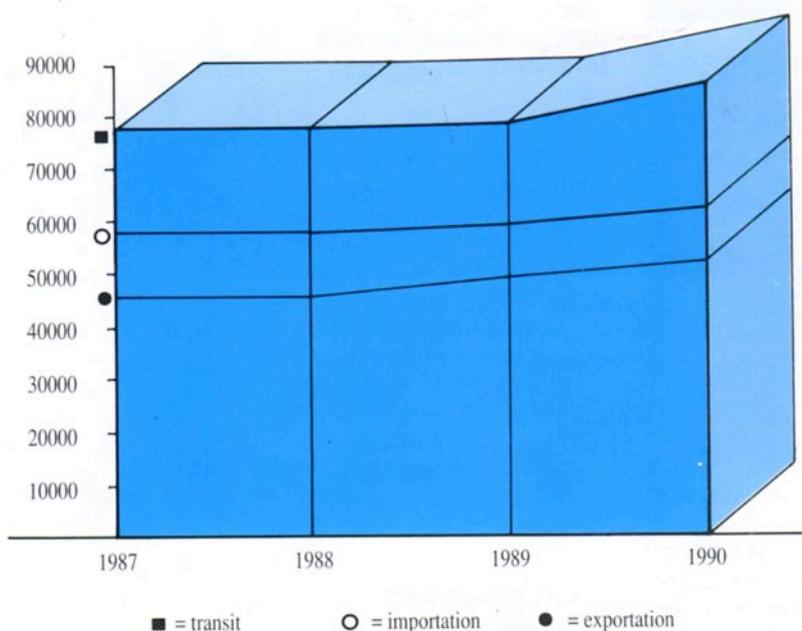
L'augmentation substantielle de ces types de trafic est assez spectaculaire. Entre 1983 et 1990, le transport ferroviaire pour le secteur automobile a augmenté de 64 % ! Cette croissance est due essentiellement au transport de voitures assemblées (+ 109 %), bien que celui des pièces détachées se soit aussi bien développé (+ 36 %).

Une excellente part du marché

"Les chiffres parlent d'eux-mêmes", nous dit Johny Ramboer, le chef de marché automobile. Avec une moyenne de 44 %, la part du marché pour les chemins de fer est plus que satisfaisante. "Et nous

DOSSIER
AUTO
Pied au plancher

Voitures neuves transportées par la SNCB





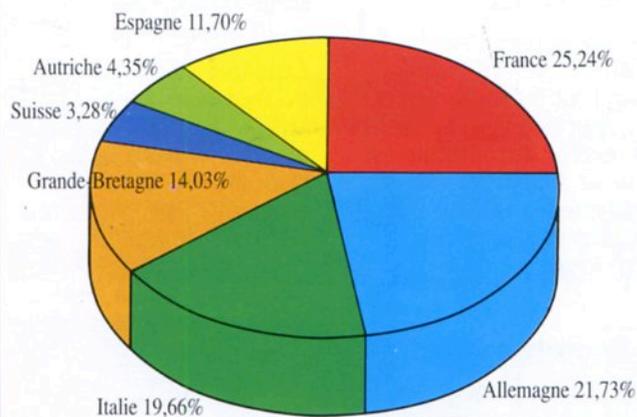
avons encore certaines cartes à jouer. La réduction drastique des voyages à vide après livraison nous permettra de proposer des prix encore plus compétitifs. La capacité de transport des wagons devient plus grande. Nous continuons à investir en matière d'informatisation et de bureautique. Et la formation de trains d'axes de grande longueur favorise la rapidité et la régularité du trafic".

Il est généralement admis - et à juste titre - que le transport ferroviaire assure les meilleurs services en transport de masse et à longue distance. Transporter à moins de 300 km serait moins intéressant. Mais cette façon de voir doit, selon J. Ramboer, être nuancée: "Le plan "STAR 21" va modifier sensiblement notre méthode de travail. Nous serons compétitifs également pour les chargements de moindre volume. Le développement du wagon privé est plus soutenu que prévu."

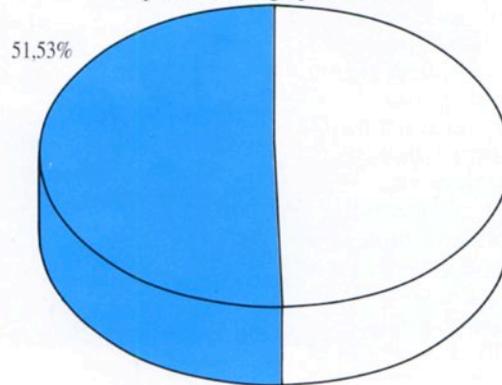
Perspectives d'avenir

Le chef de marché ne cache pas qu'une chute de la production automobile pourrait avoir des conséquences directes sur le trafic assuré par la SNCB. Il perçoit des tendances parfois contradictoires: "Les perspectives ne sont pas aussi bonnes qu'il y a environ un an. Nous estimons que nous pourrions nous maintenir cette année à notre niveau mais qu'il n'y aura pas accroissement. Dans les milieux des con-

