

B-CARGO^{news}

Bimestriel
5/95



BELGIQUE
P.P.
5000 - NAMUR I
7/32

AMBROGIO
INTERMODAL ONLY

AMBROGIO
25 ANS A MUIZEN

B-Cargo News est le bulletin de contact des Chemins de fer belges avec leur clientèle marchandises.

Editeur responsable:

Willy Van Gestel
85 rue de France -
1070 Bruxelles

Photos: SNCB

A votre service: B-CARGO

Service central
1070 - BRUXELLES
85 rue de France
Tél. 02/525 46 62
Fax 02/525 46 25

Dans les districts
1070 BRUXELLES
85 rue de France
Tél. 02/525 26 24
Fax 02/525 46 35

2600 - BERCHEM
Wapenstilstandlaan 47
Tél. 03/272 07 22
Fax 03/236 93 31

4000 - LIEGE
87 boulevard de la Sauvenière
Tél. 041/23 63 13
Fax 041/21 26 44
Télex 42 655

6000 - CHARLEROI
1 quai de la Gare du Sud
Tél. 071/60 23 60 - 60 23 87
Fax 071/60 23 92

8000 - BRUGGE
Stationsplein 2
Tél. 050/38 81 64
Fax 050/38 18 80

9000 - GENT
Koningin Maria Hendrikaplein 2
Tél. 09/241 23 61
Fax 09/241 23 67

A l'étranger

BASEL - Tél. 41 61/27 27 285
PARIS - Tél. 33 1/46 07 56 70
KÖLN - Tél. 49 221/13 47 61

Sommaire

DEBAT

3 L'avenir du transport combiné

AMBROGIO

8 Un express intermodal pour l'Italie

ECC INTERNATIONAL

11 Les exigences du kaolin

ALBEMARLE A FELUY

14 L'engagement des hommes de terrain

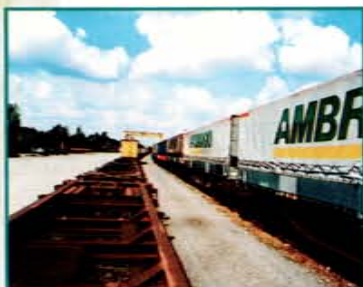
TRANSPORT EXCEPTIONNEL

16 Les trams prennent le train pour Cologne

SCALDIRAIL

18 Perspective 300.000 tonnes par an

19 FLASH





L'avenir du transport combiné

Comment évoluera le transport combiné? Que faut-il faire pour améliorer la qualité du service afin de convaincre de nouveaux utilisateurs? Quel est l'impact des règles européennes sur la concurrence? Pour répondre à ces questions, et à quelques autres, nous avons réuni autour de la table Antoine Martens (administrateur directeur général adjoint de la SNCB), Luc Mikolajczak (chief executive de TRW), Søren Rasmussen (directeur général d'Intercontainer/Interfrigo - ICF), et Eric Peetermans (B-Cargo). Quatre acteurs importants du transport combiné, en Belgique et dans toute l'Europe.

Le transport combiné continue-t-il à connaître une croissance importante?

ANTOINE MARTENS: "Les résultats sont excellents. En 1994, le tonnage du transport combiné en Belgique a augmenté de 24% et le nombre de tonnes-km, de 16%. Ce mode de trans-

port n'est plus marginal: il représente déjà 20% de notre trafic marchandises et 20% de nos recettes. Depuis plusieurs années, cette croissance est d'ailleurs continue, même en 1993 quand le trafic a connu une baisse générale."

SØREN RASMUSSEN: "Au regard des ambitions européennes, la croissance du transport combiné reste décevante. Nous devons constater que nous sommes loin de ce que souhaiteraient les responsables politiques. Mais ne boudons pas notre plaisir. Si l'on considère cette évolution du point de vue commercial, la croissance est impressionnante."

ANTOINE MARTENS: "Comme le précise notre plan Star 21, le combiné représente pour nous un objectif stratégique. La SNCB a d'ailleurs effectué

d'importants investissements dans ce domaine. Par exemple, à Anvers, nous terminons le Noordzee-Terminal, le deuxième grand terminal de conteneurs sur l'Escaut, l'extension du terminal Interferry au Zomerweg et le terminal TRW à Schijnpoort. Nous soutenons aussi les efforts de TRW dans son nouveau terminal à Genk, et ceux d'Euro-Combi-Est qui va moderniser les terminaux de Bressoux et de Renory. Nous avons encore beaucoup investi dans le Dry Port Muizen, de même que dans le port de Zeebrugge. Toujours pour capter davantage de trafics."

Cette croissance est-elle durable?

LUC MIKOLAJCZAK: "Le moment est venu d'engager une réflexion avec les réseaux en nous demandant quelles sont les attentes du client par rapport aux prix. Sur deux trajets identiques, le coût de la traction peut, en effet, varier sensiblement. Si tous les partenaires du transport combiné accep-



Débat

tent de se laisser guider par le prix de la route, nous pourrions alors assurer une croissance encore plus forte et plus durable."

ERIC PEETERMANS: "Nous devons continuer notre effort. Pour le transporteur routier, le transport combiné demeure marginal. Il lui permet de lisser les pointes, de répondre à un excédent de la demande. Le transport combiné ne gagnera des parts de marché vraiment importantes qu'à la condition de briser ce cercle vicieux. En réalité, pour rendre ce développement durable, il faut amener les utilisateurs à investir dans le combiné. J'ai d'ailleurs le sentiment qu'à l'heure actuelle, la situation évolue dans ce sens."



Antoine Martens (SNCB): "En réalité, le premier concurrent du rail, c'est la route. Il faudrait surtout mettre au point un dispositif qui permette au rail d'affronter à armes égales son vrai concurrent."

SØREN RASMUSSEN: "Nous aussi, nous avons constaté que certains clients avaient décidé de s'engager en faveur du transport combiné, en investissant massivement. C'est le cas de Volvo à Gand. Ou des utilisateurs des grands axes, comme Belgique-France-Espagne ou Allemagne-Turquie."

LUC MIKOLAJCZAK: "C'est vrai, nous assistons aujourd'hui à



Luc Mikolajczak (TRW): "Le client, concurrence ou pas concurrence, il veut un service."

une modification structurelle du marché. Mais attention: les entreprises qui s'intéressent au transport combiné deviennent de plus en plus petites. Pour elles, la charge d'investissement est beaucoup plus importante que pour un grand groupe. Conséquence: elles sont beaucoup plus exigeantes sur la qualité du service."

SØREN RASMUSSEN: "La qualité est réellement essentielle. Elle est d'ailleurs bien meilleure qu'il y a cinq ans. La preuve? La croissance soutenue du trafic par wagons frigorifiques en Belgique: elle atteint 28% contre 20% en Europe. Nous demandons des produits de grande qualité à un prix acceptable par le marché. Et la SNCB a été capable de nous les procurer."

Toujours améliorer la qualité

Que doit-on faire pour répondre à cette exigence de qualité?

