

ACTUEL

Septembre '86

L'information des cadres de la SNCB

N° 3

A black and white photograph of a building facade. The upper part shows three windows with dark panes. Below them is a large, bold sign that reads "nouvelles frontières". Underneath the sign are three doorways. The central doorway is the largest and contains several posters. The left doorway is partially visible and has the text "LES ERES" on it. The right doorway is mostly in shadow.

nouvelles frontières

LES
ERES

NOUVELLES
FRONTIERES

nouvelles
frontières
PROPOSER
une offre
d'abonnement
à l'ACTUEL
à l'adresse
suivante
ACTUEL 1986
AMSTERDAM T

voir
LEADER DE LA
Transport - Services
New York - C.S.A.
By Plane - Your Choice
ADDRESS 1986

nouvelles
frontières
PROPOSER
une offre
d'abonnement
à l'ACTUEL
à l'adresse
suivante
ACTUEL 1986
AMSTERDAM T

PARLETTE
99500

Libéralisation des transports:
L'Europe accélère

SOMMAIRE

NUMERO 3

SEPTEMBRE 1986

LA TETE FROIDE

Beaucoup parmi nous ont déjà rangé leurs congés annuels dans le tiroir aux souvenirs, tandis que ce mois de septembre est attendu non sans une certaine inquiétude: le second semestre de l'année sera, selon toute vraisemblance, celui des "grandes manœuvres", avec des décisions fondamentales pour l'avenir de l'entreprise.

Derrière nous, une certaine idée, une certaine image du chemin de fer vivent leurs derniers moments. Devant nous, l'inconnu soulève beaucoup de questions, d'autant que les commentaires issus de "vents favorables" étalés dans bon nombre de journaux tant du nord que du sud du pays n'ont en rien apaisé les inquiétudes des premiers concernés: les Cheminots.

Parvenus, selon toute vraisemblance, au seuil de l'annonce des décisions, il convient plus que jamais que nous gardions la tête froide. Car le succès de la mutation qui s'annonce dépendra avant tout de notre volonté de réussir. Au-delà de l'énoncé des mesures prises importe en effet notre propre engagement. Et il FAUDRA réussir, car l'évolution de l'opinion publique montre que celle-ci n'accepte plus des interventions financières de l'Etat croissant d'année en année "sans raisons": à nous de prouver que la rentabilité sociale du rail et l'économie de l'exploitation sont compatibles, d'accroître notre image de marque d'un transporteur de biens et de personnes à haut niveau de sécurité; à nous enfin de convaincre l'opinion publique qu'il est grand temps de mener dans ce pays une politique prenant clairement en compte le coût réel de chaque mode de transport.

Septembre est le mois des récoltes des fruits. Nous avons donc goûté les fruits traditionnels du rail - voyageurs, marchandises et colis - qui ont mûri durant ce premier semestre. Sans vous dévoiler le contenu des pages qui suivent, nous pouvons d'ores et déjà vous dire que les fruits ont un goût plus amer et sont de taille moindre qu'en 1985. Nous clôturons le premier semestre avec une baisse assez sensible, principalement dans le transport de biens, sans que les grèves de mai d'ailleurs expliquent à elles seules ce recul. Les responsables de la Direction Commerciale commentent et analysent la situation.

Sachez enfin que le dernier Conseil européen des ministres du Transport a décidé d'accélérer en 1987 la libéralisation du marché des transports. Ce qui va placer le rail dans une compétition accrue avec ses concurrents.

Les mois qui viennent ne seront pas tristes ...

LES RESULTATS DU PREMIER SEMESTRE '86 :

Les marchandises	3
Les voyageurs	8
Les colis	9

LES FIBRES OPTIQUES EN SIGNALISATION

11

LES DEPENSES PUBLIQUES

14

ANVERS - LILLE DIRECT LE 28 SEPTEMBRE

17

LIBERALISATION DES TRANSPORTS :

L'Europe accélère

18

TRANSURB CONSULT : C.A. EN HAUSSE

20

LES ECHOS

21

LA CARTE IC-IR '86

22

ACTUEL

L'information des cadres de la SNCB

Mensuel de la SNCB de diffusion interne.

Rédaction: D.G. 04-1 section 50. Tél. 911/2065 ou 02/525 20 65.

Réalisation: Imprimerie centrale de la SNCB.

Toute réclamation concernant l'envoi est à adresser à E 11-23 (Factage général) section 60. Tél. 911/4460 ou 02/525 44 60.

1986: Les marchandises en crise?

Un entretien avec Albert Counet

Coup de froid, chez les responsables de notre secteur des marchandises. Au vent de l'optimisme né des bons résultats de 1985 a succédé l'inquiétude devant l'actuel tassement du marché des transports, principalement là où le rail est fort, c'est-à-dire dans l'industrie lourde.

On pense à la Direction Commerciale que ce recul n'est que temporaire, car les indicateurs économiques n'annoncent pas une véritable dépression, mais seulement une régression temporaire.

Actuel a interrogé Albert Counet, l'un des responsables commerciaux du secteur marchandises de la Société. Il nous explique les raisons du recul de ce premier semestre. Cet homme de marketing se définit comme un optimiste raisonné, et montre que les grèves de mai n'auront eu qu'une portée limitée dans les résultats du semestre. Mais notre interlocuteur de plaider pour plus de marketing à la SNCB, afin que nous venions sur le marché avec des produits de transport réellement adaptés à la demande. Nous occupons 50 % du marché du transport de l'industrie lourde, mais ... 6 % dans les autres secteurs: c'est



dire la nécessité de nous adapter, de nous diversifier.

Nous ne devons pas "faire" du chemin de fer, mais bien apprendre à être des

logisticiens, dit encore Albert Counet.

Le client est roi, surtout dans la concurrence actuelle: à nous de le séduire.

ACTUEL: Vous vous attendiez à une année 86 qui confirme la hausse de 1985. Ce n'est pas le cas. Il y a un recul quasi général sur vos produits. Le plan TOP vient pourtant de démarrer... A.C.: Il est encore trop tôt pour mesurer l'influence du Plan TOP, car il a démarré en juin et c'est un plan à long terme. Les résultats du premier semestre sont effectivement négatifs, tant par rapport à l'an dernier que par rapport aux prévisions, dans un environnement censé être en amélioration. L'explication est la suivante: les indicateurs économiques sont favorables; diminution des taux d'intérêts, diminution du dollar et diminution du coût de l'énergie. Tout cela devrait entraîner la reprise économique, notamment dans les investissements et la consommation.

Le Conseil Central de l'Economie le confirme: l'investissement se porte bien, les décisions des investisseurs sont favorablement orientées. Mais il faut traduire cela en terme de transports; et l'on constate qu'il y a un décalage entre les décisions d'investir et le moment où l'investissement commence à porter ses fruits, en matière de produits lancés sur le marché, donc à transporter. Aussi, l'amélioration du climat économique visible depuis le dernier trimestre de 1985 ne sera effective en termes de production industrielle que dans le courant de l'automne prochain.

Mais ce n'est pas la seule explication de notre recul: la production d'acier, censée selon les experts rester stable ou même être en léger progrès, connaît une baisse généralisée en Europe

(moins 10 % depuis le début de cette année en Belgique). 10 % d'acier en moins, cela signifie moins de minerais, moins de charbon à coke, moins de coke à transporter, moins de produits finis à expédier... La grande exportation — un marché sur lequel notre part est importante — a chuté radicalement. Au premier semestre, il y a 15 % de recul des exportations de la CEE vers les Etats-Unis. Tout cela explique le non-respect des prévisions!

Un autre élément nous désole — comme il doit désoler les écologistes d'ailleurs, mais pour d'autres raisons!: les centrales nucléaires assurent maintenant 70 % de la production d'électricité du pays et fonctionnent parfaitement, sans le moindre pépin, et avec une souplesse à laquelle les électriciens eux-mêmes ne s'attendaient

pas, qui permet de moduler la puissance. Les électriciens peuvent donc produire plus sur base nucléaire, le reste utilisant le charbon, les produits pétroliers (quasi plus) et le gaz résiduel de la sidérurgie. Or on ne transporte pas des millions de tonnes d'uranium!

Donc, le point noir est pour nous l'industrie lourde dans ses composantes "combustibles solides" et "minerais/acier". Nous nous en tirons un petit peu mieux dans les flux de transport liés à la réorganisation des entreprises sidérurgiques — nous battons les records pour la fonte liquide — et nous transportons pratiquement tout ce qui s'échange entre l'Arbed et le bassin de Charleroi.

ACTUEL: Le recul affecte-t-il aussi les autres chemins de fer?

A.C.: Il y a un recul assez général, même en excluant la part due aux grèves de mai. La situation est par exemple comparable pour la SNCF qui annonce des reculs de l'ordre de 8%. Mais dans cette grisaille, il y a malgré tout des signes positifs: ainsi, les recettes continuent à bien se comporter. La perte en volume transporté est de 12,5% au premier semestre 86 mais la perte en recettes est de 9%. Il y a aussi une augmentation de la distance moyenne transportée (de 112,8 km à 116,3 km).

ACTUEL: La concurrence est-elle aussi affectée par la baisse?

A.C.: Sur les volumes totaux, oui. Vous savez, sur le marché des marchandises, les mutations d'un mode de transport à un autre ne sont pas très rapides. On ne passe pas de 40 à 50% de part du marché subitement. Cela se fait progressivement à raison de 2 ou 3 points par an, grâce à une politique agressive de prix par exemple. Après avoir gagné des points, on essaie de valoriser la position acquise en augmentant les recettes. On négocie donc les prix avec fermeté, ce qui entraîne un effritement progressif de la part de marché, et ainsi de suite! Il faut donc toujours rechercher un équilibre entre la part de marché et la recette supplémentaire, l'ensemble devant bien sûr rester positif. Et bien évidemment, nos concurrents sont confrontés au même problème!

C'est plus complexe pour le chemin de fer: les marchés qui se tassent en ce moment sont les marchés où le rail est extrêmement présent. Les

marchés nouveaux (l'industrie légère p.ex.) sont moins touchés par ce tassement. Le chemin de fer souffre donc, la voie d'eau aussi car elle occupe le même créneau que nous. La route par contre souffre moins parce qu'elle s'adresse à un créneau moins en récession que le nôtre. Mais il y a un autre élément qui me préoccupe encore plus: depuis janvier, la chute des produits pétroliers a donné un avantage concurrentiel à la route et à la voie d'eau. Et nous rencontrons de très grandes difficultés pour adapter nos prix aux nouvelles conditions du marché en raison de notre situation financière. La baisse du gas-oil routier de près de 40% représente pour nos concurrents de la route un avantage de 7 à 8% sur leur prix de revient. Que va faire le routier? Soit attaquer le marché avec 4 ou 5% de baisse sur ses prix, soit restaurer sa marge bénéficiaire et se contenter d'une baisse de 2% sur ses prix, le reste allant dans sa marge bénéficiaire. Cette dernière attitude prévaut dans la réalité, et les prix des routiers ont baissé de 2,5 à 3%.