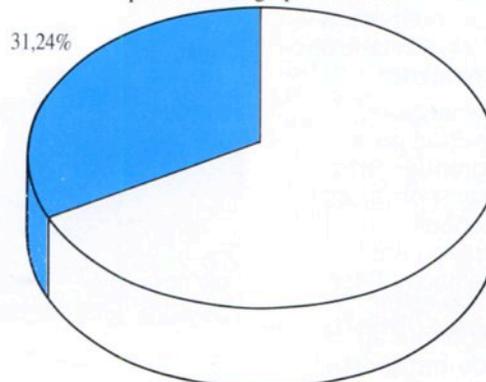
Le trafic international de voitures de la SNCB en 1989 (import + export)



Part des exportations prise en charge par la SNCB



Part des importations prise en charge par la SNCB



structeurs, on s'attend, d'ici à 1992, à une certaine stagnation des ventes et donc du trafic. Une fois le "Grand marché intérieur" réalisé, l'activité économique devrait reprendre de la vitesse et le ciel s'éclaircir. L'insécurité découlant de la Guerre du Golfe n'est pas négligeable. Ce conflit aura-t-il fait chuter la production ? Ou bien un marché réduit procurera-t-il une meilleure position concurrentielle pour les chemins de fer ? Par ailleurs, l'ouverture des marchés à l'Est, notamment le marché automobile, peut ouvrir de nouvelles perspectives. En même temps, la concurrence sur le marché du transport est plus vive que jamais. Qui peut dire comment cette situation évoluera ?

Communauté d'intérêts

Tout bouge, c'est évident. Malgré la concurrence, - et peut-être précisément en raison des risques et des inconnues qu'elle apporte - les formes de coopération se développent. Les divers réseaux ferroviaires affermissent leurs liens dans l'optique de 1993. Des propriétaires privés de wagons et même des transporteurs routiers voient d'un bon oeil l'intégration des trafics, même si elle n'est pas toujours facile à réaliser. En effet, parallèlement aux intérêts communs, subsistent des ambitions contradictoires.

Les chemins de fer ont une longue tradition de coopération pour des raisons



techniques et opérationnelles. Des "unions d'offres" ont été constituées, pour faciliter le trafic international au bénéfice des clients et des réseaux eux-mêmes. Les entreprises ferroviaires ont effectué, à présent, un pas supplémentaire en décidant, en 1989, de renforcer leur coopération sur les plans structurel, opérationnel et commercial, afin d'acquérir une partie des trafics nouveaux consécutifs à la réalisation du Marché unique. Le concept d'une communauté d'intérêts a vu le jour au début de l'année 1990, avec la création de la "Communauté d'intérêts automobile".

Et J. Ramboer de préciser: "Les chemins de fer se profilent comme une communauté qui, avec la collaboration éventuelle des propriétaires de wagons, est prête à répondre aux exigences des clients. Un exemple ? Un client choisit la SNCB, qui s'engage à prendre en charge tous les problèmes de transport du constructeur automobile en lui présentant un "produit complet". Nous nous chargeons de la formation du prix, et nous négocions ce qui concerne le service après-vente et le règlement des litiges. "A la carte", nous proposons alors soit un prix intégré, soit uniquement de traction. En tous les cas, le client reste roi. Nous sommes partisans d'une grande transparence des prix sur le marché des transports. Ainsi, nous défendons non seulement nos propres intérêts, mais

aussi ceux de nos clients. Quoi qu'il en soit, les prix du marché existent et sont incontournables".

Des communautés d'intérêts seront créées pour tous les segments du transport de fret. Celle du secteur automobile est la seule à ce jour. L'expérience que nous en tirerons sera précieuse pour la suite.

Complémentarité

Des rapprochements sont également envisagés entre transporteurs routiers, du moins dans le secteur automobile. Il apparaît de plus en plus que non seulement sur le plan de la stratégie mais aussi dans la pratique, les deux principaux moyens de transport ne sont ni incompatibles ni fondamentalement adversaires. Ils peuvent être complémentaires. Le transport combiné en est une vivante illustration. Il a ouvert la porte à une coopération entre le rail et la route dans le domaine du transport conventionnel. Il est probable que les constructeurs automobiles, qui n'entendent pas mettre tous leurs oeufs dans le même panier, accéléreront ce rapprochement.

"La complémentarité serait bienvenue pour toutes les grandes entreprises de transport, pour qu'elles puissent rentabiliser leur parc roulant", estime J. Ramboer. Pour les chemins de fer, il s'agit de répondre au problème du transport capillaire. Un train se rend d'un point A au point B; et les réseaux ne peuvent pas

assurer eux-mêmes l'enlèvement et la livraison directe lorsque les entreprises ne sont pas raccordées au réseau."