ANTOINE MARTENS: "En fait, les clients du transport combiné demandent de la qualité, de la régularité et de l'information. Pour tout ce qui est rail-route, nous avons développé le systè-





me Cortax. Pour ICF, nous avons mis au point le Quality Net vers l'Espagne ou l'Italie. Nous avons aussi lancé des Shuttle, des trains-navettes achetés par des opérateurs qui prennent le risque commercial de les remplir. C'est le cas, par exemple, entre Anvers et Zeebrugge. Ou entre Anvers et Rotterdam. Nous avons aussi depuis le 28 mai un Shuttle de Rotterdam vers Athus et les terminaux de Liège. Ces systèmes permettent d'augmenter la qualité tout en diminuant les coûts."

LUC MIKOLAJCZAK: "Il est aussi indispensable d'améliorer la collaboration entre les réseaux. Pour respecter les délais d'acheminement, offrir des sillons alternatifs, créer un "bison futé" ferroviaire et pour transmettre l'information efficacement, la coopération entre les entreprises ferroviaires est essentielle."

SØREN RASMUSSEN: "On ne saurait trop insister sur cette collaboration. Les relations routières vers le terminal de départ et à partir du terminal d'arrivée représentent 30% du coût total du transport combiné. Si le train a trois heures de retard et que personne ne le signale, tous les camions vont attendre. Ce qui coûte très cher et limite la compétitivité du transport combiné."

ANTOINE MARTENS: "Nous reconnaissons volontiers que nous devons faire un effort énorme d'information et de collaboration entre réseaux. Mais sur certaines relations - je pense au trajet d'Anvers et Zeebrugge vers l'Italie avec TRW et ICF - nous sommes déjà performants. Pour augmenter la compétitivité du transport combiné, il faut

développer davantage de systèmes de surveillance, d'information et de suivi des envois. En Belgique, c'est fait. Mais au niveau international, il reste beaucoup de chemin à accomplir."

Les limites des règles de concurrence

Dans le contexte du respect des règles de la concurrence imposé par l'Europe, peut-on espérer un renforcement de la collaboration entre les réseaux?

SØREN RASMUSSEN: "Auparavant, nous pouvions nous adresser, pour une liaison en particulier, à un responsable qui parlait au nom de tous les réseaux concernés. Aujourd'hui, chaque réseau est obligé de faire une proposition concurrente sur le même trajet. Cela nous paraît lourd à mettre en oeuvre. Par ailleurs, l'interdiction qui est faite aux réseaux d'approfondir leur collaboration risque d'empêcher le développement de nouveaux produits qui seraient pourtant souhaités par les clients."

ERIC PEETERMANS: "Les règles de la concurrence nous laissent encore un champ de coopération entre sociétés ferroviaires assez large, notamment dans le domaine technique. La Commission européenne ne nous interdit pas de coopérer ponctuellement, notamment dans le domaine des systèmes d'information. Du moment que le montage réalisé n'entrave pas la libre concurrence. Le problème se posera pour la coopération commerciale. Pour l'instant, les chemins de fer passent des accords sur tous les trains qui roulent. A l'avenir, cette co-exploitation sera plus limitée puisqu'on intro-

duira des formes de concurrence dans la commercialisation des trains."

LUC MIKOLAJCZAK: "Le problème du respect des règles de concurrence ne doit pas nous conduire à oublier l'essentiel: notre client. Et le client, concurrence ou pas concurrence, il veut un service." →



Débat

La route n'est-elle pas le vrai concurrent ?

LUC MIKOLAJCZAK: "Nous sommes probablement le seul secteur au monde où la concurrence est aussi intense. Dans l'Union européenne, nous avons un million de concurrents: les transporteurs routiers. La Commission devrait le comprendre."

ANTOINE MARTENS: "Je crains que la liberté de concurrence entre les entreprises ferroviaires n'apporte pas davantage de trafics. En réalité, le premier concurrent du rail, c'est la route. Il faudrait surtout mettre au point un dispositif qui permette au rail d'affronter à armes égales son vrai concurrent. Mais la Commission n'envisage pas le problème sous le même angle. Finalement cela nous fait perdre du temps et de l'énergie."

Le rôle des réseaux

Les réseaux doivent-ils se limiter à la traction ou offrir un service plus complet ?

ERIC PEETERMANS: "Plutôt que de traction, je préfère parler de prestations de transport ferroviaire puisqu'il s'agit aussi de la formation du train, du suivi, de la conception du produit, des informations à donner aux utilisateurs... C'est notre métier primaire. Allons-nous nous limiter à lui ? Oui, comme membre de la chaîne du transport combiné. Est-ce à dire que nous devons nous désintéres-

ser du reste ? Je ne crois pas. La SNCB a développé une politique de groupe (avec des filiales, des sociétés associées, etc.) pour nous impliquer dans les autres éléments de la chaîne. Dans le même ordre d'idées, j'estime que la SNCB doit continuer à investir en wagons parce qu'il s'agit d'un domaine stratégique. Justement pour ne pas être relégué au rang de simple tractionnaire. Et j'ajoute que nous devons le faire pour les louer



Soren Rasmussen (ICF) : "Je crois que dans l'avenir, les opérateurs devront prendre de plus en plus le risque commercial d'acheter des trains-blocs."





Eric Peetermans (SNCB):
"Il faut amener les utilisateurs à investir dans le combiné. J'ai d'ailleurs le sentiment qu'à l'heure actuelle, la situation évolue dans ce sens."

immédiatement aux utilisateurs."

SØREN RASMUSSEN: "Certains réseaux développeront peut-être d'autres services mais je ne crois pas que c'est leur mission principale. De notre côté, nous ne pensons pas que nous devons nous adresser aux end-users, ni investir en swapbodies ou en conteneurs. C'est à nos clients de le faire. Je crois que c'est une bonne division du travail dans la chaîne du transport."

LUC MIKOLAJCZAK: "On peut franchement se poser des questions sur la philosophie commerciale qui anime certains réseaux. Quelques-uns fondent leur propre filiale de commercialisation et approchent directement le client final. Ce que nous-mêmes nous ne faisons pas."

ERIC PEETERMANS: "Il nous paraît légitime cependant qu'un réseau ait une activité de commercialisation directe par l'intermédiaire d'une filiale. A condition que cette filiale soit traitée sur le même pied que n'importe quel autre opérateur, au regard de l'achat de la prestation ferroviaire. C'est ce que nous faisons à la SNCB."

La collaboration des opérateurs

Quelle forme de collaboration les opérateurs peuvent-ils envisager ?

SØREN RASMUSSEN: "Je crois que dans l'avenir, les opérateurs devront prendre de plus en plus le risque commercial d'acheter des trains-blocs. Mais ils devront collaborer pour lancer ce type de produits. Dans le cas contraire, nous verrons débarquer de nouveaux arrivants qui profiteront du fait que nous nous épuisons à nous faire concurrence entre nous. Et ces nouveaux venus ne créeront rien de nouveau mais profiteront des efforts que nous avons faits pour créer un marché, car c'est nous qui avons la compétence de le faire."