Nous pouvons dire que l'ensemble des contrats pour cette année est renouvelé de manière satisfaisante.

Si nous rencontrons d'énormes difficultés à adapter nos prix, c'est d'une part parce que nous "crevons" sous les besoins d'argent, parce que nous avons des impératifs budgétaires, et d'autre part parce que nous n'avons pas encore réalisé les progrès de productivité qui nous permettraient d'ajuster nos prix de vente grâce à la compression de nos coûts (rappelez-vous les objectifs du plan TOP!).

Vous voyez que tout cela est très difficile. La voie d'eau par exemple avait obtenu lors de la flambée des prix pétroliers qu'une surtaxe fuel soit incorporée dans le prix du transport. Cette taxe a représenté jusqu'à 15,8 centimes par tonne et par km. Charleroi — Anvers (\pm 110 km) fait donc 17 à 18 francs la tonne qui s'ajoutent à un prix total de 160 à 170 francs, soit environ de 10% de surtaxe. Cette surtaxe, nous l'avons incorporée dans nos prix — nos prix de concurrence. Actuellement, vu la baisse des prix pétroliers, cette surtaxe

ne représente plus que 3,5 centimes. Le client nous demande alors de faire un effort pour rester aligné sur les prix de la concurrence sur une relation... où nous avons p.ex. 90% du marché. Nous sommes donc placés devant le choix de maintenir le niveau de prix en compromettant la part de marché ou de maintenir la part en "aménageant" le prix.

ACTUEL: ... Sans compter la question de l'imputation à l'usager du coût de l'infrastructure!

A.C.: C'est un débat fort délicat mais d'une grande technicité. Pour simplifier, disons que nous déplorons surtout le manque de clarté. La voie d'eau par exemple paie un droit de navigation de 0,10 franc par tonne et par kilomètre, alors que le chemin de fer se voit imputer la totalité de ses charges d'infrastructures. Si nous ne supportions pour l'ensemble de cette infrastructure que ces mêmes 0,10 F, le "déficit du chemin de fer" dont se gaussent certains journaux serait réduit de plusieurs milliards de francs par an!

ACTUEL: Mais la route paie des taxes (taxe de circulation, accises sur le gas-oil, etc.) ...

A.C.: Il ne s'agit pas de recettes fiscales affectables que je sache! Vos impôts sur le revenu ne servent pas à couvrir les frais collectifs de votre seule famille. C'est un peu comme si on voulait que les accises sur l'alcool ne servent qu'au financement des cures de désintoxication, et les droits sur le tabac au traitement des bronchiteux!

ACTUEL: Dans les secteurs neufs pour le rail, y a-t-il des catégories où nous enregistrons aussi une baisse?

A.C.: Nous avons connu quelques problèmes avec les engrais. En raison des conditions climatiques, la campagne de transport des engrais a commencé fort tard cette année, et nous nous sommes "plantés" parce que nous avons cessé de transporter durant trois semaines. Nous ne récupérerons pas ces tonnages-là.

Un autre point nous préoccupe: c'est l'agressivité de la SNCF en faveur du port céréalier de Rouen et bientôt du terminal sucrier de Dunkerque. On ne peut certes pas reprocher à la SNCF de mener une politique en faveur de l'intérêt national, mais on peut le déplorer quand on se donne pour vocation d'être transporteur international et de vouloir "faire" l'Europe! La SNCF pose beaucoup de problèmes à ses partenaires pour le moment en raison de l'intransigeance de ses positions commerciales. Elle continue à poser des exigences de hausse dans un marché en baisse, ce qui ne facilite pas le débat avec la clientèle. Les Allemands, par contre, ont changé leur fusil d'épaule. Ils admettent des révisions de leurs prix à la baisse, mais "à l'allemande", c'est-à-dire pour autant que soient obtenus des gains de productivité qui permettent de comprimer les coûts. Nous allons d'ailleurs bientôt réaliser "un gros coup" avec eux, entre Anvers et la Rhur.

ACTUEL: Des variations saisonnières viennent-elles s'ajouter aux variations actuelles du marché?

A.C.: Pas à proprement parler. Mis à part les engrais, nous n'avons pas connu cette année d'accidents saisonniers mais un simple recul classique sur juillet et août, en raison des congés annuels.

ACTUEL: Comment se présente le second semestre? Allez-vous devoir renégocier des contrats?

A.C.: Non. Les grandes négociations se passent plutôt en décembre, mars et juin, suivant l'échéance des contrats conclus. Nous pouvons dire que l'ensemble des contrats pour cette année est renouvelé de manière satisfaisante. Il y aura toutefois des répercussions en volume transporté. Nous avons été obligés, en raison de notre situation financière, de négocier très durement, de façon à éviter l'avalissement des prix. Nos vendeurs savent qu'un million de francs abandonné au client coûte un emploi à la Société. Dans ce combat, nous allons certainement laisser des points de parts du marché. Nous l'avons fait dans le cadre d'une stratégie à terme, parce que nous pensons que le niveau très bas des prix pétroliers ne se maintiendra pas. En 6 mois ou en 3 ans, mais cela se redressera! Or, si l'on baisse les prix maintenant, il n'y aura pas de rattrapage automatique quand le pétrole remontera, mais bien une négociation très dure pour récupérer centime après centime. Nos vendeurs auraient préféré aligner les prix sur la concurrence afin de conserver nos parts de marché, les responsables du secteur ont préféré jouer sur le niveau des prix à long terme, en se disant que, d'une part, les volumes de transport devraient augmenter à terme, et que d'autre part, la dépression n'est que temporaire puisque les indicateurs économiques sont positifs, à en croire les analystes. Le marché devrait donc se raffermir, la concurrence va avoir tendance à remonter ses prix... Et nous serons là avec un niveau de prix satisfaisant. Nous pourrions à ce moment argumenter sur la stabilité de notre politique, sur sa continuité. A court terme, cette stratégie devrait nous faire perdre du volume; mais elle devrait être payante à long terme. Or, nous vivons, nous travaillons sur le long terme.

ACTUEL: Regagner du terrain, c'est diversifier l'offre, s'adapter à la demande, faire plus de publicité?

A.C.: Pour répondre, il faut réécrire l'histoire. La SNCB a débuté à une époque de monopole. Elle produisait un service (était-ce vraiment un "service"?) et se préoccupait peu de rechercher des clients, puisque les clients achetaient ce service tel qu'il était conçu. Cette situation sans concurrence a duré jusqu'à la fin de la deuxième guerre. Puis est venue la route et les camions: 110 000 en 1950, 400 000 aujourd'hui, et quelle évolution technique! Les tonnages unitaires de l'époque n'ont plus rien à voir avec ceux de maintenant. Les dirigeants du chemin de fer ont certes compris que quelque chose changeait, mais ils étaient surtout des techniciens peu au fait des choses de l'économie. Ils ont simplement

essayé de produire un service un peu meilleur, mais sans se préoccuper vraiment de ce que le marché demandait. Nos parts de marché ont continué à s'effriter et la concurrence, principalement le camion, s'est implantée.

Troisième phase: fin des années '60, sous la pression des premiers économistes dans l'entreprise, on a essayé d'améliorer le produit, mais toujours dans une optique interne. Nous concevons un produit et le client doit s'y adapter. Nous essayons de forcer la vente, sans réellement adapter le produit à la demande. Nos vendeurs avaient une conviction extraordinaire et se sont évertués avec un certain succès à vendre un produit qui n'était pas excellent.

A la fin des années '70, nous nous trouvons avec un produit qui correspond peu à la demande et avec une force de vente un peu essouffée à force d'utiliser toujours les mêmes arguments. Cela s'appelle un *marketing de l'offre* et il n'est bon que si l'on détient un monopole ou un "avantage commercial décisif".

Aussi préparons maintenant l'avenir en deux temps de réflexion.

1. Il faut introduire un véritable concept de *marketing de la demande* au sein de la SNCB. Nous en faisons certes déjà, mais comme Monsieur Jourdain fait de la prose, d'une façon pas toujours très logique ni cohérente. Nous devons nous fixer fermement des pistes. Nous prenons en ce moment la bonne orientation, mais nous sommes toujours handicapés par nos coûts de production. Il faudra donc encore travailler sur les gains de productivité.

2. Il faut enfin se demander ce que le marché demande, et lancer sur le marché des produits aptes à satisfaire cette demande. La plan TOP est le meilleur maillon d'une chaîne qui va dans ce sens-là, parce que le marché formule trois exigences:

Qualité: même si nous n'avons pas l'ambition d'être DHL, nous devons aller suffisamment vite sur notre créneau.

Fiabilité: il faut que le service rendu soit exactement le service vendu.

Les trains d'axe: la structure ferroviaire n'est pas encore vraiment mûre pour ce genre de produit.

Compétitivité: vous pouvez être très bon, très fiable, si vous êtes trop cher, vous ne serez pas présent sur le marché.

Pour le moment, nous ne sommes pas encore assez bons, nous ne sommes pas encore très fiables, nous devons dès lors être très bon marché pour compenser. Si nous étions plus fiables,

un peu plus rapides, nous pourrions vendre plus cher en étant plus attractifs sur le marché. Nous serions en outre plus rentables. Pour rencontrer ces objectifs, il faut promouvoir de nouveaux produits, comme les trains d'axes p.ex.: dire que l'on va de Belgique vers la France n'a plus aucun sens. Car aller d'Anvers à Lyon n'équivaut pas à aller de Liège à Bordeaux, même si distances et tarifs officiels sont identiques. C'est un autre marché, une autre concurrence, d'autres types de marchandises, un autre service. D'où l'intérêt du train d'axe, qui va d'une zone économique à une autre zone économique avec des critères spécifiques: Benelux - Rhône-Alpes, Belgique - Autriche, Belgique - Scandinavie ...

Le client a besoin de croire à nouveau à ce que nous lui disons.

Fin octobre, nous démarrons le produit suivant: on enlève les wagons le jour A vers 17-18 h chez un expéditeur au nord du sillon Sambre-et-Meuse, et ils sont livrés chez le destinataire de la région Rhône-Alpes le jour C à 9 heures du matin. Pour ce nouveau produit de qualité suffisante, fiable et attractif dans ses tarifs, nous avons pré-chiffré les économies dans le coût de production.

Nous avons l'ambition de lancer chaque année deux produits similaires. Et il ne faut pas nécessairement un train par jour: songez que l'on peut livrer le lundi matin en Autriche - un moment où le destinataire ne reçoit aucun camion vu que les routiers ne circulent pas le week-end - en partant vendredi soir! Economie de triage, économie de rotation du parc, délai raccourci: il y a là un marché considérable. Mais il faut se battre avec les autres réseaux parce que la structure ferroviaire traditionnelle n'est pas encore vraiment mûre pour ce genre de produit. Elle est encore dominée par des techniciens qui ne voient pas d'un bon œil des services modulés.