Quel que soit le paysage du transport dans les années à venir, les idées ne manquent pas à la SNCB pour améliorer ses produits et jouer un rôle toujours plus important. Les clients peuvent en être assurés. Ce sera à leur avantage, sans conteste.



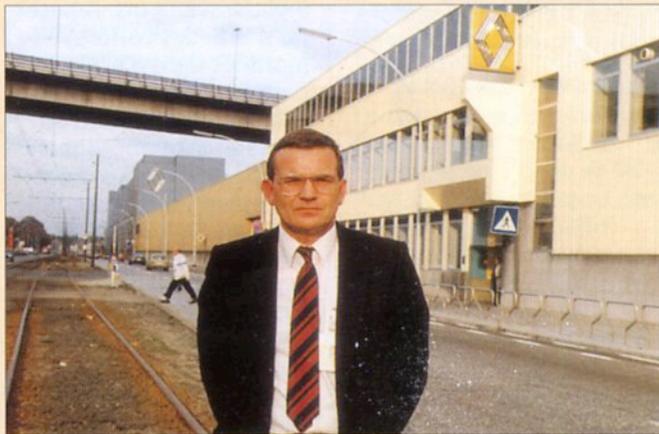
RENAULT

DOSSIER
AUTO
 Pied au plancher

UN AMI DES CHEMINS DE FER

En nous rendant chez Louis Elsen, chef du service Transport et Maintenance des usines Renault, nous avons repéré immédiatement la présence du chemin de fer, prêt à embarquer des véhicules. La Régie Renault lançait le lendemain sa nouvelle Clio. Un service de transport fiable et rapide était dans ce cas précis plus nécessaire que jamais. La SNCF pouvait répondre à ces critères.

Le siège central de Renault, à Billancourt, conclut chaque année avec la SNCF un contrat pour le



Louis Elsen
in situ

transport de pièces de tôle, notamment vers l'usine d'assemblage de Vilvorde. On tient compte, à cette occasion, de la production envisagée pour chaque usine. L'expédition des véhicules montés est quant à elle confiée à la filiale de Renault, la CAT, dont nous avons parlé dans notre numéro 4 de 1990.

Un ami des chemins de fer

L. Elsen est un partisan convaincu du transport ferroviaire. Il nous l'explique dans son style direct et

sans équivoque: "Compte tenu de l'évolution actuelle du trafic routier, la direction, et moi-même, sommes entièrement gagnés à l'idée qu'il faut maintenir le rail. Cela ne veut pas dire, pour autant, que nous n'utiliserons que lui. Il ne faut pas mettre tous ses oeufs dans le même panier. Mais en ce qui concerne les chemins de fer, j'y vois la solution pour des transports de grand volume. Cela ne nous empêchera pas d'envisager d'autres formes de collaboration. Mais nous aimons les chemins de fer. La preuve? Nous avons persuadé l'importante usine de Sandouville, qui est un de nos grands fournisseurs, de s'équiper d'un raccordement ferroviaire."

Le dynamisme nouveau des entreprises ferroviaires cadre parfaitement dans un secteur qui compte parmi les plus performants. Et L. Elsen de poursuivre: "Appelons un chat un chat. Dans le passé, il y a eu des problèmes, mais ils ont pu être résolus. Nous avons l'impression, naguère, que la SNCF et la SNCB s'étaient carrément endormies. Mais depuis quelques années, nous avons changé d'avis. Désormais, la souplesse et la flexibilité y sont de rigueur. La volonté d'adaptation constante et de changement sont dorénavant les moteurs des chemins de fer".

Pas de fantaisies

La concurrence est très aiguë dans le secteur automobile. Pas question, dès



lors, de se livrer à des fantaisies. C'est pour cette raison que L. Elsen apprécie la ponctualité des chemins de fer. "Nous avons convenu que les wagons de pièces détachées nous parviennent chaque matin à 7 heures. Les trains dits "techniques" - dont 65 % partent de Paris et 35 % des environs du Havre - se trouvent chez nous dès 6 h 30 et parfois même à 6 heures. Il n'y a donc pas lieu de se plaindre. Si, par hasard, quelque chose ne tourne pas rond, cela s'avère généralement imputable à une erreur d'expédition ou à un accident, et non au chemin de fer. Mais même dans ce cas, nous sommes en mesure de redresser très vite la situation. Notre

amène, en principe, les pièces indispensables pour une journée de production. Bien que la marge de manoeuvre, pour certaines pièces, soit plus importante, la "réserve" qui subsiste en fin de journée permet généralement d'assurer le travail du lendemain. Une véritable révolution par rapport à ce qui se passait il y a quinze ans environ. A cette époque, les "pièces stratégiques", comme les tôles, les moteurs ou les boîtes de vitesse, passaient deux semaines en magasin. Les pièces dites "normales" y transitaient pendant 5 à 6 jours avant de rejoindre les chaînes de montage. Grâce au nouveau système "just-in-time", c'est désormais du passé. Le nouveau sys-