LUC MIKOLAJCZAK: "Arrêtons de nous regarder en chiens de faïence. Si nous avons un train qui part avec quatre wagons à 10h32 pour une destination, et si Intercontainer a un autre train avec cinq wagons qui part pour la même destination deux heures plus tard, mettons-nous ensemble. Que l'on collabore pour développer de nouveaux axes, je n'y vois aucun inconvénient. Quitte à ce que chacun reprenne son indépendance dès que le trafic tourne bien."

ANTOINE MARTENS: "A nos yeux, la collaboration entre opérateurs est d'autant plus indispensable que les chemins de fer ne prennent plus à leur charge la totalité du risque commercial."

Quelle est votre position par rapport aux grands armements comme Evergreen par exemple qui contactent parfois directement les réseaux ?

SØREN RASMUSSEN: "Ils profitent de la nouvelle situation de concurrence pour vérifier la qualité du produit que nous leur proposons. C'est tout à fait normal. Ils veulent des produits parfaits. Si ce n'est pas le cas, ils vont voir ailleurs. Pour eux, le trafic de l'arrière-land est de plus en plus important. Parce que c'est là que ces compagnies peuvent conquérir un avantage sur leurs concurrents, pas en haute mer."

ERIC PEETERMANS: "Le problème de la commercialisation directe du transport combiné auprès des grands armateurs est délicat, c'est vrai. Quand la question nous est posée, nous la traitons. Nous ne pouvons pas refuser de vendre. Cependant, notre intérêt n'est pas de vendre un train si cette opération conduit à détourner un trafic existant. En revanche, si cela nous permettait de développer des trafics nouveaux, nous n'aurions aucune réticence. En fait, cette vente ne peut se concevoir, pour nous SNCB, que si elle n'est pas discriminatoire. C'est-à-dire qu'elle doit se réaliser au même prix. Et intégrer aussi la valeur ajoutée que l'opérateur aurait calculée pour respecter les règles économiques normales." □



Un express intermodal pour l'Italie

Il y a un quart de siècle, l'expéditeur ferroviaire Ambrogio quittait la zone portuaire d'Anvers pour Muizen, à côté de Malines. Un choix qui, aujourd'hui, s'avère être le bon.

Ambrogio se profile comme le spécialiste du transport intermodal entre le Benelux et l'Italie. Tous les jours ouvrables, cet expéditeur envoie un train programmé vers le Nord de l'Italie, à Galarate, un centre de distribution situé entre Milan et la frontière suisse. Le vendredi, un train supplémentaire part même pour Candiolo, juste au Sud de Turin. Dans l'autre sens, les cadences sont presque identiques: chaque jour de semaine, un train en provenance d'Italie arrive à Muizen. S'y ajoutent, pendant le week-end, deux trains fixes et au moins un train facultatif.

Parfaitement complémentaires

"Ces liaisons représentent un volume annuel d'environ 16.000 wagons, c'est-à-dire près de 535.000 tonnes, commente le chef de zone Jean Verschuieren (SNCB Malines). Et ce trafic considérable s'effectue, depuis plusieurs années

déjà, sans la moindre plainte". Cette information est d'ailleurs confirmée spontanément dans les bureaux d'Ambrogio par Lyndon Kearsley, l'un des quatre dispatchers, qui nous

guide à travers le terminal de l'entreprise. Un terminal qui procure du travail à trente personnes. "Notre collaboration avec les hommes du chemin de fer se



déroule sans accroc parce que nous sommes parfaitement complémentaires, précise Lyndon Kearsley. Nos méthodes de travail et celles de l'entreprise ferroviaire s'accordent à merveille. Nous pouvons charger jusqu'à 20 h le train pour l'Italie qui s'ébranle à 22 h 15 précises. Nous chargeons les wagons de façon à faciliter la formation de la rame avant le départ. Tous les jours à 6 h, nous réceptionnons les wagons qui sont arrivés d'Italie pendant la nuit. Notre équipe du matin peut donc commencer à travailler sans perdre une minute." Lyndon Kearsley, un Britannique qui vit depuis

quatorze ans déjà en Belgique et qui maîtrise bien nos langues nationales, résume les avantages concrets qu'apporte aux clients d'Ambrogio cette étroite coopération. "Les trains programmés effectuent le trajet de Muizen vers l'Italie du Nord (et vice versa) en 24 heures à peine. Un client qui présente ses marchandises tard le jour A sait donc qu'elles seront livrées à partir du matin du jour C. Bien entendu, la durée exacte du voyage dépend de la destination finale. Nous assurons en effet un service complet, de porte à porte. Notre intervention ne se limite pas au trajet entre la Belgique et l'Italie. Nous allons chercher les marchandises et nous les livrons en camion."

A travers le tunnel

Le transport sur longue distance, avant et après le trajet Muizen-Italie, peut évidemment s'effectuer en train. "Nous confions régulièrement des wagons à Unilog, par exemple, qui organise le trafic vers la Grande-Bretagne par le tunnel sous la Manche. A cet égard, nous sommes idéalement situés, tout près de Dry Port Muizen. Le terminal sec, opérationnel depuis le printemps dernier, est spécialisé entre autres dans le trafic par le Chunnel. Quant aux marchandises qui pourraient difficilement emprunter le tunnel, nous les envoyons vers un port côtier d'où elles partent par bateaux ro-ro." En plus des liaisons italiennes et britanniques, d'autres lignes



Jean Verschueren, chef de zone (SNCB Malines): "Près de 16.000 wagons par an et jamais une plainte. Ambrogio et l'entreprise ferroviaire sont parfaitement complémentaires."



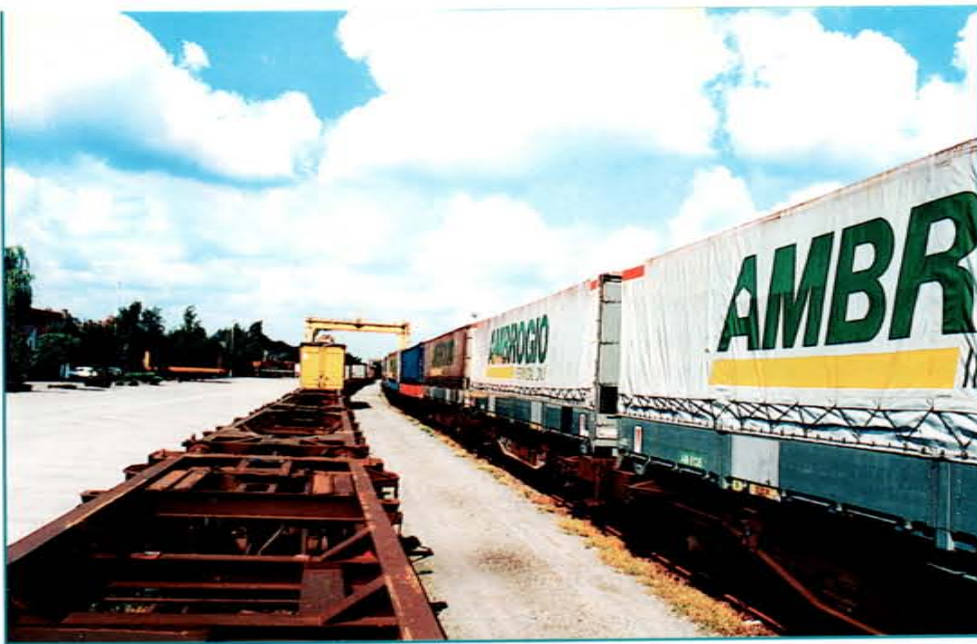
Lyndon Kearsley (Ambrogio): "Grâce à sa situation près d'un noeud ferroviaire et une bonne accessibilité par la route, Muizen est une base idéale pour un express intermodal entre le Benelux et l'Italie."

internationales partent des installations d'Ambrogio à Muizen. En fait, l'établissement malinois fait partie du groupe international Ambrogio Transporti, une entreprise familiale italienne qui a son siège à Galarate et qui dispose d'une gigantesque infrastructure d'entretien à Candiolo. A côté de ces deux centres italiens et de la plaque tournante belge, le groupe exploite aussi deux terminaux en Espagne et deux autres en Allemagne (à Karlsruhe et Neuss). Et possède un bureau de vente à Londres.