Un service qui se répète chaque jour de la même façon est sans doute le plus facile à organiser, le plus économique aussi, je veux bien le croire, mais ce n'est pas celui qui peut satisfaire la demande du client.

ACTUEL: Quel message donner aux responsables des gares de formation et des services d'exploitation?

A.C.: Aux responsables des gares, rien,

car ils font leur boulot consciencieusement et efficacement. Aux collègues des services organisateurs de l'exploitation - avec lesquels nous collaborons de plus en plus heureusement - c'est de continuer à nous parler, de renforcer le dialogue, de bien prendre conscience que leur mission n'est pas de faire rouler un train, mais bien de mettre en œuvre un produit apte à satisfaire la demande.

Je leur demanderai de lire un ouvrage de marketing une fois de temps en temps! Nous devons prendre conscience que notre métier n'est pas de "faire du chemin de fer", mais bien de s'intégrer dans la chaîne logistique du client. Le client nous achète une prestation de transport qui s'intègre

efficacement dans sa propre chaîne de fabrication ou de commercialisation de ses produits.

Plutôt qu'organiseurs de transport, il faut apprendre à être des logisticiens. Mes collègues de l'exploitation sont d'excellents organisateurs de transport, mais ils doivent savoir que le marché demande autre chose.

ACTUEL: Peut-on déjà dire 2 ou 3 mots sur l'accueil du Plan TOP par la clientèle?

C'est encore trop tôt. Le Plan TOP a été présenté à un moment extrêmement délicat. Si la campagne d'information et de promotion de l'image de marque a été correctement faite, nos vendeurs sont arrivés... en pleine grève. Inutile de vous dire qu'ils ont été bien reçus par la clientèle! Mais nos exposés devant les fédérations professionnelles ont été extrêmement bien accueillis. Le délégué de la fédération des industries chimiques nous a avoué qu'il ne nous croyait pas capables d'aller aussi loin dans la recherche de la satisfaction de la clientèle. Il a ajouté - in cauda venenum - que le plan Top devait encore faire ses preuves sur le terrain. Mais ce plan tiendra le coup, parce que nos voisins font la même chose, à des degrés différents et avec plus ou moins de succès. Ce train qui vient d'être mis sur les rails doit encore prendre sa vitesse de croisière. Ainsi, avec Intercargo, la DB atteint un taux de fiabilité de 99 %, alors que nous n'avions le premier mois

du plan Top qu'un taux de 95 % en moyenne. Au premier octobre, avec la SNCF, nous allons déjà vendre du délai garanti, d'abord pour un produit à l'ambition limitée, afin de nous "faire la main" prudemment. Une heure de retard sur l'horaire, et l'on remboursera 10 % du prix du transport! Sachez aussi que le Conseil d'Administration a mandaté un groupe de travail pour internationaliser le plan TOP.

Nous reparlerons de tout cela durant l'hiver.

ACTUEL: Quelle a été la part des grèves dans les résultats, et quel a été le comportement de l'acheteur?

A.C.: Le comportement de l'acheteur tout d'abord. Je dirais, méchamment, qu'il en profite! La concurrence est renforcée par la baisse des produits pétroliers, et nous avons été défailtants durant trois semaines dans certaines régions du pays. La clientèle ne rate pas l'occasion de se servir d'une telle situation. Cela dit, c'eût été pire encore au mois de juin, mois de fin de trimestre. En plus, le climat a été clément et les éclusiers n'ont pas débrayé, ce qui, d'une certaine manière, eut coincé la clientèle et nous eut protégé (mais c'est un peu machiavélique...).

ACTUEL: Des acheteurs qui ne reviendront pas?

A.C.: Je ne dirais pas cela, car je suis d'un optimisme raisonné. Quelles sont nos parts du marché actuel? 50 % dans l'industrie lourde, 6 % dans le reste de l'industrie. L'acheteur va faire ses comptes: nous l'avons gêné, perturbé, c'est vrai. Heureusement, beaucoup d'entreprises avec lesquelles nous traitons travaillent avec un certain niveau de stock. Ceux qui ont été perturbés durant trois semaines entières ont été finalement peu nombreux et restreints à une aire déterminée: Charleroi et La Louvière. Ailleurs, nous avons pu assurer un minimum de priorités. Ils ont été dépannés par la concurrence, des relations de reconnaissances se sont établies et une partie du transport a été confiée à nos concurrents. Faudra-t-il trois mois, trois ans pour qu'ils reviennent? C'est difficile à dire mais nous les récupérerons car dans le créneau de l'industrie lourde, nous sommes très efficaces et économiques. Nous devons rassurer nos

clients. Et j'apprécierais beaucoup que nos organisations syndicales fassent de même! Parce que le client a besoin de croire à nouveau à ce que nous lui disons!

Dans d'autres créneaux, nous n'avons que 6% de part du marché, autant dire rien. On risque là de perdre des clients, mais le potentiel total est tel qu'une action appropriée sur un bon produit (TOP) doit nous permettre de compenser cette perte.

En tout cas, pour le secteur marchandises de l'entreprise, nous estimons la perte directe due aux grèves à 2 500 000 tonnes sur un total de quelque 72 millions par an. Cette perte directe devra être complétée par les pertes indirectes — appelons-les de "mauvaise humeur" de quelques centaines de milliers de tonnes. En recettes, le manque à gagner sera d'environ 600 millions. A court terme, c'est un très mauvais point, mais à long terme, on devrait être assez forts pour récupérer nos positions. Nos vendeurs devront être encore plus convaincants que d'habitude et mettre un frein à leurs revendications de hausse, mais c'est un "challenge" qui doit les stimuler.

ACTUEL: 1992 devrait sonner la libéralisation du marché européen des transports. Comment le chemin de fer va-t-il répondre à ce défi?

A.C.: La concurrence va devenir plus vive... si les réseaux ne font rien! 1992, cela nous donne quand même un certain délai pour prendre des mesures. La première de ces mesures consiste à supprimer des arrêts aux frontières. Au plan technique, des protocoles d'échanges ont été signés avec les réseaux voisins, pour ce que l'on appelle "la visite de confiance" (le train venant de l'étranger est accepté, tel quel, confiance étant faite au réseau expéditeur). De plus, des démarches en cours visent à créer des liaisons transfrontières quotidiennes entre nos centres de triage et les gares de triage étrangères. Toutes ces mesures constituent des réactions "préventives" à ce qui se prépare! Un exemple: à partir de cet hiver, les Allemands nous remettront des trains directs Cologne (Gremberg) — Anvers sans aucun arrêt, avec des horaires pré-établis. Cela fera plusieurs trains par jour.

En juin 87, on procédera à la création de deux lots (Nord-Belgique et Sud-Belgique) au départ de deux autres gares de triage allemandes. Le trafic sera en quelque sorte pré-trié, pré-mâché, en plus des directs sur Anvers. En échange, nous ferons également deux lots: sud et nord de l'Allemagne dans nos triages. Il y aura un gain de productivité. Donc s'il y a libéralisation des échanges pour nos concurrents, il faut savoir que les chemins de fer préparent la réplique.

Enfin, il faudra jouer la carte informatique, qui permet d'informer à l'avance des caractéristiques du matériel et positionne n'importe où un wagon expédié. On pourra aussi informer les expéditeurs des anomalies. En janvier prochain, nous commercialiserons "EASY". Les clients interrogeront directement nos ordinateurs sur leurs envois, moyennant rémunération de ce nouveau service. On en reparlera.

ACTUEL: Comment allez-vous réagir aux mesures européennes prises en faveur des routiers (charge sur essieu, temps de conduite assoupli, etc.)?

A.C.: Nous savons que les carnets de commandes des ateliers chargés d'adapter les camions aux nouvelles normes sont pleins. De notre côté, nous portons la charge sur l'essieu à 22,5 tonnes, à une vitesse de 90 km/h. Nous gagnons ainsi de 16 à 17% de charge utile. Mais il faudra le temps de moderniser le parc roulant et certains points faibles, de l'infrastructure.

ACTUEL: Les routiers sont-ils bien organisés?

A.C.: Leur force, c'est de pouvoir répondre très directement à la demande. Leur faiblesse, c'est de ne pas avoir de structure commerciale. Le client

peut faire pression sur les prix vu la multitude des exploitants et la concurrence qu'ils se font entre eux. C'est un drame pour le petit exploitant qui entame sa marge et "mange" son camion. Mais c'est une force pour le secteur en lui-même.

Nos concurrents les plus dangereux sont les petits exploitants, car les entreprises d'une certaine taille pratiquent des prix élevés. Nous avons toutefois une réponse: la massification du trafic diffus. Nous procéderons par étapes en regroupant le trafic sur des trains d'axes, en limitant le nombre de points de chute de nos expéditions. Nous offrirons ainsi au client l'avantage du train complet tout en maintenant la personnalisation du trafic diffus, le tout pour un prix intermédiaire entre les trafics complet et diffus. C'est cela l'avenir du trafic conventionnel.

Une autre réponse, associant le rail à la route consiste dans les techniques mixtes, containers ou caisses mobiles.

A côté de cela, nous devons développer toutes les solutions alternatives comme la prise & remise à domicile de charges complètes. Nous avons démarré ce service avec des moyens modestes, mais nous ferons dès cette année un chiffre d'affaires de 50 ou 60 millions sur ce créneau. Un service que nous faisons d'ailleurs ... avec des routiers locaux!

Les résultats marchandises du premier semestre 1986

	Tonnes (en milliers)	%	Recettes (en millions)	%
Industrie lourde	22 404	- 14,8	3 788,5	- 12,1
Industrie légère	7 114	- 6,9	2 497	- 2,8
Techniques mixtes	2 378	- 9,0	578	- 11,9
Wagons P vides	-	-	148,6	- 13,4
Totaux	31 898	- 12,7	7 013	- 9,1

Les chiffres simplifiés (en million de francs par ex.) expliquent l'éventuelle différence au total.

Pierre Vankeer (voyageurs):

1987 année de l'évaluation

Le service Voyageurs de la Direction Commerciale aborde le second semestre de 1986 avec moins d'optimisme qu'au début de l'année: on aurait constaté une certaine stagnation dans le trafic intérieur s'il n'y avait eu les arrêts de travail de mai qui handicapent les résultats. Le mois de juin se ressent également du mois précédent, d'autant plus que les prix de l'essence et du gas-oil routier ont singulièrement profité aux automobilistes.

L'année prochaine verra le lancement d'une grande étude d'évaluation du plan IC-IR. L'offre voyageurs future devra en tenir compte.

Un entretien avec Pierre Vankeer, service Voyageurs de la Direction Commerciale.

ACTUEL: Quelles constatations retirer du premier semestre?