France, même si l'Espagne participe de plus en plus à l'approvisionnement. Avec ses 4.000 travailleurs, l'usine dispose d'une capacité de production de 180.000 autos par an. Ce sont essentiellement des "Clio" (qui remplacent progressivement les R 5), et des R 21. Chaque année, pas moins de 3.500 wagons fournissent des pièces détachées et 2.300 d'entre eux repartent chargés de "vidange" ou, dans une moindre mesure, de produits semi-finis. Les wagons de grand volume - du type EVS - sont les plus utilisés. Avec leurs 200 m³, ils offrent une capacité trois fois supérieure à celle des anciens wagons à 2 essieux.

Et Louis Elsen de conclure: "Une étude avait été effectuée en 1989, sur l'hypothèse d'une suppression du trafic ferroviaire. Nous disposions de place en suffisance pour tout traiter par camion, mais nous nous sommes opposés, ici à Vilvorde, à cette éventualité. L'évolution semble nous donner parfaitement raison".



fournisseur le plus éloigné ne se trouve qu'à dix heures de route. Et chaque entreprise dispose, en moyenne, de trois camions pour les cas d'urgence.

Fourniture selon les besoins

Renault entretient un stock de tôles de deux jours en moyenne. Le train qui arrive tôt le matin

tème n'est toutefois pas considéré comme un absolu chez Renault. "Le JIT est un concept large. Nous conservons une certaine flexibilité. Nous ne déchargeons pas tous les wagons à leur arrivée mais nous y puisons les pièces selon les besoins", ajoute L. Elsen.

Quelque 80 % des pièces détachées arrivent de

DES RELATIONS EXEMPLAIRES

Lorsque la production de voitures de l'ancienne usine GM, sur le site I, a été arrêtée et transférée vers le site II, plus récent, le faisceau de réception est devenu trop petit. General Motors n'a pas attendu pour concevoir avec la SNCB une installation de plus grande capacité.

GM assemble quelque 76 véhicules par heure, en deux pauses de dix heures par jour, plus un "shift" le samedi. Sur une base annuelle, cela représente quelque 400.000 véhicules par an, pour un effectif de 9.000 travailleurs. A partir du site II, des voitures montées dans d'autres pays européens sont redistribuées sur les marchés belge et luxembourgeois. Les pièces pour les modèles Kadett et Vectra assemblés en Belgique proviennent essentiellement des usines Opel à Bochum, Rüsselsheim et Kaiserslautern (en Allemagne). Elles sont amenées quotidiennement, à 75 %, par cinq trains de grand tonnage (500.000 tonnes par an). "Une excellente relation", nous déclare le responsable du service Vehicle handling and distribution,

GENERAL MOTORS CONTINENTAL

Monsieur Van den Broeck. Le solde des pièces parvient aux usines de montage par la voie routière ou maritime. Certains fournisseurs ne disposent pas, en effet, d'un raccordement ferroviaire.

Confiance

"Le système "just-in-time" est particulièrement important. Nos stocks sont maintenus à un niveau minimal. Les livraisons des pièces doivent pour cette raison être effectuées à temps. Nous devons avoir la plus grande confiance dans la SNCB. Il est impensable que nos trains puissent avoir du retard: ce serait la panique. Cela ne veut pas dire que nous avons toujours besoin de toutes les pièces à la fois, mais chaque livraison comprend des pièces indispensables pour que la production continue. Le système requiert des efforts exceptionnels", nous confie M. Van den Broeck.

Les wagons pénètrent dans l'usine par 7 voies. Personne n'ignore leur contenu; ils sont immédiatement triés et dirigés vers leurs points de destination, où les pièces sont directement versées dans la chaîne de production. Grâce au nouveau faisceau de réception - trois voies supplémentaires d'environ 700 mètres - le travail est plus souple et efficace. La manutention a été singulièrement simplifiée. Un certain nombre de wagons vides sont rechargés de "vidanges" ou de pièces à destination des usines allemandes. Anvers fabrique



par exemple le plancher des Vectra. Un arrangement spécifique a été conclu avec la SNCB pour le règlement de cette rotation.