Les intérêts du groupe dans le Benelux sont pris en charge par Muizen. "Nous nous occu-



Le portique en pleine action: Ambrogio se profile comme le spécialiste du transport intermodal entre le Benelux et l'Italie.



pons aussi des régions frontalières du Nord de la France et de l'Allemagne, précise Lyndon Kearsley. C'est d'ailleurs pour cette raison que nous avons déménagé en 1970 à Muizen. Ici, nous occupons une position centrale vis-à-vis de notre clientèle et nous sommes à proximité d'un centre ferroviaire. Nous bénéficions aussi de bonnes liaisons routières, avec un accès direct à l'autoroute Bruxelles-Anvers". Ces arguments ont évidemment été décisifs lors du choix de Muizen comme siège du nouveau Dry Terminal.

Caisnes mobiles spéciales

Pour mettre en oeuvre son concept de service de porte à porte, Ambrogio dirige sa flotte de 1.400 remorques. Le groupe a même développé son propre matériel de transport: une caisse mobile (ce qu'on appelle aussi des "swap bodies") avec un système d'essieux courts et un châssis indépendant. "Seuls les essieux sont amovibles, explique Lyndon Kearsley. En fait, les

roues restent sur place et tout le reste monte sur le train. Mais nous transportons aussi des swap bodies conventionnels, des conteneurs-silos et des conteneurs normaux." A Muizen, deux portiques imposants manipulent les divers conteneurs. Ambrogio possède plus de 600 wagons qui peuvent transporter sans difficulté tous les systèmes de chargement possibles. En l'occurrence, il s'agit de wagons plats à deux essieux du type Lgs et de wagons à bogies du type Rgps et Sgs. Ambrogio utilise aussi des porte-conteneurs doubles à six essieux. Une expérience est même tentée avec des wagons triples à douze essieux. Avec les wagons à essieux multiples, les conteneurs, qui pèsent de 30 à 38 tonnes, peuvent voyager à une vitesse "confortable" de 120 km/h.

Un lien étroit avec les clients

Le contenu des unités chargées n'est pas vraiment un secret. Mais traditionnellement, les expéditeurs ne dévoilent pas volontiers le nom de leurs clients. Lyndon Kearsley se contente d'ailleurs de lever un petit coin du voile: "Nous transportons couramment tout ce qui peut être transporté dans nos conteneurs et nos

conteneurs-silos. Au départ de la Belgique, il s'agit surtout de produits de la pétrochimie et de l'industrie des fabrications métalliques. En provenance d'Italie, nous recevons essentiellement des marchandises du secteur pétrochimique, différents produits finis, de l'acier et des produits alimentaires non réfrigérés. En effet, nous n'organisons aucun transport en wagons thermiques, même pas en groupage."

Pendant notre visite du terminal, les camions ne cessent d'entrer et de sortir, le portique travaille en permanence et les wagons traversent sans discontinuer les deux voies privées de 700 mètres de long. Le chef de zone Jean Verschueren attire aussi notre attention sur la voie locale longue de 350 mètres. "Ambrogio loue un terrain d'une surface utile d'environ quatre hectares. Ce qui permet à l'expéditeur de s'occuper lui-même du chargement et du déchargement." Il estime que c'est une bonne chose que l'entreprise ferroviaire travaille de manière ininterrompue à Muizen depuis aussi longtemps: "Vous pouvez observer le résultat de cette politique dans notre relation avec Ambrogio. La mise au point d'une organisation de travail aussi solide renforce indéniablement nos liens avec nos clients." □

Ambrogio



ECC International

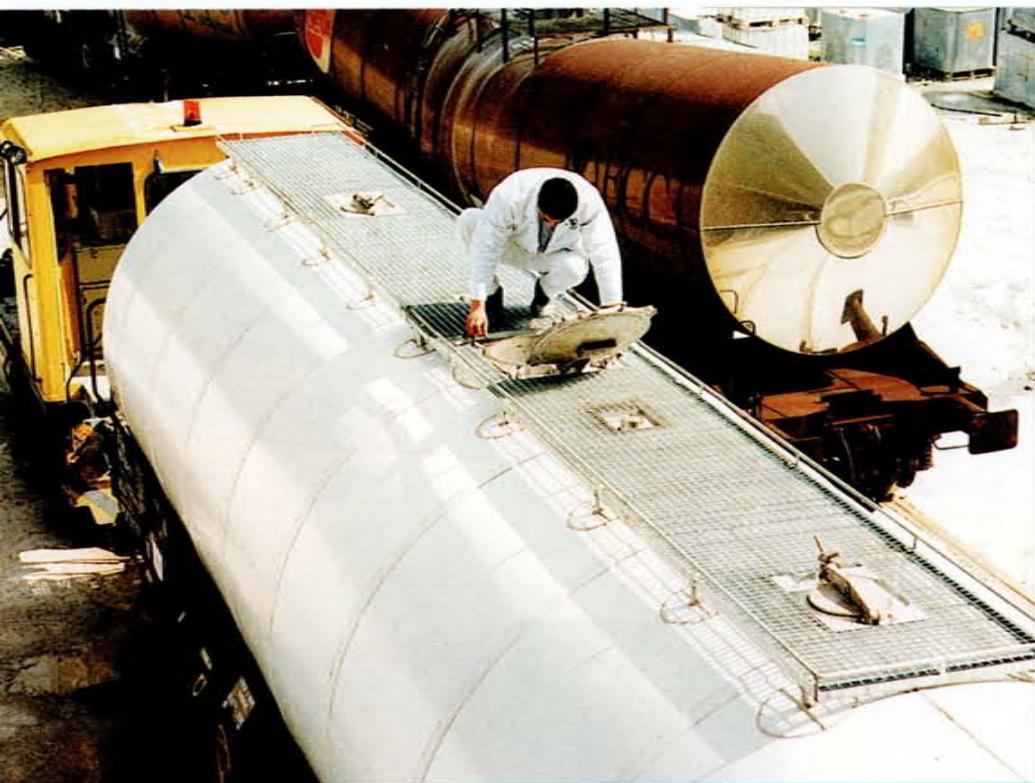
Les exigences du kaolin

Le transport est un élément essentiel du service qu'offre ECC International, une société basée à Visé et spécialisée dans la commercialisation du kaolin. Il représente d'ailleurs environ la moitié du coût de cette matière première. Le rôle de B-Cargo est donc crucial: le kaolin a des exigences en matière de précision, de délais et de prix qu'il faut satisfaire.