P.V.: Regardons-le mois par mois. Nous voyons que le mois de janvier exprimé en v-km a été très bon (+ 3,9 %), le mois de février mauvais (- 2,2 %) — mais il faut tenir compte des compensations comptables d'un mois à l'autre — soit, pour les deux premiers mois de l'année, une hausse de 0,8 %. Ensuite, un statu quo pour mars et avril, exprimé d'ailleurs par rapport à une année passée relativement bonne, ce qui nous donne une hausse de 0,4 % pour les quatre premiers mois. Le mois de mai a été évidemment mauvais avec une baisse de trafic de 41,7 % comparée à mai '85.

ACTUEL: Y a-t-il des variations saisonnières?

P.V.: Nous savons bien sûr que juillet et août sont les gros mois de vente de billets, en raison des vacances. D'autre part, janvier 86 doit être comparé à janvier 85, un mois fortement perturbé par les chutes de neige.

ACTUEL: Voyons le premier semestre par branches de transport.

P.V.: Le premier semestre est caractérisé par une baisse générale par rapport à la même période de 1985. En trafic intérieur, on constate une baisse de 8,7 % (- 9 % pour les billets et - 8,5 % pour les abonnements). Le trafic international se caractérise par une baisse de 8,4 %. Mais, comme je l'ai déjà dit, la grève de mai a fortement influencé les résultats. Sans cette grève, la baisse eut été moins forte (- 2,7 % pour les billets en intérieur, - 3,8 % en international et - 1 % pour l'ensemble des abonnements).

Cela dit, pour les abonnements scolaires, on constate même une expansion. Elle est due à l'allongement de la période de scolarisation, à la multiplication des études dans tous les domaines et au fait que l'étudiant doit de plus en plus se déplacer pour fréquenter l'établissement de son choix.

Prenons maintenant le mois d'avril séparément. Il donne toujours en voyageurs-km une certaine diminution (- 0,1 %). Mais il faut garder à l'esprit qu'avril 85 a été le théâtre de

diverses manifestations qui ont généré du trafic. Il y a aussi une diminution du potentiel d'utilisateurs des billets à prix réduits. La raison est simple: le nombre des familles nombreuses est en baisse, les victimes de guerre aussi, et les critères d'obtention de la carte VIPO sont devenus plus sévères.

Il y a donc une diminution du potentiel des voyageurs bénéficiant de réductions imposées. A cela s'ajoute pour '86 l'absence de grandes manifestations ponctuelles comme il s'en est produit en 85.

En international, pour avril, il y a 3 % de hausse, et nous savons que le trafic sur Paris se porte bien.

ACTUEL: Sur quelle catégorie de voyageurs s'opère la majorité des transports?

P.V.: Nous parlons toujours de la théorie des 7/7. 4/7 pour les abon-

Les résultats voyageurs du premier semestre 1986

		Par rapport à 1985
1. Voyageurs-km (x 10⁶ fr.)		
Billets (Intérieur)	858,2	- 9,15 %
(International)	372,9	- 8,4 %
Total billets	1231,1	- 8,9 %
Abonnements	1774,3	- 8,5 %
Total billets + abonnements	3005,4	- 8,7 %
2. Recettes (x 10⁶ fr.)		
Billets (Intérieur)	2090,9	- 3,5 %
(International)	945,0	+ 1,2 %
Total billets	3035,9	- 2,1 %
Abonnements	2175,2	- 4,4 %
Total billets + abonnements	5211,1	- 3,1 %
Divers	232,4	- 7,6 %
Total général	5443,5	- 3,3 %

nements, 2/7 pour les billets et 1/7 pour l'international.

Le gros du transport se fait toujours sur les abonnements.

ACTUEL: La grève a sans doute affecté les recettes?

Nous avons procédé à une estimation du trafic réel de mai. Cette estimation indique une perte de 225 millions de v-km sur un total de 6500 millions. En recettes, nous chiffrons la perte à 370 millions, sur un total de onze à douze milliards de F.

De plus, il semble que le mois de juin a été plus mauvais que prévu. Il faut y voir sans doute les séquelles du mois de mai, sans compter la diminution du prix de l'essence, alors que nos tarifs sont restés identiques.

ACTUEL: Comment la clientèle a-t-elle apprécié les mesures prises en sa faveur?

P.V.: Ces mesures ont été appréciées à leur juste valeur.

C'est un geste que nous avons fait, et qui a été bien reçu par la clientèle. Toutefois, à côté des mesures de prolongation de la validité, nous avons dû régler certains cas particuliers, lorsque le client n'avait aucun intérêt à voir son abonnement prolongé (dates de congé, fin de l'année

scolaire, etc.). Aussi, dans ces cas-là, avons-nous remboursé "pro rata temporis" de la période non utilisée. Je ne dirais pas que nous avons pu contenter 100 % de la clientèle, mais certainement 90 à 95 %.

ACTUEL: La campagne de publicité pour l'offre IC-IR a démarré juste après la grève. Comment la clientèle a-t-elle apprécié cette campagne?

P.V.: Vous touchez là un point difficile apparu dans nos discussions. La campagne était programmée depuis longtemps mais a pu être reportée à temps. Toutefois, nous avons décidé de ne pas renoncer à cette campagne mais bien de la lancer dès qu'il y aurait retour à un service normal. Il fallait reprendre rapidement notre place sur le marché et regagner la confiance sérieusement ébranlée de la clientèle.

Le courrier reçu a montré un certain étonnement de la part de quelques personnes. Mais nous avons estimé qu'il ne fallait pas laisser passer trop de temps entre la reprise du trafic normal et la campagne de publicité: nous voulions la concomitance.

ACTUEL: A quoi faut-il s'attendre pour le second semestre. Y aura-t-il des nouveaux produits voyageurs?

P.V.: On ne peut pas inventer de nouveaux produits sur l'heure, avoir

des horaires et une nouvelle offre du jour au lendemain!

Mais, en tout cas, l'année 1987 devra être marquée par une étude d'évaluation globale de l'apport du plan IC-IR par rapport à la situation antérieure. Cela tant sur la qualité du service offert que sur le plan du trafic obtenu. 1987 sera l'année de l'évaluation. Et l'offre après cette étude devra en tenir compte.

ACTUEL: Vos impressions sur le second semestre 86?

P.V.: Nous ne sommes pas très optimistes pour ce dernier semestre même si un certain trafic doit se dégager durant les mois de juillet et août. Il faudra conquérir une clientèle nouvelle par des moyens appropriés et des formules neuves de voyages en train.

S.N.C.B.-COLIS: Septembre sera décisif

Le responsable commercial de SNCB-COLIS ne sourit pas. Œuvrant dans le secteur peut-être le plus contreversé de la SNCB, il avait cru discerner fin avril des signes encourageants pour les colis, avec une hausse de près de 3 % des recettes. Les arrêts de travail de mai ont amoindri les espoirs de reprise. Et Gilbert Mortaignie d'affirmer qu'un mois de septembre maussade confirmerait la perte définitive d'une partie de la clientèle. C'est donc l'attente.

ACTUEL: Quels résultats pour le premier semestre?

G.M.: Il faut comparer les chiffres jusque fin avril et après. Pour la période de janvier à avril, vous pouvez

constater que les recettes indiquent une amélioration générale (+ 2,89 %) due aux contrats (+ 5,49 %). Puis vient le mois de mai, avec des recettes qui ont chuté de près de moitié. Et si l'on regarde le mois de juin, on constate que cette baisse n'est pas terminée (- 16,22 %) et que l'effet de la grève continue à se faire sentir.

Pour 1986, nous avons entamé une action afin d'accroître notre clientèle cette année, et cela commençait en fait à porter ses fruits. Nous sentions que des clients perdus il y a trois ans commençaient à être de nouveau intéressés. Puis, les résultats de mai indiquent la forte baisse due aux grèves. Les centres routiers ont d'ail-

leurs eu besoin d'un certain temps pour retrouver une exploitation normale, en raison de l'engorgement des centres.

ACTUEL: Le mois de juin n'a donc pas effacé les conséquences de mai?

G.M.: Effectivement. A côté des clients définitivement perdus, d'autres — surtout à Bruxelles — nous ont dit qu'ils étaient allés vers nos concurrents pour pouvoir malgré tout transporter mais qu'ils reviendraient après les vacances afin de reparler de la situation à ce moment-là. Mais ils ont clairement dit qu'ils continueraient à travailler avec nos concurrents si la menace de grève persiste.

J'espère donc les voir revenir chez nous.

Mais, pour l'instant, une autre partie de la clientèle préfère répartir son trafic entre nos concurrents et nous-mêmes. Je crois en tout cas que le client qui choisira de revenir va d'abord "tâter" le terrain avant de se décider. J'ajoute cependant que pas mal de clients ne nous ont pas quitté parce que nous avons pu instaurer avec les moyens du bord un service de dépannage. Ils ont apprécié cela.

ACTUEL: Y aura-t-il des pressions sur les prix?

G.M.: C'est certain. Certains clients nous ont dit qu'ils voulaient bien revenir chez nous, mais à un niveau de prix moindre.

ACTUEL: Vos concurrents ont-ils modifié leurs tarifs?

G.M.: La concurrence routière représente une multitude d'entreprises, à la différence du chemin de fer qui est une entreprise unique. Certains ont effectivement profité de l'occasion en se présentant à notre clientèle presque comme le "Saint-Sauveur" et en faisant une offre pour garder ces clients à plus long terme. En tout cas, si le trafic du mois de septembre reste médiocre, cela signifiera que nous avons perdu définitivement de la clientèle suite à la grève.

ACTUEL: Quel est le reproche de la clientèle?

G.M.: Que nous ne sommes pas fiables! Nous avons essayé depuis un an de démontrer que nous respectons de bons délais de livraison, que nous avons un service fiable!

ACTUEL: Qu'allez-vous dire à vos vendeurs pour le mois de septembre?

G.M.: J'ai d'abord fait comparer les listings de clients de juin 86 et avril 86 pour détecter les clients perdus. Nous ferons de même pour les mois de septembre et avril 86. Nous allons poursuivre nos efforts pour récupérer ce qui peut l'être.

Ensuite, nous continuons à axer notre stratégie sur de gros clients offrant du trafic intéressant. Car je constate que la vente par correspondance est trop importante — ce sont de petits envois assortis de profits très bas. D'autre part, il est clair que les coûts des envois de 2 ou 10 kilos sont pratiquement les mêmes. Donc, nous devons trouver du trafic important qui dégage de meilleurs profits. Nous négocions en ce sens pour le moment avec une grosse firme.

ACTUEL: Que répondre à ceux qui nous reprochent de pratiquer des prix trop bas pour certains types d'envois?

G.M.: On ne peut reprocher cela que pour la vente par correspondance. Et il faut savoir que si nous le faisons,

c'est parce que nous sommes mis dans une situation impossible par la Régie des Postes qui pratiquent des prix incroyablement bas. Si la situation devait changer, nous serions les premiers à suivre l'évolution. D'autre part, nous constatons que la concurrence pratique parfois des prix plus bas que la SNCB, mais en ayant une structure de tarif différente, de sorte que le prix d'un envoi d'un type précis sera tantôt supérieur, tantôt inférieur au nôtre, selon notre concurrent.