Approche commerciale

93 % des voitures achevées sont destinées à l'exportation, principalement (près de 50 %) vers l'Allemagne. Le reste est acheminé vers l'Espagne, la France, la Scandinavie, l'Italie et les Pays-bas. GM n'attend pas de changements importants de l'ouverture vers les Pays de l'Est, bien que la répartition des destinations puisse en être modifiée... Enfin, 7 % seulement de la production sont destinés au marché intérieur. "C'est tout à fait normal", déclare M. Van den Broeck. "La production de nos divers modèles est confiée à plusieurs

usines. Aucune d'entre elles ne fabrique tous les modèles. Même les séries d'une même gamme sont partagées. C'est ainsi que nous ne construisons pas tous les modèles Vectra ou Kadett. Par ailleurs, notre production est beaucoup trop importante pour pouvoir être écoulee sur le seul marché belge. Une voiture "clé sur contact" parvient le jour même de sa fabrication ou, au plus tard, dans les 48 heures, chez le concessionnaire. 46 % des voitures exportées le sont par rail. "On pourrait accroître encore ce pourcentage si l'on n'était pas confronté, à certains moments, à un manque de wagons à deux étages. Si tout se passe bien, les voitures sont expédiées le jour même et, en moyenne, nous comptons moins d'un jour de stock. Cela veut dire qu'en fin de journée, il y a moins de

voitures sur le parking qu'on en a produit," tient à souligner M. Van den Broeck.

Chez GM, on apprécie les efforts commerciaux de la SNCB. "Le transport ferroviaire est intéressant sur les distances relativement longues, pour des volumes importants et des expéditions régulières. Il est heureux que la SNCB ait adopté une politique commerciale franchement amicale à l'égard de ses clients".

LES AUTRES CLIENTS

DOSSIER
AUTO
 Pied au plancher

DU "SUR MESURE"

Nous avons fait la connaissance de deux des principaux constructeurs automobiles, qui sont de fidèles clients de la SNCB. Ils ne sont évidemment pas les seuls. Neuf groupes font en effet appel, dans des mesures diverses, aux services du rail.

Les constructeurs automobiles concluent soit des contrats directs avec les chemins de fer, soit font appel à des propriétaires de wagons qui requièrent, à leur tour, les services des chemins de fer. Si nous tenons compte à la fois du transport des véhicules et de celui des pièces détachées, nous pouvons établir le classement de clientèle suivant: General Motors (Opel) vient en tête suivi de Ford, Volkswagen, PSA (Peugeot-Citroën), Renault, Fiat et BMW. Cependant, Peugeot, Citroën, Fiat et BMW ne peuvent être pris en considération pour le transport de pièces détachées: ils ne disposent pas

d'usines de montage en Belgique. Il s'agit donc pour eux exclusivement du transport de voitures. L'année dernière, la SNCB a pris une part du marché d'importation en Belgique des BMW et cela, malgré la vive concurrence de la route.

Du sur mesure

Une filiale de PSA gère son propre parc de wagons plats ou à double étage. Les 3.400 wagons GEFCO ne peuvent être utilisés que pour le transport de Citroën et Peugeot. Dans un certain nombre de cas, cette firme prend elle-même la responsabilité de la distribution finale entre parking ferroviaire et concessionnaires.

Parmi les grands "absents" figurent Mercedes qui, traditionnellement, ne fait pas appel au rail, et Volvo. Le constructeur suédois ne revêt pas ses véhicules d'une couche protectrice pour le transport. Ce qui entraîne des risques pour la peinture. Si des wagons fermés ou mieux protégés étaient mis en service, Volvo envisagerait d'utiliser partiellement le rail pour ses expéditions. La firme l'utilise d'ailleurs pour le transport des pièces détachées en conteneurs.

D'autres constructeurs, comme Honda, font appel au chemin de fer quand un importateur étranger entre dans la chaîne de distribution. Parmi les pays destinataires: la Suisse et l'Italie. Mais Honda transporte par route sa production destinée à l'Allemagne.

Pièces détachées

Nos principaux clients en matière de transport de pièces détachées sont GM, Volkswagen, Ford et Renault. Nous évoquons le cas du premier et du dernier dans ce dossier. Pour ce qui est de Ford, le trafic se réalise au moyen des wagons privés de la firme. Il faut toutefois tenir compte du fait que le transport entre les usines Ford de Genk et de Cologne est assuré par la flotte routière du groupe. La distance entre ces deux villes étant courte, le transport ferroviaire conventionnel n'a que peu de perspectives. Cela n'empêche cependant pas que le transport intermodal puisse faire entrer le chemin de fer dans la course.