Avec un chiffre d'affaires de 400 millions de livres par an, ECC International Europe commercialise un produit très demandé par l'industrie: le kaolin. Cette argile est couramment utilisée comme pigment blanc (pour les peintures, le caoutchouc et le dentifrice, par exemple). Mais elle sert principalement à satiner le papier. 70 % du kaolin traité à Visé est d'ailleurs vendu aux papeteries. 15 % sont destinés à la céramique et le reste, aux peintures et aux plastiques. Dans

ses installations de Lixhe (Visé), ECC International prend aussi en charge un autre produit, le carbonate de calcium, c'est-à-dire des granulats de marbre blanc. ECC International Europe est l'une des deux divisions qui se consacrent aux pigments blancs au sein du Groupe English China Clays Plc. Cette multinationale d'origine britannique (chiffre d'affaires annuel: un milliard de livres)





ECC International

produit aussi des spécialités chimiques et déploie une intense activité en recherche et développement, dont une petite partie est d'ailleurs assurée à Visé.

Il y a quinze ans, ECC Plc choisissait donc de s'installer à Lixhe. A l'époque, l'usine avait une taille plutôt modeste. Depuis, elle a grandi à un rythme impressionnant et connaît une croissance soutenue. La raison: à l'heure actuelle, le papier est une industrie en pleine expansion. "Mais il faut aussi ajouter les efforts commerciaux déployés par notre maison-mère pour aborder le marché allemand," souligne Alan Nott, directeur administrateur d'ECC International. Des efforts couronnés de succès puisque les ventes de l'entreprise de l'autre côté du Rhin ne cessent d'augmenter. Les chiffres des quantités transportées montrent clairement cette évolution. En 1988,

25.000 tonnes de produits quittaient l'usine. Et plus de 110.000 tonnes en 1994. La progression est donc spectaculaire. Elle se confirme largement cette année.

L'importance du transport

Le transport est un élément capital des activités d'ECC International. Le choix de l'implantation du groupe à Lixhe a d'ailleurs été décidé pour des raisons géographiques, liées aux facilités de transport. Dans un rayon de 200 à 300 kilomètres autour de Visé, on retrouve une très forte densité de population et d'industries qui utilisent les produits d'ECC International (papier, peinture, plastique). La présence du canal Albert était aussi un atout pour assurer l'approvisionnement de l'usine de Lixhe, bâtie en bordure de la voie d'eau. Il fallait également pouvoir distribuer aisément le produit fini: le noeud d'autoroute et, surtout, les excellentes liaisons ferroviaires à proximité constituaient un autre avantage. En Europe, le site principal d'extraction du kaolin se situe

dans le sud-ouest de la Grande-Bretagne, d'où il est expédié, déjà traité, vers Visé. Il traverse la Manche par bateau et rejoint l'usine de Lixhe par le canal Albert, en petits caboteurs. Parfois, le kaolin arrive des Etats-Unis, toujours en bateau jusqu'à Rotterdam, puis en péniche. Quant au carbonate de calcium, il est extrait des célèbres carrières de marbre de Carrare (en Italie) et parvient à Visé en bateau, via Anvers et le canal. "Pourquoi le transport est-il aussi important pour nous ? Parce que nos produits ne sont pas très chers et se vendent toujours en grandes quantités. Le prix du transport est donc un facteur important de notre compétitivité. Il représente environ la moitié du coût de notre matière première", explique Alan Nott. Il précise d'ailleurs que c'est pour cette raison que l'entreprise fait appel au transport maritime et fluvial pour ses approvisionnements. En revanche, l'expédition du produit fini se fait essentiellement en train. Si le kaolin entre dans l'usine en vrac sous une forme sèche (moins de 10 %



d'humidité), il en ressort à l'état liquide (30 % d'humidité). Il est donc transporté dans des wagons-citernes qui garantissent un déchargement rapide. "Aujourd'hui, nous vendons de plus en plus loin de notre base de Lixhe, ajoute Alan Nott. En Belgique, bien sûr, mais aussi en France, aux Pays-Bas et en Allemagne." Les installations de Visé bénéficient bien entendu d'un raccordement privé au réseau. Un raccordement qui est, en fait, une dérivation du faisceau de CBR, l'usine de ciment installée en amont. ECC International dispose de deux lignes de

chargement, dont une toute nouvelle qui vient d'être inaugurée. Le parc de wagons, pris en location, était constitué de 142 unités au début de l'année. Pour faire face à la croissance, une quarantaine de nouveaux wagons se sont ajoutés peu avant l'été. ECC International assure elle-même la gestion de ce parc et surtout, prend en charge le nettoyage des wagons. Une opération essentielle: les différentes variétés de produits transportés doivent rester parfaitement pures. ECC International utilise beaucoup de trains complets. Mais l'entreprise expédie aussi des wagons isolés et fait appel, par exemple, aux trains EurailCargo, notamment le Cargo Bayern vers Plattling où est installée une importante usine de papier allemande.

Qualité du service

"Nous avons choisi le rail parce qu'il est propre, fiable et peu cher. Par ailleurs, nos clients sont exigeants sur la qualité des documents de transport. Ils doivent être très précis. De ce côté-là, nous sommes aussi tout à fait satisfaits.

La gare de Visé a même organisé des sessions d'information pour son personnel afin de nous garantir la qualité du traitement administratif de nos cargaisons. C'est indispensable parce que nous manipulons une trentaine de produits de qualité différente sur le site. Une variété n'est pas l'autre et nous devons garantir une précision analogue à celle de l'industrie chimique. Le matériel utilisé doit donc en tenir compte. Et il ne faut pas se tromper dans les qualités des produits expédiés."

Les délais, aussi, sont très importants. "A cause des caractéristiques de nos produits, le transport est extrêmement important et fait entièrement partie du service que nous devons assurer à notre clientèle. A cet égard, la collaboration de B-Cargo et de la SNCB est essentielle. Nous avons d'ailleurs pu convaincre récemment un nouveau client en Allemagne grâce, précisément, à la qualité du service rendu par B-Cargo et la gare de Visé." □



L'engagement des hommes de terrain

Albemarle approvisionne des usines qui ne peuvent jamais attendre. Dès qu'une cargaison est prête, elle doit être expédiée immédiatement. Dans ce marché très tendu, Olivier Baudoux, Distribution Supervisor d'Albemarle tient à mettre l'accent sur une qualité de B-Cargo: la mobilisation des hommes de terrain pour perfectionner en permanence le service.

A Feluy, les installations d'Albemarle et d'Ethyl Europe, deux divisions d'une multinationale américaine, assurent la production d'une large gamme de substances chimiques. Ethyl Europe fabrique des additifs pour lubrifiants et carburants et Albemarle synthétise des produits chimiques industriels. Des installations d'Albemarle sortent différentes matières premières utilisées pour la fabrication d'un grand nombre de produits pour le grand public, du caoutchouc synthétique au plastique, en passant par les détergents. "Nos produits ont beaucoup de destinations différentes. Ils entrent dans la composition du savon de vaisselle et aussi, dans celle de la bouteille en plastique qui le contient", explique Olivier

Baudoux, Distribution Supervisor.