ACTUEL: Comment voyez-vous le second semestre?

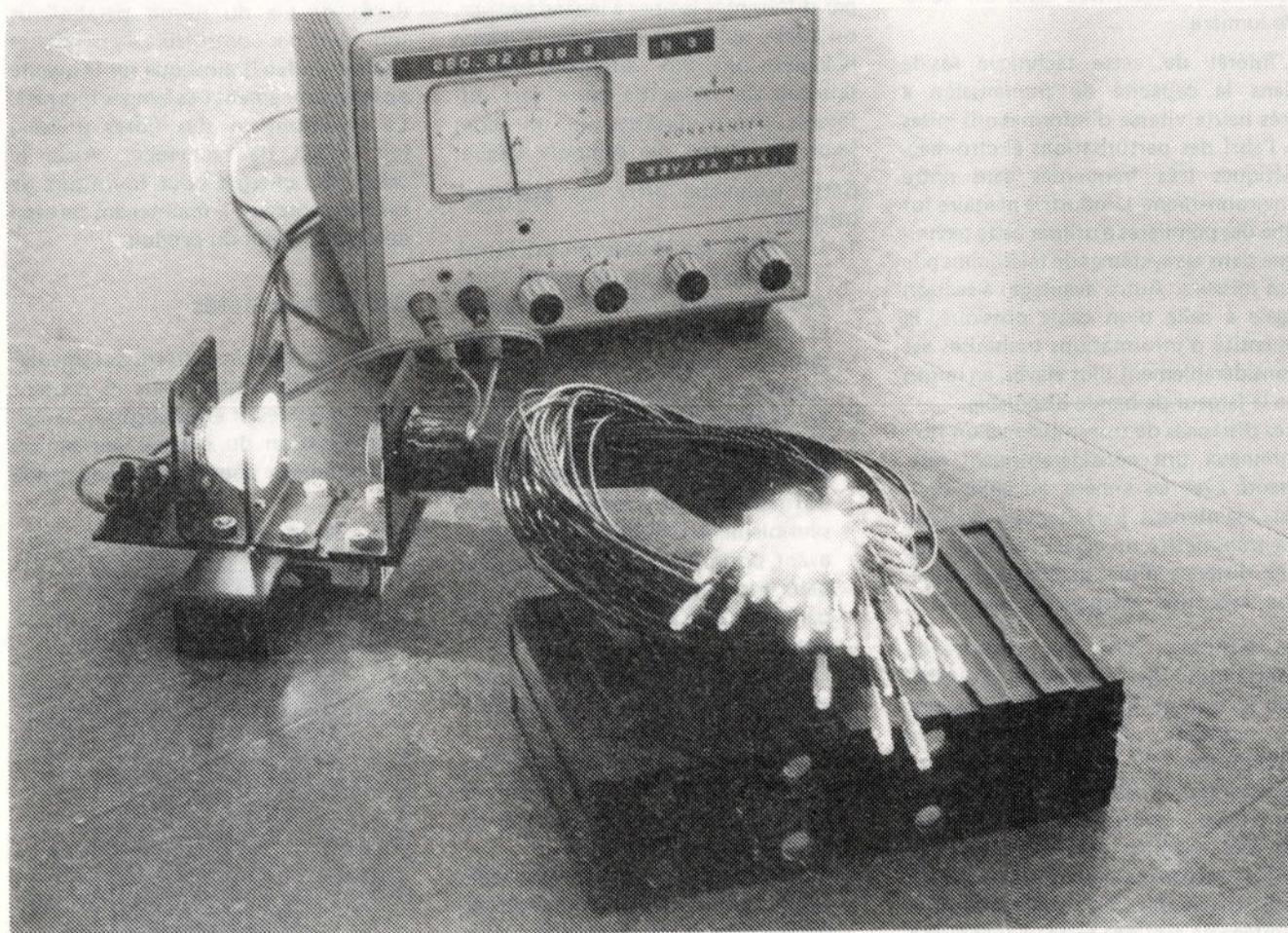
G.M.: Ce qui a été perdu est perdu. Nous devons maintenant attendre septembre, car les clients récupérés après mai, ne reviendront pas une deuxième fois s'il devait se produire encore des arrêts de travail, même avec une réduction de prix. Et les clients hésitants n'auront plus besoin d'arguments supplémentaires pour aller ailleurs! Le mois de septembre sera décisif.

SNCB-COLIS : Résultats du premier semestre 86.

	RECETTES (X 1000)	%	NOMBRE D'ENVOIS	%	TONNAGE	%
Trafic intérieur						
Tarifs normaux	234 131	- 18,80	739 205	- 16,87	13 791	- 40,98
Contrats	908 373	- 7,35	5 470 094	- 8,70	75 371	- 13,59
Tarifs spéciaux	8 785	- 16,94	70 292	- 18,13	2 295	- 30,35
TOTAL	1 151 289	- 10,01	6 279 591	- 9,86	91 457	- 19,69
Trafic international						
	222 447	- 0,68	614 847	- 10,80	13 659	- 12,28
TOTAL GENERAL	1 373 736	- 8,62	6 894 438	- 9,95	105 116	- 18,80

Le manque à gagner directement imputable à la grève est estimé par la Direction des Finances à 125 millions de francs.

Les fibres optiques en signalisation: Moins chères, plus performantes



L'utilisation de la technique des fibres optiques en signalisation n'est pas chose nouvelle à la SNCB puisque la Direction de l'Electricité et de la Signalisation l'utilise en signalisation dans des applications particulières depuis le début des années 1980. Cette technique offrant de très bonnes performances en efficacité et fiabilité a donc pu déjà faire ses preuves chez nos agents ayant en charge la signalisation du réseau. Le point sur huit années d'essais et d'application de cette technique à la SNCB.

Distinguons bien l'approche de cet article. Nous parlerons de l'application de la technique des fibres optiques en signalisation, les fibres étant utilisées pour l'acheminement de la lumière émise depuis une source lumineuse vers un dispositif donné. La lumière

ainsi transmise sert à former une figure lumineuse dont la lecture permet la transmission d'une information au conducteur du convoi.

Une autre application de cette technique réside dans l'utilisation des fibres optiques comme support de transmission d'informations codées, se substituant ainsi au câble classique en fil de cuivre par exemple. Cette technologie, issue du même principe mais complètement étrangère à la signalisation tant par l'usage fait de la propagation de la lumière que par la conception même du matériau utilisé, fera l'objet d'un article ultérieur. La seule application existant à l'heure actuelle à la SNCB de transmissions d'informations codées par câble optique est visible dans la jonction Nord-Midi. Il s'agit d'une installation expérimentale placée à la demande de la Bell Telephone. Nous y reviendrons ultérieurement.

La technique

Le principe de la propagation de la lumière dans une fibre est connu depuis longtemps. Les premières démonstrations publiques eurent lieu il y a presque un siècle. Les limites technologiques de fabrication ont confiné longtemps la fibre optique dans des utilisations très restreintes, dans les examens médicaux endoscopiques par exemple.

Le principe de la fibre lumineuse est basé sur la réfraction et la réflexion de l'onde lumineuse. La fibre est constituée d'un noyau de verre possédant un certain indice de réfraction. Ce noyau est enrobé d'une gaine de verre possédant un indice de réfraction inférieur. Le rayon lumineux dans le noyau, heurtant la paroi de séparation de ces deux qualités de verre, est réfléchi à condition que son angle

d'incidence soit petit (la limite dépend du rapport des indices de réfraction des deux matières).

Une fois introduit dans le noyau, le rayon lumineux est donc guidé par réflexions successives dans un canal de lumière.

L'intérêt de cette technique réside dans la capacité de transmission à très haute vitesse d'informations mises à l'abri des perturbations électromagnétiques très fréquentes dans notre environnement. L'industrie militaire fut une des premières à utiliser cette technique dans les systèmes de télécommande des missiles. Autre avantage: à section égale à celle d'un câble classique, la quantité d'informations transmises est considérablement plus élevée, en raison de la largeur de bande disponible.

Les distances de transmission d'un flux lumineux ont considérablement augmenté avec les années, au point qu'il est maintenant parfaitement possible de transmettre un signal lumineux sur une distance d'une dizaine de kilomètres avec une atténuation très faible.

La technique n'est pas exempte de contraintes: la fabrication est difficile et doit se faire en milieu exempt de poussière, des perturbations de transmission de signal peuvent être causées par la présence de poussières ou déchets de toutes sortes à l'entrée du câble comme à la sortie, les propriétés mécaniques du câble le rendent assez fragile dans les manipulations, le jointage de sections reste une opération très délicate surtout en milieu non protégé (réparation d'un câble cassé p.e.), tandis que la gaine plastique entourant le verre reste sensible à l'action des rayons ultra-violet.

Aucune technique n'est parfaite, les recherches ont justement pour but de diminuer les contraintes en élargissant les applications. Les qualités du produit l'emportent en tout cas sur ses défauts.

L'application

Les fibres optiques utilisées en signalisation ont pour fonction de transmettre un flux lumineux afin de former une figure à contenu informatif. Cet usage autorise l'utilisation d'une fibre de moindre qualité, employée sur des distances très courtes de quelques dizaines de centimètres. Elles sont employées essentiellement dans deux cas: dans les boîtiers d'indication de

vitesse en ligne et dans les boîtiers de chevrons indiquant la contre-voie. Les premières applications sur des boîtiers à numéros eurent lieu il y a huit ans à Jette et Zaventem. Au lieu de faire apparaître le chevron ou le chiffre par différentes lampes à incandescence, on guide, au départ d'une seule lampe halogène, un flux lumineux via un faisceau de fibres de verre vers différents points disposés sur un écran selon la forme du symbole désiré.