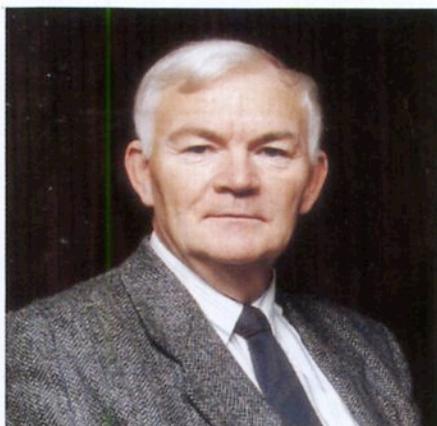
Volkswagen est un cas "à part". La direction de la VAG, à Wolfsburg, est un client fidèle du rail. Elle

opte, autant que possible, pour le transport de masse par cette voie et les prix ont été calculés de manière intéressante et réaliste. Mais en raison d'un manque d'espace de stockage et de l'application du système "just-in-time", des problèmes spécifiques sont apparus, qui ont nécessité des solutions appropriées. Un intermédiaire s'est inséré dans l'association SNCB / VAG. L'entreprise de logistique Dee Line (voir notre numéro 4 de 1990) intervient comme "charnière" entre le (bref) stockage des pièces détachées et l'expédition immédiate vers les usines VW à Forest. Des "wagons-navettes" de grand tonnage circulent entre la Petite Ile (Dee Line) et les usines d'assemblage. L'expérience est à ce point concluante qu'une même collaboration a été mise sur pied avec un hall de stockage à Malines. La SNCB est bien armée et dispose d'une inventivité et d'une expérience telles qu'elle est à même de répondre aux exigences de chaque constructeur. Du "sur mesure", en quelque sorte.



Les visages d'ABX (suite)

Ce printemps, ABX vit une nouvelle phase de structuration et d'organisation de son activité. L'objectif: améliorer encore les performances et établir la base nécessaire pour faire croître la vitesse de croisière. Des mesures prévues dans ce sens donneront une assise plus solide encore au travail des délégués commerciaux d'ABX, dont nous continuons à vous présenter les visages.



Presque toute la province d'Anvers est desservie par les centres de distribution d'Anvers DS et de Malines-Nekkerspoel. Jean-Marie Kasberg y est votre interlocuteur. Il est basé à:

Marketing unit ABX Anvers
Noorderplaats 2
2000 Anvers
Téléphone: 03/231 97 96
Téléfax: 03/232 51 52



Au centre de distribution de Bruxelles TT, Jean Pede (g.) et Christian Velghe (d.) assurent les contacts dans toute l'agglomération de Bruxelles et une partie du Brabant, allant jusqu'Enghien, Genval, Vilvorde et Ternat.



Vous pouvez les atteindre à:
Marketing unit ABX Bruxelles
Rue Picard 7-11
1210 Bruxelles
Téléphone 02/424 33 05
Téléfax: 02/424 32 19



Au centre de distribution de Charleroi-Sud, Alain Guiot se tient à la disposition des clients dans une grande partie du Hainaut et dans le sud du Brabant Wallon, de Nivelles à Chimay et de Mons à Fleurus.

Ses coordonnées:
Marketing unit ABX Charleroi
Square des Martyrs du 18 août
6000 Charleroi

Téléphone: 071/43 76 48
Téléfax: 071/43 49 78



A Un cas thus, 200.000 conteneurs

Le 26 octobre 1990, le Terminal Container Athus enregistrait son 100.000ème wagon. Partant d'une moyenne de 1,86 conteneur chargé par wagon, le 200.000ème conteneur est à coup sûr pour fin mars/début avril de cette année.

Un cas

Une telle performance en 12 ans est remarquable pour ce terminal qu'on peut appeler "un cas".

Cas de circonstance d'abord: son ouverture fut décidée en 1978, pour recréer de l'emploi dans une région que la fermeture de la MMRA (sidérurgie) avait bouleversée. Mais on n'aurait pas à la légère: l'étude préalable lui donnait une solide espérance de succès.

Cas personnel puisque la mission fut confiée à Paul Viot, un spécialiste du transport de la MMRA, préretraité pour cause économique, qui reprit du service avec enthousiasme (dans le même bureau qu'il avait occupé comme sidérurgiste), et peut faire état, aujourd'hui, de 45 ans de collaboration avec le chemin de fer.

Cas d'espèce s'il en est. Il s'agissait de reconverter des travailleurs et des transporteurs privés pour en faire d'authentiques spécialistes de la conteneurisation, technique à laquelle on n'était guère habitués dans la région.

Cas d'école si l'on peut dire. Paul Viot a prévu son terminal pour 20.000 conteneurs par an. Après un démarrage qui devait être rapide, afin d'accéder le plus vite possible à l'équilibre financier, Paul Viot a choisi, à l'inverse de ce qu'auraient fait certains, une philosophie de développement modéré - de 5 à



10 % l'an - de telle manière que la demande trouve toujours une réponse sans que cela provoque des chocs dangereux pour les partenaires. "Il nous faut 5 % pour vivre, et 10 % pour maintenir un niveau tarifaire compétitif. Au-delà, nous prendrions des risques: on ne trouve pas 20 nouveaux camions du jour au lendemain".

Cas exemplaire pour tout dire. Le terminal est un succès. Il progresse régulièrement, et les perspectives sont engageantes. Il a aussi été une locomotive pour la réactivation de la région.