Au fil des années, les installations d'Albemarle se sont étendues avec, dernière en date, la construction d'une unité d'alpha-oléfinés linéaires en 1992. "La question de la logistique s'est bien sûr posée dès le départ. Notre problème: nous devons acheminer nos produits vers nos citernes de stockage d'Anvers d'où ils sont expédiés par bateau à travers le monde. Comme l'usine est située en bordure du canal de Charleroi, nous avons envisagé d'installer un quai et d'utiliser des péniches pour transporter nos produits à Anvers. Mais nous avons préféré le rail." Pour quelles raisons? "Le prix notamment, plus compétitif que celui du transport fluvial. Mais surtout, c'est le service qui a fait pencher la balance en faveur du chemin de fer. B-Cargo nous a promis une grande flexibilité pour nous approvisionner en wagons vides et expédier les wagons pleins. Et grâce à l'engagement réel des hommes de terrain de B-Cargo et de la SNCB, ces promesses sont tenues tous les jours. B-Cargo est tout à fait capable, et l'a montré à plusieurs reprises, d'organiser des trains spéciaux et des dessertes exceptionnelles. Et même, quand nous avons un coup

dur, d'engager des moyens et des hommes supplémentaires pendant les week-ends, alors que ce n'est pas prévu dans la procédure normale." Par exemple, il y a quelques temps, le locotracteur d'Albemarle est tombé en panne. B-Cargo a donné un coup de main en prêtant des hommes et une machine pour aider à manipuler les wagons sur le site.

"Nous n'envoyons pas uniquement des trains complets. Il nous arrive aussi d'expédier en direct des wagons-citernes vers la France notamment. Là encore, nous bénéficions d'un service appréciable de B-Cargo qui s'arrange toujours pour placer nos wagons dans des convois rapides. Nous avons des contacts très étroits avec l'équipe de la gare de Manage pour trouver des solutions de transport. Mais nous avons aussi d'excellentes relations commerciales. Nous pouvons obtenir des prix à la hauteur de nos exigences."

L'essor du rail

Résultat de cette coopération entre Albemarle et B-Cargo: environ 95 % de la production d'alpha-oléfinés linéaires est expédié par le rail. Ce qui représente un volume important: chaque jour, plusieurs centaines de tonnes quittent les



installations de Feluy. "Nous avons déjà une certaine activité ferroviaire avant la construction de la nouvelle unité d'alpha-oléfines linéaires. Mais grâce à elle, le rail a connu un essor spectaculaire", continue Olivier Baudoux, qui a démarré le service rail de l'usine. Il a fallu, en effet, créer un groupe chargé de la manutention des wagons, de leur étiquetage correct et de la formation des convois.

Cette flexibilité de B-Cargo et l'engagement des hommes de terrain de la SNCB sont extrêmement précieux pour Albemarle. "La logistique est essentielle: nous n'avons pas de capacité de stockage importante sur le site de Feluy. Nos produits doivent donc partir immédiatement pour Anvers. Nous ne pouvons pas attendre. Et les wagons vides doivent

rentrer tout aussi vite à Feluy. Notre production dépend en effet de la demande et pour le moment le marché est en pleine croissance. Le suivi des wagons de Feluy à Anvers et retour est capital."

Une rapidité vitale

La rapidité domine donc dans ce marché. L'une des variétés d'alpha-oléfines linéaires, par exemple, sert à la fabrication de poly-alpha oléfines qui sont des huiles synthétiques à haute performance. Des huiles qui connaissent actuellement un très grand succès. Albemarle est donc obligée de livrer ses clients dans des délais extrêmement stricts, sous peine de paralyser leur unité de production. Avec les conséquences que cela impliquerait. Dans ce marché très tendu, où chaque

maillon de la chaîne est indispensable, l'intervention de B-Cargo et de la SNCB se révèle donc cruciale.

La rapidité du service assuré par l'entreprise ferroviaire a un autre avantage. "En fait, grâce à la réduction des délais de transport, B-Cargo participe activement à la gestion des wagons privés que nous louons. Qui dit rotations plus rapides, dit aussi moins de wagons à louer en permanence pour acheminer nos produits." □

Les trams prennent le train pour Cologne

En septembre, un premier transport exceptionnel quittait les ateliers de BN à Bruges. En tout, ce sont 40 trams à plancher surbaissé qui vont partir pour Cologne.

Bombardier-Eurorail, dont BN est une division, regroupe et coordonne les activités des établissements de Bombardier, spécialisés dans le développement et la fabrication de matériel ferroviaire. Bombardier-Eurorail est une filiale de Bombardier Inc., une entreprise canadienne basée à Montréal. Actuellement, le groupe emploie 37.000 personnes à travers le monde. Il assure le développement, la production et la vente de matériel de transport, d'avions et de systèmes de défense, ainsi que de biens utilitaires motorisés. L'année dernière, ce groupe a réalisé un chiffre d'affaires de 5.943 millions de dollars canadiens (environ 130 milliards de nos francs). BN dispose d'installations à Bruges et à Manage.

Succès

Destinée à la Kölner Verkehrs Betrieb (KVB), la commande de 40 trams à plancher surbaissé - qui s'accompagne d'une

option pour deux fois 40 trams supplémentaires - constitue la percée de BN sur le marché allemand. Ce contrat a d'ailleurs poussé la ville de Saarbrücken à commander elle aussi 15 trams et à prendre une option sur 13 autres. A cette occasion, BN travaille, pour la première fois, avec une filiale viennoise de Bombardier-Eurorail, BWS. Le châssis, le toit, les parois et la cabine du tram sont construits à Vienne. Manage se charge des bogies et de plusieurs pièces importantes de la plate-forme articulée. Tous ces éléments arrivent par

conteneur à Bruges où l'assemblage, la finition intérieure et les tests sont réalisés. KVB préférerait que les trams soient livrés par chemin de fer. B-Cargo a donc remis une offre concurrentielle le plus rapidement possible. Il faut savoir qu'une filiale de la KVB, HGK (Häfen und Güterverkehr Köln), gère un réseau ferroviaire privé et se consacre au transport de marchandises entre le port de Cologne et Bonn. L'occasion était donc toute trouvée pour assurer la promotion de ce réseau. Afin d'amener ces trams à bon port,





BN a fait appel à la division Transports exceptionnels de B-Cargo. Et c'est le département Matériel de la SNCB qui s'est chargé de trouver la meilleure solution de transport et qui a déterminé l'itinéraire et l'horaire des convois.