Cette technique offre les avantages suivants:

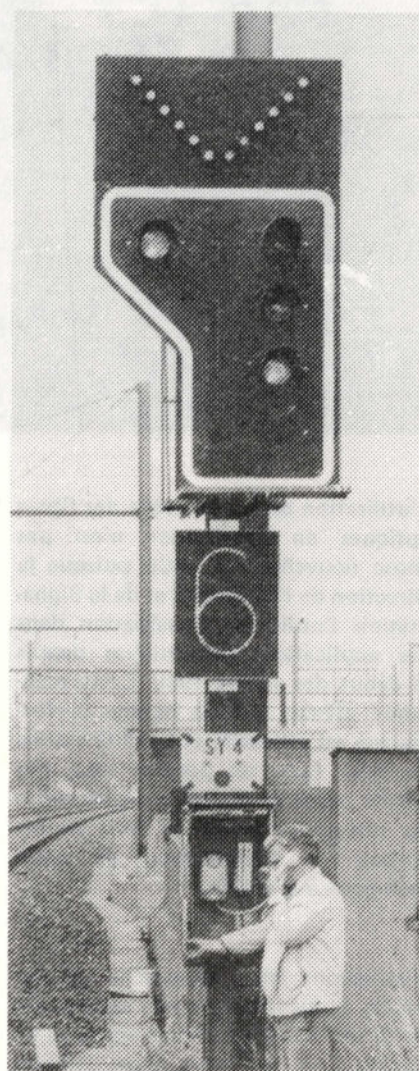
1. Le chiffre ou le chevron est formé d'un grand nombre de points lumineux (jusqu'à 100 par symbole). On obtient ainsi une forme continue dont les points se confondent et favorisent largement la lisibilité.
2. Le réglage est très aisé, vu qu'il n'y a qu'une seule lampe. Le matériel prend peu de place dans le boîtier dont la profondeur a été sensiblement réduite. Ainsi, la face avant portant le symbole lumineux peut être placée dans le plan du panneau des feux principaux du signal.
3. Le coût de l'ensemble est moindre: environ 16 000 francs contre 20 000 pour les unités à lampes.
4. L'entretien est plus aisé que sur les boîtiers à lampes. Les normes d'entretien ont pu être réduites de vingt-cinq pour cent.
5. En raison de la présence d'une seule lampe par symbole, le circuit de contrôle est conçu de la même façon que celui des feux principaux. Ceci a permis la suppression d'un modèle spécial de relais de sécurité utilisé précédemment.

La technique des fibres optiques fonctionne donc sur une large échelle sur notre réseau depuis le début des années quatre-vingt et semble donner toute satisfaction aux usagers, c'est-à-dire aux conducteurs du matériel. Reste que les responsables de l'implantation en signalisation continuent de travailler sur les moyens de pallier certaines difficultés. Ainsi n'a-t-on toujours pas trouvé de lampes halogènes tout à fait adéquates. Alors que le courant nominal d'une lampe fabriquée spécialement pour la SNCB est de deux ampères, les lampes utilisées pour le dispositif à fibres optiques (24 V, 70 Watts) - non spécifiquement conçues pour la SNCB - dépassent le niveau fixé. Dès lors, on alimente actuellement ces lampes en 18 volts afin de respecter

les deux ampères imposés par les relais d'intensité. Cette contrainte non résolue à ce jour diminue la durée de vie normale de la lampe tout en fournissant une lumière moins blanche. Les spécialistes se penchent aussi sur la durée de vie du miroir parabolique (qui n'est pas contrôlable en permanence comme un feu!) ainsi que sur la qualité de fonctionnement des lampes fournies. Le vieillissement des fibres utilisées fait l'objet de recherches. Aussi le cahier des charges pour fourniture de ces fibres prévoit-il maintenant un essai de vieillissement du produit.

Des filtres adaptés

Certes, les moyens existent de remédier à ces inconvénients, mais ils coûtent cher, en études et en application. Ainsi, la vérification du passage correct du flux lumineux dans une fibre demande



Cohabitation de l'ancien et du nouveau. 12 points seulement tracent le chevron de contre-voie.

la mise au point d'un amplificateur électronique rejoignant les normes en vigueur pour les relais. Ce dispositif n'existe encore qu'à l'état expérimental au laboratoire de signalisation de la Direction E.S. Des améliorations devront aussi être apportées au "cabochon" d'extrémité, sorte de manchon de sortie de la lumière de la fibre conçu comme une loupe permettant de focaliser la lumière transmise. Rien n'est définitif en cette matière.

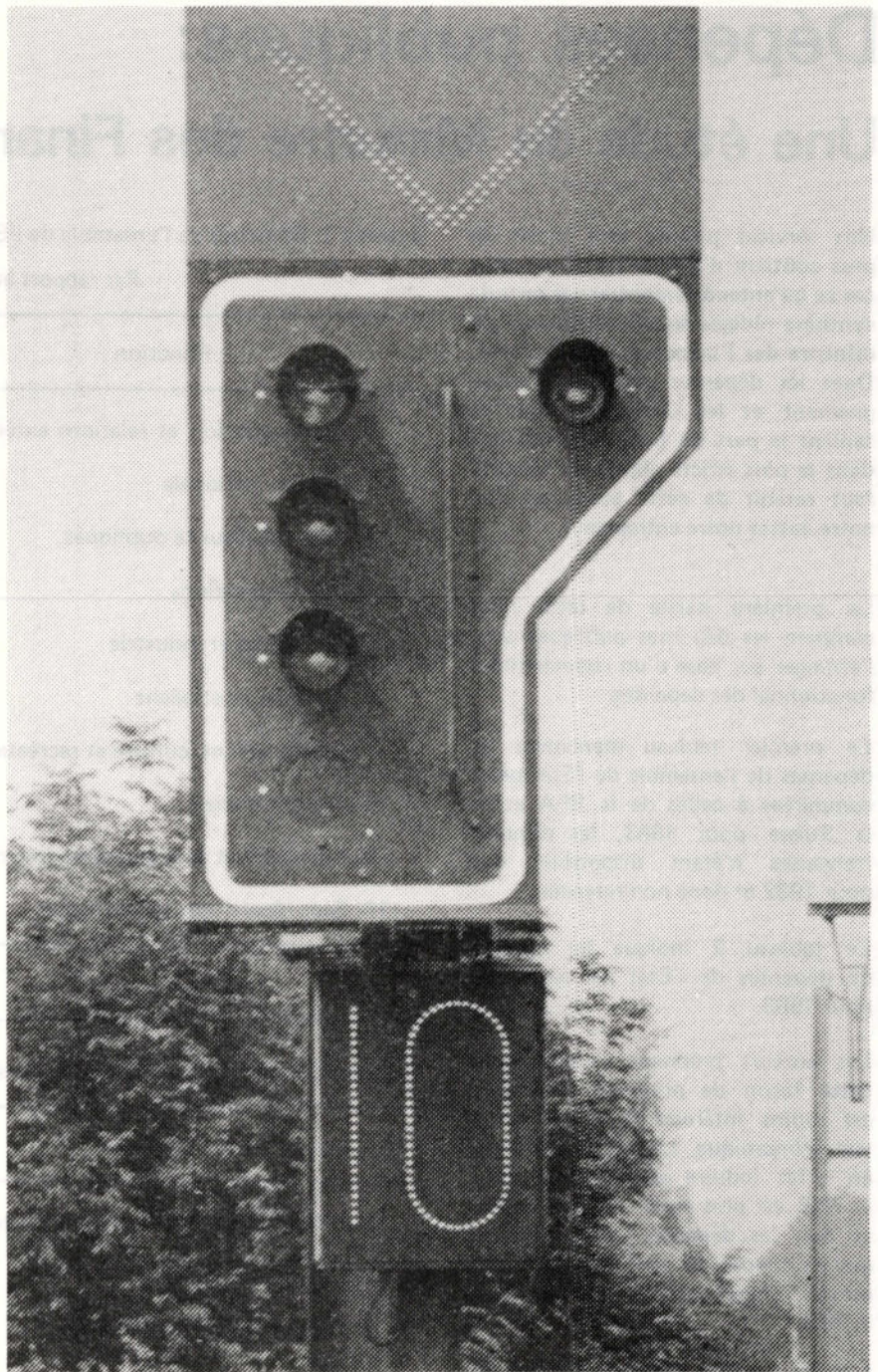
Le laboratoire de Schaerbeek poursuit donc, à la demande du service 72, ses études sur la technique des fibres optiques. Avec un personnel assez réduit, peut-être un peu méconnu par les agents de la Société, il a mené diverses expériences sur le sujet: essais de mesure normalisée de la dispersion lumineuse, étude de la qualité optimale de la fibre fournie, étude du "cabochon", tests sur les lampes utilisées, durée de vie du miroir de réflexion placé derrière la lampe, étude générale du bloc optique, etc. ...

Tous ces essais permettent d'aboutir à la définition précise des spécifications techniques auxquelles doit répondre le produit fourni. Mentionnons que seules trois firmes (Shott, Fabricable et Eurotec) sont actuellement agréées en cette matière par la Direction E.S.

Le service 72 et le laboratoire préparent aussi l'avenir. Le laboratoire se penche sur la mise au point de filtres de couleur adaptés aux lampes pour fibres optiques et fiables dans le temps d'un point de vue chromatique, les filtres plastiques actuels n'étant pas adaptés à ce nouvel usage.

Le service 72 et le laboratoire mettent actuellement au point un signal de "petit mouvement" (signal de manœuvre) dont les trois feux placés au ras du sol, en dehors du gabarit, seront remplacés par des fibres optiques. L'avantage proviendrait de la disparition des "feux fantômes" c'est-à-dire de l'impression pour le conducteur que le feu brûle - alors qu'il est éteint - lorsqu'un rayon de soleil frappe la lentille du feu sous un certain angle.

On envisage aussi le placement de boîtiers à fibres optiques directement sur la potence de la caténaire sans utilisation de passerelles à signaux, lorsque l'exiguïté de l'entre-voie le



Un exemple d'application de la nouvelle technique sur une ligne: remarquer le nombre de points qui tracent les figures lumineuses, ce qui accroît la lisibilité du signal. Photo prise à Zaventem.

justifie, les armoires et les sources lumineuses étant alors placées en dehors du gabarit. Mais la réalisation de ce projet implique d'abord l'utilisation d'une fibre optique de qualité supérieure ainsi que la mise au point d'un dispositif vérifiant le passage correct du flux lumineux dans les fibres, sans oublier l'étude de filtres colorés adaptés à l'usage.

Intermédiaire avec le privé, gardien de normes de haute qualité destinées à garantir la sécurité de la signalisation, bureau d'études au service de la Direction E.S., initiateur de propositions novatrices: ainsi pourrait-on définir le rôle du laboratoire de la signalisation. Est-il rentable? Jugeons-en par la fiabilité des installations existantes sur le réseau. ■

Dépenses publiques:

Une étude du Ministre des Finances

Nos services publics sont parmi les plus coûteux d'Europe: c'est en tout cas ce qu'entend démontrer une note de synthèse rédigée au sein du Cabinet du ministre des Finances Gaston Eyskens. Dans les dépenses publiques, l'enseignement et les Communications se taillent la part du lion. Nous relatons dans la plus stricte objectivité ce qu'il faut retenir de cette étude qui vise entre autres notre entreprise.

La première partie de cette note compare les dépenses publiques avec l'étranger sur base d'un regroupement fonctionnel des dépenses.

Le premier tableau mentionne les dépenses de l'ensemble de l'Etat belge comparées à celles de la RFA et de la Suisse pour 1983, les données françaises n'étant disponibles que pour 1982 et donc non retenues.

Le tableau 2 indique les niveaux de dépenses de l'Etat par personnes pour 1983.

Les auteurs précisent toutefois que cette façon de présenter les choses est moins intéressante du point de vue économique. Les chiffres peuvent en effet induire en erreur puisque le PNB est plus élevé chez nos voisins et que les dépenses publiques dans ces pays vont de pair avec une part moins importante de l'Etat dans le PNB.