Une région qui vit

A 12 ans d'âge, il n'est plus, en effet, un ermite installé en rase campagne. Dans une partie du bâtiment qu'il occupe, TRACTO (l'un de ses actionnaires) gère un parc de camions lié totalement à l'activité du terminal. A quelques pas, sous le nom TRAX, un transporteur routier construit des châssis-remorques

spécialisés pour le transport de conteneurs.

A l'horizon, la firme Keulders exerce son activité de transporteur routier et y ajoute de la gestion de stocks. DONN, dans une usine de construction très récente, fabrique des dalles de plafond, Glaverbel achève la construction d'une nouvelle unité de production, et la Cellulose des Ardennes entrepose du papier dans un ancien hall de la MMRA.

Autre élément neuf depuis peu de temps: une route, qui longe un flanc du terminal et offre aux camions un accès plus facile, qui évite l'agglomération et les mène rapidement au réseau autoroutier.

Ainsi, la région bouge avec son terminal. Pôle Européen de Développement, elle a retrouvé des perspectives économiques auxquelles on n'aurait sans doute jamais rêvé sans l'existence de ce point de jonction entre réseau ferroviaire et distribution routière.



Paul Viot: "On ne trouve pas 20 nouveaux camions du jour au lendemain".

Jean Dediste: "Le service complémentaire est offert au prix coûtant, sans commission".



Nombre de conteneurs traités et croissance (en %) par rapport à l'année précédente

1979	2034		
1980	4171	+	105,0
1981	5578	+	34,0
1982	5324	-	5,0
1983	10568	+	98,0
1984	16362	+	55,0
1985	19186	+	17,0
1986	20163	+	5,0
1987	24704	+	22,5
1988	26008	+	5,3
1989	28131	+	8,2
1990	30373	+	8,0

Total 192602

La croissance du Terminal Container, après la nécessaire progression forte du début, a pris le régime de croisière voulu par Paul Viot.

Service et prix

Bien sûr, le succès commercial tient essentiellement à la qualité du service et au niveau des prix.

Une petite équipe de 16 personnes (effectif inchangé depuis 5 ans) peut offrir un service personnalisé, qui s'identifie étroitement aux besoins des clients. L'informatisation, réalisée depuis 2 ans, apporte sa pierre à l'édifice: à tout moment, la situation du trafic est connue, ce qui facilite la délivrance d'un rapport journalier aux quelque 50 clients assidus; l'établissement des documents de transport, la facturation et la comptabilité y gagnent aussi en productivité.

Quant aux prix, Jean Dediste (qui seconde Paul Viot) précise qu'ils sont

très stables. Le terminal vit en facturant les manutentions (trois en moyenne pour un conteneur en rotation complète). Tout le reste est du service complémentaire, offert au prix coûtant, sans commission.

Prévu pour un trafic de 20.000 boîtes par an, le terminal a pu absorber la croissance sans problème majeur sur les deux voies ferrées de 350 mètres, avec deux grues mobiles Belotti et une aire de travail de 3 hectares.

L'avenir

Le cap des 30.000 conteneurs étant franchi, il fallait envisager une extension. Déjà une troisième grue est opérationnelle. Et bientôt, une troisième voie ferrée recevra les rames de wagons sur une longueur utile de 250 mètres. Avec en outre deux hectares de parc supplémentaire, le Terminal fera face plus facilement à la pointe du soir, lorsque les camions amènent les conteneurs - chargés ou vides - pour le retour vers Zeebrugge et Anvers. Le transfert direct camion/wagon en sera facilité, au profit de la rentabilité et de la qualité du service.

Les perspectives du Terminal tiennent bien sûr au progrès des transports conteneurisés. Elles dépendent également de la qualité du service complet presté.

Le chemin de fer joue à cet égard un rôle important. Etablissant la liaison entre les ports belges et leur position la plus avancée sur notre territoire, la rapidité et la fiabilité sont les meilleurs atouts qu'il puisse offrir. Les responsables du terminal en parlent régulièrement avec ceux de la SNCB.

Car si le conteneur est par excellence une formule de transport souple et rapide, chaque élément de la chaîne doit valoriser ces caractéristiques fondamentales. La confiance des clients est à ce prix, et les responsables du terminal mettent tout en oeuvre pour la conserver.

Bouton d'or pour blés d'or

Quand les blés sont mûrs, il faut les faucher, être prêt immédiatement, et disposer en suffisance d'un matériel robuste et performant. Sans délai. Ford-New-Holland peut répondre à ce genre de demande même quand celle-ci vient de loin. De Turquie, en l'occurrence.