Solutions créatives

"La sécurité du transport est garantie", affirme André Robert, délégué commercial du service Transport exceptionnel de B-Cargo. Avec ses 29,20 mètres de long et ses 3,50 mètres de haut, le tram appartient

sans aucun doute possible à la catégorie des marchandises exceptionnelles. En fait, la hauteur des trams dépasse la limite permise. Il a donc fallu trouver des solutions créatives. Raison pour laquelle on a choisi des wagons les plus plats possible, en l'occurrence, des wagons S utilisés pour le transport de conteneurs. BN a loué 4 wagons de ce type du parc de B-Cargo. Sur les indications du service technique de B-Cargo, BN leur a apporté quelques modifications. Pour transporter un tram, il faut prévoir deux wagons. Le premier accueille un dispositif auquel le tram est solidement accroché. Sur le deuxième wagon, on a fixé des rails, sur lesquels la partie arrière du tram peut se déplacer. Enfin, plusieurs grues soulèvent l'imposante charge par huit points d'appui pendant que les wagons sont simplement glissés par dessous.

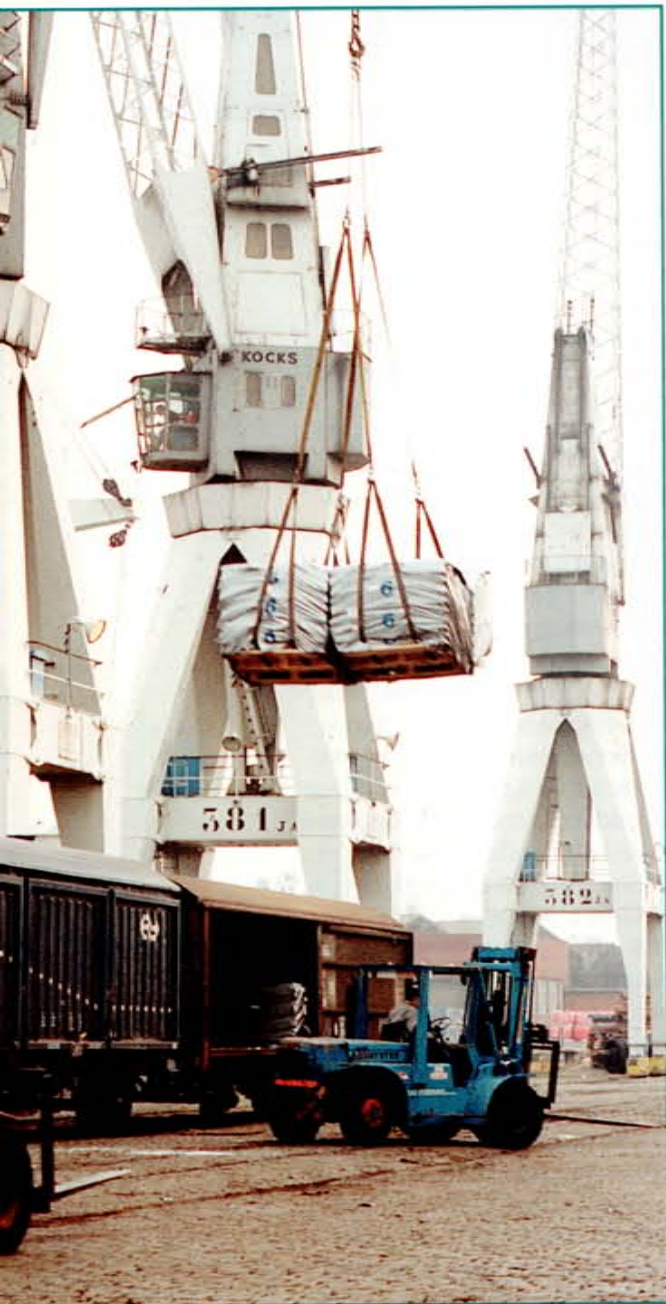
Livraison juste à temps

Les délais de livraison sont très stricts. Tous les trois jours ouvrables, un tram est expédié à Cologne. A partir du mois de novembre, on envisage de livrer un tram tous les deux jours ouvrables. Dans ce cas, BN devra louer deux wagons

supplémentaires. B-Cargo suit bien entendu l'opération en permanence afin de pouvoir résoudre immédiatement tout problème éventuel. "Le schéma minimum de transport, établi par contrat, assure que l'envoi arrivera à l'heure prévue, explique Roland Van Maldegem, délégué commercial de B-Cargo à Bruges. Même s'il n'existe pas, juridiquement parlant, de délais de livraison garantis pour les transports exceptionnels." Selon Alexandre Benoot, process engineer chez BN, transporter ces trams en train représente un défi particulier. Il faut organiser la collaboration entre trois réseaux de chemin de fer: la SNCB, la Deutsche Bahn A.G. et le réseau privé HGK. Par ailleurs, pour pouvoir respecter la cadence de livraison, une grande flexibilité est indispensable. On n'a pas encore déterminé si les trams destinés à Saarbrücken seraient expédiés par train, à cause de leur hauteur, plus grande encore que celle des trams de Cologne. Actuellement, cette possibilité est cependant à l'étude. □



Perspective 300.000 tonnes par an



Un bon dixième du volume de marchandises traitées au port d'Anvers en 1994 avait la France pour origine ou pour destination. Et les entreprises qui exercent une activité industrielle dans le voisinage du port ont aussi de volumineux échanges avec nos voisins du sud. Au total, c'est un potentiel de 18 millions de tonnes qui est à partager entre la métropole portuaire belge et l'hexagone.

Le chemin de fer détient 21 % du marché et voudrait accroître cette part encore modeste. Pour gagner ce pari, la SNCF a voulu implanter une antenne de vente à Anvers même. Elle ne l'a pas fait seule, mais avec la SNCB et un partenaire spécialisé, au sein de Scaldirail, société anonyme formée par Railtrans (50 %), la SNCF (30 %) et la SNCB (20 %). Railtrans, qui regroupe 71 entreprises anversoises autour d'un objectif exclusivement ferroviaire, était bien le partenaire idéal dans une telle association. La SNCF, précisait Guy Moynet, président de Scaldirail, a dans cette opération rompu avec sa politique traditionnelle. C'est en effet la première fois que les chemins de fer français organisent la conquête d'un marché non de Paris mais de la situation physique même de ce marché.

Depuis son lancement dans le courant de 1995, Scaldirail a acquis un trafic de 30.000 tonnes. Les perspectives sont de 150.000 tonnes en 1996 et d'une

moyenne annuelle de 300.000 tonnes en vitesse de croisière. L'apport de la SNCB n'est certes pas négligeable. Il se mesure notamment en termes de service global et logistique. Les importants investissements belges en vue d'améliorer l'accessibilité ferroviaire du port, les efforts dans le domaine de l'information à la clientèle (RailEdi) et l'évolution qualitative du service donneront incontestablement un coup de pouce à l'accroissement de la part ferroviaire dans le trafic franco-anversoises.

Scaldirail vise les trafics conventionnels en unit load et en trains complets. Les marchandises concernées sont surtout l'acier, les charbons, les produits chimiques, la pâte à papier et les produits alimentaires.