L'étude examine ensuite, par fonction de dépenses, où la Belgique dépense plus que l'étranger. Les auteurs constatent que dans le secteur Administration et Relations extérieures, les coûts de l'administration ne sont pas excessifs. La Belgique combine un nombre relativement élevé de fonctionnaires et un niveau relativement bas de traitement des fonctionnaires, de sorte qu'en fin de compte, notre administration ne coûte pas tellement plus cher qu'à l'étranger.

Dans le domaine des Communications, les auteurs indiquent que les dépenses de l'Etat belge sont carrément excessives comparé à l'étranger. (Tableau 3).

Tableau 1. Dépenses de l'ensemble de l'Etat (1983)

Par rapport au P.B.B. (en %)

Fonction	Belgique	R.F.A.	Suisse
1. Administration et relations extérieures	3,01	2,97	2,41
2. Défense nationale	2,84	2,93	2,23
3. Ordre et sécurité publiques	1,50	1,38	1,32
4. Communications	7,02	3,18	3,14
5. Commerce et industrie	1,85	0,32	0,04
6. Agriculture et pêche	0,39	0,49	1,23
7. Enseignement, culture et récréation	9,10	4,99	6,00
8. Sécurité sociale	27,34	27,36	16,56
9. Logement et aménagement du territoire	0,45	1,92	1,42
10. Sans répartition fonctionnelle	8,04	4,98	2,23
Total	61,58	50,56	35,85

Tableau 2. Niveaux de dépenses par personnes en F.B.

Fonction	Belgique	R.F.A.	Suisse
1. Administration et relations extérieures	12 500	16 200	19 650
2. Défense nationale	11 800	16 000	18 200
3. Ordre et sécurité publiques	6 250	7 600	10 800
4. Communications	29 150	17 300	25 600
5. Commerce et industrie	7 700	1 700	350
6. Agriculture et pêche	1 650	2 700	10 000
7. Enseignement, culture et récréation	37 800	27 200	48 800
8. Sécurité sociale et soins de santé	113 600	148 600	133 200
9. Logement et aménagement du territoire	1 900	10 500	11 550
10. Sans répartition fonctionnelle	33 400	27 100	18 250
Total	256 000	274 700	291 400
p.m. P.N.B. par personne	415 350	543 200	812 750

De ce tableau, les auteurs tirent que la réduction des subsides de l'Etat par voyageurs-km jusqu'au niveau des Pays-Bas (uniquement pour le trafic voyageurs) représenterait une économie de 37,1 milliard de francs. Il est à remarquer que les tarifs de la SNCB sont très bas si on les compare à l'étranger. La productivité par agent de la SNCB n'atteint pas 50 % du niveau de productivité des Nederlandse Spoorwegen.

Le tableau suivant (4) de l'étude indique que les coûts salariaux dans les sociétés de transport belges (SNCB, SNCV, STIB, ...) sont relativement élevés si on les compare aux traitements dans les administrations publiques belges.

Les auteurs estiment qu'une économie de 11,1 milliards de francs peut être réalisée si le coût salarial moyen est ramené au niveau des administrations publiques.

Les auteurs remarquent ensuite en quelques lignes que la Régie des Postes semble elle aussi absorber bien des fonds publics tout en enregistrant une productivité moindre qu'à l'étranger.

Enfin, l'étude fait remarquer que, dans l'industrie, les subsides d'exploitation et de capital aux entreprises sont bien plus élevés en Belgique qu'à l'étranger, principalement dans les mines.

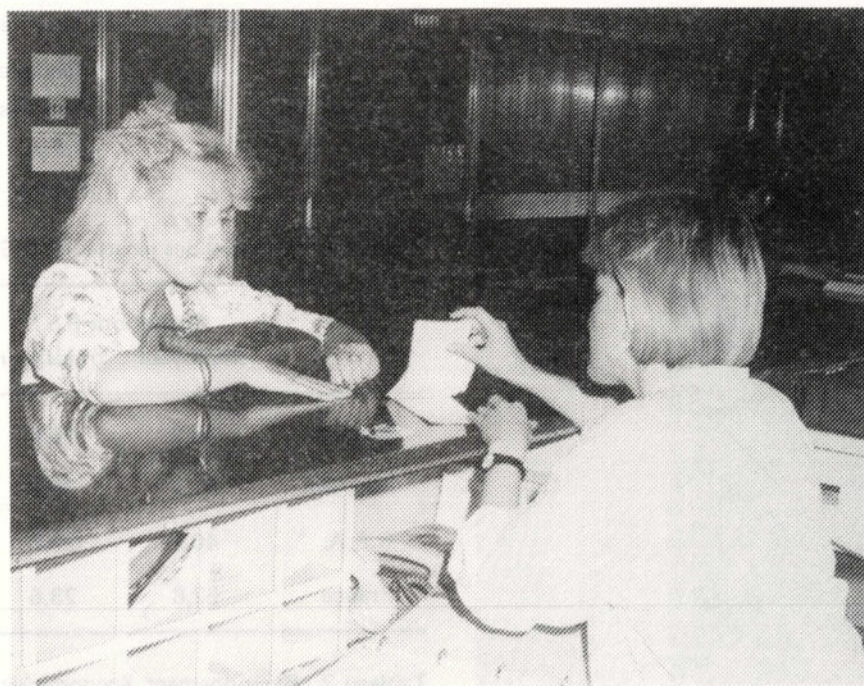
Le secteur de l'enseignement est aussi vu comme gros consommateur des deniers publics et préconise une réduction des normes d'encadrement des élèves.

Les auteurs en viennent alors au survol du secteur de la sécurité sociale et des soins de santé. (Tableau 5).

La part des subsides de l'Etat est aussi plus grande qu'à l'étranger. (Tableau 6).

L'enquête constate ensuite que ce sont surtout le chômage (en raison du taux de chômage élevé) et les allocations familiales (en raison du montant élevé) qui absorbent beaucoup plus qu'à l'étranger. A cela, s'ajouterait le traitement fiscal des ménages ayant des enfants à charge plus favorable en Belgique qu'à l'étranger (exception faite de la France).

La seconde partie de cette note s'intéresse au regroupement économique des dépenses publiques, en s'appuyant sur les statistiques du Fonds Monétaire International. (Tableau 7).



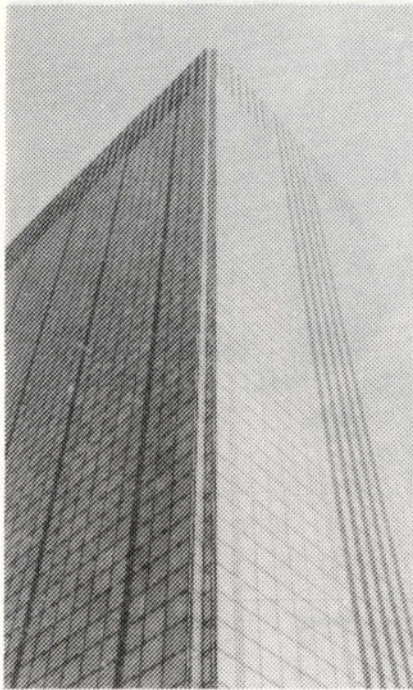
En Belgique, le subside de l'Etat par voyageur-km atteindrait 8,3 F, contre 2,7 F aux Pays-Bas, 1,7 F en Suisse et 2,4 F au Royaume-Uni.

Tableau 3. Comparaison des compagnies ferroviaires étrangères (1983)

	SNCB (Belg.)	N.S. (Pays-Bas)	C.F.F. (Suisse)	B.R. (Royaume-Uni)
A. Subside de l'Etat				
Subside par voyageur/km en F.B.	8,3	2,7	1,7	2,4
B. Productivité				
Millions d'unités de trafic par agents	0,21	0,43	0,39	0,31
C. Tarifs par km en F.B.				
- voyageurs	1,58	2,05	2,95	2,83
- marchandises	1,70	7,07	4,18	2,83

Tableau 4. Possibilités d'économie chez les sociétés de transport (données 1984)

1. Dépenses de personnel	65 537 Mio F
2. Effectifs	76 586
3. Coût par travailleur (= 1 : 2)	855 730 F
4. Dépenses de personnel sur base de la moyenne des ministères (c.-à-d. 710 000 F/an)	54 374 Mio F
5. Economie (= 1 - 4)	11 163 Mio F



En Belgique, les investissements publics ont fortement diminué entre 1980 et 1983.

Les auteurs passent ensuite en revue divers points:

Traitements

La part de la masse salariale du personnel de l'Etat dans le PNB est plus importante chez nous qu'à l'étranger en raison du grand nombre de personnes employées dans le secteur public. C'est le secteur de l'enseignement qui mobilise à lui seul 40 % du volume de l'emploi. Mais les traitements sont plus bas qu'à l'étranger.

Charges d'intérêt

La part des charges d'intérêt dans le PNB est beaucoup plus élevée qu'à l'étranger. (Tableau 8).

Cela est inévitable si l'on tient compte du niveau de la dette publique dans les différents pays. (Tableau 9).

Dépenses de capital

Ce poste comporte en ordre principal les investissements publics en immobilisations corporelles. Les auteurs remarquent que la Belgique semble toujours dépenser plus que les pays limitrophes, même si les investissements publics ont fortement diminué entre 1980 et 1983.

Tableau 5. Part des dépenses de sécurité sociale dans le PNB en 1983

Belgique	31,9
Pays-Bas	34,0
R.F.A.	28,9
France	28,8

Tableau 6. Structure des recettes de la S.S. en 1983 (en %)

	Cotisations S.S.		Part de l'Etat	Autres	Total
	employeur	travailleur			
Belgique	39,2	16,8	39,8	4,2	100
Pays-Bas	31,1	36,8	18,6	13,5	100
R.F.A.	40,2	29,6	26,8	3,4	100
France	52,8	23,6	20,5	3,1	100

Tableau 7. Regroupement économique des dépenses publiques en 1983 (en % du PNB)

	Belgique *	Pays-Bas	R.F.A.	France
Dépenses totales	62,3	61,5	50,5	49,4
– traitements	12,7	12,3	11,5	8,6
– acquisition de biens et services	3,7	5,2	10,7	5,3
– charges d'intérêt	9,8	5,5	3,0	2,5
– subsides et transferts	29,6	33,2	18,6	29,8
– transferts de capital	5,0	5,5	4,5	3,6

* Le chiffre relatif aux dépenses publiques totales diffère légèrement du chiffre mentionné au tableau 1 qui est basé sur des données nationales.

Tableau 8. Part des paiements d'intérêt dans les dépenses publiques courantes (en %)

	1975	1980	1983	1984
Belgique	8,4	12,4	17,7	19,8
Pays-Bas	6,4	7,1	10,5	10,6
R.F.A.	3,3	4,7	6,7	6,8
France	3,3	4,0	5,8	5,6

Tableau 9. Dette publique en 1984 (en % du PNB)

Belgique	94,8
Pays-Bas	50,1
R.F.A.	21,1
France	19,5 *

* : 1983.