Implantée à Zedelgem depuis 1906, l'usine familiale s'est intégrée au fil des ans à la Ford Motor Company. Dans sa région, elle se classe première au hit-parade du chiffre d'affaires et se trouve être l'employeur n°1 avec quelque 3.000 postes de travail. Une autre unité de production est installée près d'Anvers. C'est par dizaines, voire

par centaines, selon les modèles et les commandes, que des machines agricoles, dont la célèbre moissonneuse-batteuse, sortent des chaînes de fabrication dans leur livrée bouton d'or. Quelque 97 % des machines sont destinés à l'exportation. Surtout l'Europe Occidentale. Pourtant, avec la dernière grande commande en date, le premier pas en Asie est franchi.

Sur mesure au transport

Tout nouveau prototype de machine est pris d'office en main par le bureau d'études "maison". Ainsi dès le moment de la conception, les spécificités du transport choisi - tolérances, gabarits et autres normes - sont prises en considération. D'un transport qui aurait pu devenir "exceptionnel" avec forcément à la clef des coûts supplémentaires, on parvient souvent à rester en catégorie "ordinaire". D'où une

vitesse accrue à moindres frais. Un bel exemple de complicité intelligente entre le producteur et le transporteur.

Mécano

Quand l'option "rail" est choisie, la machine agricole rejoint par ses propres moyens la rampe d'embarquement du raccordement ferré, au coeur même de l'usine. Une équipe spécialement attachée aux manoeuvres d'embarquement sur trains prend immédiatement la direction des opérations. Une grue-portique soulève la machine; on enlève ses roues; on la dépose avec précision sur le wagon; on en replie soigneusement différents éléments tels l'ensemble de coupe et l'échelle d'accès; on place judicieusement les cales préalablement dimensionnées; on arrime le tout au moyen de sangles. Et le tour est joué. Entre temps, une autre machine vient se positionner et la grue-portique entre en



Ferrailles légères:

mettez le filet



action. Les pièces plus petites ou plus fragiles - rétroviseurs, phares, tuyères d'échappement, gyrophares... - sont enfermées dans un conteneur fixé sous la moissonneuse; l'ensemble prend dès lors un aspect très compact. A destination, il suffit d'effectuer les opérations en sens inverse. Comme par enchantement, la machine est à nouveau opérationnelle en un tour de clef. Un vrai jeu de mécano grandeur nature.

Lundi, on charge; vendredi, blés d'or en vue

Il n'aura fallu que trois jours pour charger 60 engins et constituer ce train de 30 wagons Rs, des wagons plats à ranchers latéraux, aptes pour le transfert sur ferry. Après avoir traversé toute l'Europe du nord au sud, le convoi, parti de Zedelgem le 12 décembre, franchissait le Bosphore le 17. Au-delà, chaque machine était dirigée vers sa destination finale.

L'expérience de ce premier train complet est une réussite. Rapidité, sécurité, capacité: nos trois atouts à très longue distance. Les blés d'or seront engrangés.

Ford New Holland

- 1906: fondation par Léon Claeys
 - 1985: fait partie de Ford Motor Company
 - superficie: 37 hectares
 - production: moissonneuses-batteuses, fourrageuses, ramasseuses-presses, tracteurs à fourche, pièces et accessoires
 - implantations: Australie, Belgique, Brésil, Etats-Unis, Mexique, Royaume-Uni
 - investissements moyens: 420 millions de FB par an
 - chiffre d'affaires '89: 13,4 milliards de FB
- Ford New Holland - Zedelgem confie au rail plus du tiers de ses exportations.



Depuis le 1er janvier 91, les chargements de ferrailles légères en vrac - par exemple de tôles d'une épaisseur allant jusque 5 mm, ou de pièces de carrosserie - doivent être couverts par un filet de protection fixé au wagon.

L'augmentation de la vitesse des trains de marchandises est à l'origine de cette nouvelle obligation. Le but est d'assurer les marchandises qui pourraient être soulevées par le déplacement d'air.

L'absence du filet pourrait provoquer une immobilisation du wagon ou des problèmes aux points frontières. Nous insistons donc pour que les chargeurs respectent cette nouvelle obligation tant en transport international qu'en service intérieur.

Notre division Logistique vous propose un essai gratuit avec filet en matière synthétique. C'est Frans De Vriendt qui organisera cet essai avec vous. Appelez-le au 02/525 44 69 ou envoyez-lui un fax au 02/525 46 05.

JUSTE CE QU'IL ME FALLAIT POUR METTRE DE L'ORDRE DANS MES IDEES.



Heureusement, j'ai pris le train EuroCity. J'avais envie de me laisser conduire. Ça m'a permis de préparer mes dossiers. Et pour une fois, j'ai pu lire le journal sans me presser. C'était une belle journée et la campagne déployait ses charmes.

Je suis arrivé frais comme un gardon. Mon client était charmant et j'ai tout de suite compris que c'était dans la poche. Je suis revenu le soir même. En train, bien sûr.

Le train. Déjà un goût de voyage.


EuroCity