Scaldirail se positionne en outre dans un créneau nouveau: la distribution en France et en Italie de marchandises arrivées à Anvers par bateau des pays de l'est européen. Répondant à un journaliste lors de la présentation à la presse et à la clientèle, l'administrateur délégué de Railtrans a précisé que pour la conquête d'autres marchés - dans d'autres pays - le modèle Scaldirail pourrait être utilisé par les entreprises ferroviaires et des partenaires spécialisés. □

Dry Port Muizen: Sécurité certifiée

Les choses évoluent vite, parfois. Nous annoncions dans notre précédente édition qu'aucun terminal belge ne peut former de trains de marchandises dangereuses partant vers l'Angleterre par lien fixe. Ce n'est déjà plus vrai. Le 2 juin 1995, en effet, Dry Port Muizen a obtenu la certification nécessaire pour pouvoir expédier des marchandises dangereuses par le tunnel sous la Manche.

Grâce à ce certificat, les temps de transit ont été réduits et passent de trois heures (pour les trains non certifiés) à une heure. Les trains certifiés ne subissent plus qu'un contrôle limité à l'entrée du tunnel.

Informations:
Dry Port Muizen
Monsieur Stefan Hugo
Tél. 015/42 40 10

Trafic par charges complètes

Le nouveau fascicule des distances

Dans sa version actuelle, le fascicule "Distances d'application pour les envois par wagons" n'est plus à jour, pour ce qui concerne les gares qui y sont mentionnées comme les éléments qui, à l'époque, ont servi au calcul des distances.

Un nouveau fascicule intitulé "Distances d'application pour les envois par wagons - Trafic intérieur et Flandre Zélandaise" entrera en vigueur le 1er janvier 1996. Il indiquera, en fonction des lignes existantes, la distance de taxation pour les envois de marchandises effectués par wagons complets et ceci:

- entre deux points tarifés quelconques de la SNCB, ouverts à ce trafic;
- entre ces points et les gares de Flandre Zélandaise et vice versa.

Cette publication aura pour conséquence l'adaptation à la même date:

- du fascicule IV des "Tarifs Marchandises - Wagons complets";
- du fascicule IV (pays du Benelux) du "Distancier

International Uniforme Marchandises" (DIUM - Tarif international n° 8700).

Dans l'ensemble, les données figurant au fascicule IV des "Tarifs Marchandises - Wagons complets" ne seront pas sensiblement modifiées par l'introduction de cette réforme. Cependant, et au stade actuel de l'évolution du dossier, des changements, parfois conséquents, sont prévisibles pour les régions de Flémalle-Haute, Genk, Manage, Piéton, Willebroek, et Zeebrugge.

Si vous souhaitez des informations complémentaires, veuillez prendre contact avec le Département B-Cargo à l'adresse suivante:

SNCB
Département
B-Cargo
Bureau 60.113 -
Section 93
Rue de France, 85
1070 Bruxelles
Tél.: 02/525 26 38
Fax: 02/525 46 25

Congrès UIP 1995

L'avenir du rail et des loueurs de wagons

Le 21 septembre, le congrès de l'Union internationale des Propriétaires de wagons privés s'est déroulé à Knokke. Le thème principal de la journée: l'avenir commun des entreprises ferroviaires et des loueurs de wagons dans le marché européen du transport.

Aussi bien du point de vue des intervenants - pratiquement tous les ténors du secteur ont apporté leur contribution - que des participants, ce congrès peut être considéré comme un succès. Parmi les conférenciers, on retrouvait, entre autres, Etienne Schouppe, l'administrateur délégué de la SNCB, et René Soenen, directeur du Département Matériel de la SNCB, le commissaire



européen Karel Van Miert et l'ancien ministre des Communications Herman De Croo (pour ne citer que les Belges les plus connus). Trois ateliers ont accueilli des discussions sur la politique européenne du transport, la concurrence dans le transport de marchandises et le rôle des wagons privés dans le développement du transport de marchandises par le train. B-Cargo News a suivi ce congrès avec attention et livrera un compte-rendu détaillé dans sa prochaine édition.

Nomenclature Harmonisée des Marchandises (NHM): Premier rectificatif

Le Conseil de coopération douanière a décidé d'apporter, au 1er janvier 1996, un certain nombre d'amendements à la nomenclature annexée à la convention internationale sur le Système harmonisé de désignation et codification des marchandises (SH). Ces modifications tiennent compte:

- des demandes formulées par plusieurs pays;
- de la suppression des codes à 6 chiffres relatifs aux marchandises faisant l'objet de très peu d'échanges au niveau du commerce international;
- de l'évolution de la technique.

Comme le SH constitue le document de référence de la Nomenclature harmonisée des marchandises, les chemins de fer éditeront un premier rectificatif de cette nomenclature qui entrera en

vigueur le 1er janvier 1996. Très schématiquement, les changements opérés peuvent être présentés comme suit:

- adaptations dans le secteur des produits chimiques (modifications et suppressions de codifications existantes, introduction de nouvelles codifications);
- simplifications dans le secteur du bois avec le regroupement d'essences tropicales sous un même code;
- simplifications dans les produits sidérurgiques avec la suppression des critères d'élasticité pour les produits laminés plats.

Il est donc recommandé de consulter ce rectificatif avant de faire figurer un numéro de code sur un document de transport, plus particulièrement lorsque la marchandise à acheminer ressort de l'un des trois secteurs précités.



Jean-Pierre Demeunynck,
Chef du Service Logistique
Benelux chez Solvay

**"C'est parce que le transport par rail
nous offre la plus grande sécurité que
nous avons choisi B-Cargo."**

Lors du transport de produits chimiques, c'est la sécurité qui prime. Voilà pourquoi, Jean-Pierre Demeunynck a fait appel à B-Cargo.



Conséquence ? L'année passée, Solvay a confié au rail une quantité importante de marchandises destinées au marché national et international. A chaque fois, B-Cargo a répondu de façon irréprochable à la demande.

En effet, le train est parfaitement adapté à ce type de transport qui nécessite une approche préventive. Sa propre infrastructure, la solidité du matériel, les règles à suivre, les normes strictes, le sérieux des contrôles, le personnel parfaitement formé ainsi que le système de gestion électronique GEM (qui permet, entre autres, le suivi des wagons), tous ces points forts permettent au rail d'obtenir les meilleurs résultats sur le plan de la sécurité.

B-Cargo peut également devenir votre partenaire. Un partenaire qui vous garantit non seulement la plus grande sécurité lors du transport des marchandises dangereuses mais qui vous offre aussi un service global: des procédures sérieuses de prévention, une définition précise des responsabilités et des assurances parfaitement adaptées.

Pour plus d'informations, formez l'un des numéros de téléphone de B-Cargo.



LA NOUVELLE VOIE DANS LES TRANSPORTS EUROPÉENS

B-Cargo dans votre région: Bruxelles - Tél. 02/525.26.24 • Charleroi - Tél. 071/60.23.60 • Liège - Tél. 041/23.63.13
• Antwerpen - Tél. 03/272.07.22 • Gent - Tél. 09/241.23.61 • Brugge - Tél. 050/38.81.64

Siège central de B-Cargo: Bruxelles - Tél. 02/525.46.62

B-Cargo à l'étranger: Köln - Tél. (49)221/13.47.61 • Basel - Tél. (41)61/27.27.285 • Paris - Tél. (33)1/42.09.13.13