ANVERS - LILLE: Dès le 28 septembre 1986

une liaison directe toutes les deux heures

Centre industriel et de population, lieu de concentration de trafic et d'échanges commerciaux, Lille constitue pour la Flandre occidentale et le Hainaut occidental la porte d'accès à la France.

La Métropole du Nord français est assez curieusement mal desservie en relations ferroviaires pour voyageurs: le matériel est ancien et peu confortable, les fréquences offertes peu attractives, ce qui se traduit jusqu'ici par un niveau de fréquentation de quelques centaines de voyageurs tout au plus, tant au départ de Mouscron que de Tournai.

A la faveur d'un trafic marchandises assez développé entre les ports d'Anvers et Gand et le nord de la France, et d'intérêts commerciaux propres à la SNCF, nos voisins se sont enfin décidés à électrifier le tronçon français de la ligne Lille - Mouscron. Cette mesure maintenant achevée donnera dès le 28 septembre prochain, la possibilité d'assurer sans rupture de charge toujours néfaste à la politique commerciale du chemin de fer, la relation IC''C'' Anvers - Lille. Pour le trafic marchandises, il faudra attendre l'électrification des faisceaux marchandises à Mouscron pour mettre en ligne des convois tractés en électrique avec changement de locomotive à Mouscron (alimentation différente) et accélération des formalités douanières.

La relation IC telle qu'elle fonctionne actuellement est loin de générer du trafic: on estime que 350 voyageurs seulement empruntent quotidiennement le tronçon. Rien n'incite à vrai dire à prendre le train pour se rendre à Lille ou Tourcoing. L'actuel IC''C'' correctement desservi par des rames réversibles de voitures M4 tractées électriquement termine son parcours à Mouscron, la clientèle devant ensuite embarquer dans un autorail de la SNCF circulant suivant un horaire mal adapté. On retrouve d'ailleurs une situation identique au départ de Tournai, hormis les quatre IC en traction diesel poursuivant jusque Lille.

La mise en application en juin 1984 du plan IC-IR est venue concrétiser l'idée - déjà ancienne - qu'il convenait d'étudier une relation directe Lille - Anvers toutes les deux heures en supprimant les contraintes com-

merciales d'un changement de train à Mouscron. Les négociations avec la SNCF portèrent sur deux aspects:

1. La relation Bruxelles - Tournai - Lille

Sur ce point, la SNCF maintient jusqu'ici son refus d'électrifier le tronçon français, en tout cas à ses seuls frais. L'offre actuelle prévoit donc deux fois quatre trains quotidiens IC''M'' complétés par le service IR''b'' horaire jusque Tournai avec quelques mauvaises correspondances vers Lille par autorail SNCF. Ajoutons toutefois qu'un projet - toujours à l'étude - mené en concertation avec les autorités régionales, prévoit pour 1987 de doubler la relation IC''M'' entre Bruxelles et Tournai (soit deux fois huit trains). Ce service serait assuré en traction électrique avec des voitures modernes M4. La relation Tournai - Lille serait desservie par autorail SNCF en correspondance avec les trains venant de Bruxelles. Les possibilités de correspondance avec la dorsale wallonne devraient également être améliorées.

2. La relation Anvers - Lille

La SNCF a donc décidé d'électrifier son tronçon qui va de Lille au lieu de commutation après Mouscron. De la sorte, la Direction de l'Exploitation a pu étudier la prolongation toutes les deux heures du service IC''C'' Anvers - Mouscron jusque Lille, en conservant le principe des rames réversibles M4 en traction électrique.

Notons que les frais d'exploitation furent quasi nuls, l'intervention de

la SNCB se limitant à l'aménagement d'un quai en gare de Lille. Autre élément d'économie: L'actuel battement entre l'arrivée et le départ de Mouscron des IC est de 52 minutes. Ce laps de temps était suffisant pour y insérer l'aller-retour Mouscron - Lille et a permis de laisser inchangé le parc roulant affecté à la relation IC''C'' (38 voitures M4 assurant 6 rames). En raison de l'incompatibilité des réseaux électriques belges et français, la traction se fera à l'aide de 6 locomotives bi-courant de la série douze, dont les premiers exemplaires ont déjà été livrés.

Dans les conditions d'exploitation prévues pour le 28 septembre, l'offre commerciale prévoit qu'un train sur deux de la relation actuelle IC''C'' Anvers - Mouscron sera prolongé jusque Lille ou Tourcoing suivant les possibilités d'exploitation retenues par la SNCF (7 jusque Lille, 3 jusque Tourcoing, avec correspondance vers Lille).

Les améliorations découlent des points suivants:

1. Plusieurs années de discussion ont été nécessaires pour obtenir la suppression de l'arrêt prolongé à Tourcoing (6 à 8 minutes actuellement) pour contrôles de douane. Dès le 28 septembre, ceux-ci se feront dans le train en marche.
2. Un train sur deux de la relation IC''C'' pénétrera en France. Il y a donc deux fois dix trains directs jusque Lille ou Tourcoing.
3. La traction électrique par les nouvelles locomotives bi-courant de la série 12, permet souplesse et rapidité.

Le gain de temps entre Mouscron et Lille sera d'une dizaine de minutes. Il faut toutefois garder à l'esprit que la SNCF a insisté pour que l'IC desserve en France des arrêts d'intérêt local. Ces prestations seront payées par la SNCF sur base de la convention KEY (Kilomètre-essieu-voiture). Mettre au point une nouvelle offre n'est pas tout, il faut aussi informer la clientèle potentielle. A cet effet,

les services de l'Exploitation distribueront à la mi-septembre dans les gares concernées par les modifications un dépliant reprenant les horaires et les possibilités de correspondance.

Diverses mesures attractives pour la clientèle sont en cours d'élaboration et compléteront l'information fournie à la presse. Nous nous ferons l'écho en octobre du succès rencontré par la promotion de la nouvelle liaison.

L'importante enquête internationale, réalisée au printemps '85 dans le cadre de l'étude de liaisons rapides entre Paris, Bruxelles et Cologne (concernant les trafics tant routiers que ferroviaires), a confirmé à nouveau la part du marché extrêmement faible du rail dans les relations entre la Belgique et Lille. L'amélioration de l'offre ferroviaire devrait contribuer à ramener vers le rail une part de ce marché.

La Direction de l'Exploitation indique que les possibilités de correspondance à Lille avec les TGV, les TEE et les trains ordinaires vers Paris, conjointes à une amélioration du confort offert devraient ramener vers le train une clientèle qui s'était jusqu'ici raréfiée en raison des horaires mal adaptés et de la vétusté du matériel. ■

EUROPE: Libéralisation accélérée en 1987

Le Conseil des ministres du Transport des Communautés européennes s'est réuni les 18, 19 et 30 juin derniers à Luxembourg. Les délibérations du Conseil indiquent la volonté européenne d'accélérer le processus de libéralisation des Transports. Cette politique se place dans la perspective de la création pour 1992 d'un marché intracommunautaire libéré de toute restriction à la circulation des marchandises, capitaux et personnes.

Le texte du Conseil communiqué à la presse annonce qu'un marché libre, sans restrictions quantitatives, doit être mis en place d'ici 1992 au plus tard dans le secteur des transports routiers intracommunautaires de marchandises. Le conseil conclut toutefois qu'une phase transitoire est nécessaire pour permettre une adaptation progressive des transporteurs au marché libéralisé. Aussi, a-t-il décidé de porter dès 1987 à 40 % le pourcentage d'augmentation du contingent communautaire fixé

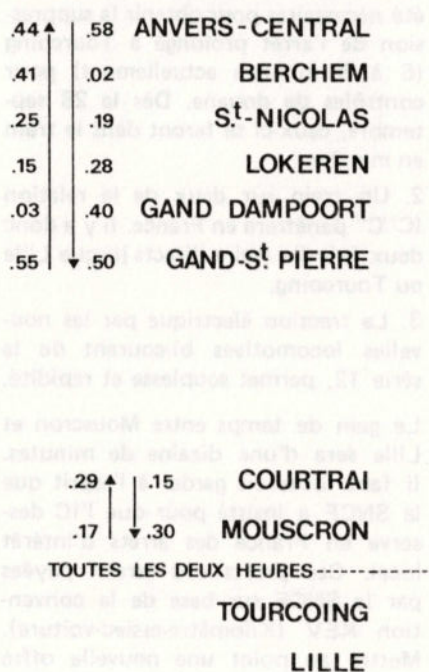
jusqu'ici à 15 %. La Commission des Communautés est donc chargée par le Conseil des ministres de lui présenter une proposition de modification du règlement en vigueur afin de permettre l'augmentation annuelle du contingent communautaire de 40 % cumulés.

Ce nouveau règlement va donc placer beaucoup plus vite que prévu les chemins de fer dans une concurrence accrue avec les transporteurs routiers.

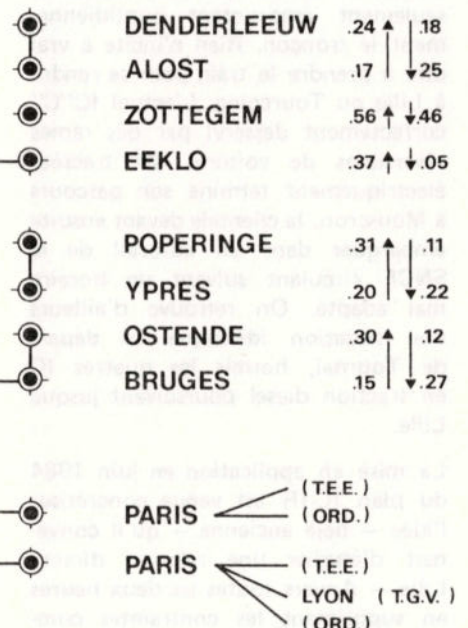
Toujours en matière du transport par la route, ont été adoptées les directives concernant l'harmonisation des poids et dimensions de certains véhicules routiers, y compris la charge sur l'essieu moteur. Les questions fiscales y afférentes devant être ultérieurement réglées. Le Conseil des ministres est ainsi convenu de fixer pour 1992 à 11,5 tonnes le poids sur l'essieu moteur des ensembles de véhicules routiers à 5 ou 6 essieux en accordant à l'Irlande et au Royaume-Uni des dérogations tempo-

LA NOUVELLE OFFRE IC "C" ANVERS - LILLE

RELATION IC "C"



CORRESPONDANCE



raires dues aux insuffisances routières et à leurs habitudes de construction de camions (10,5 tonnes et 38 tonnes). Remarquons qu'en ce qui concerne la Belgique, il y aura donc diminution du poids maximum autorisé (13 tonnes actuellement) pour l'essieu moteur, ce qui, d'une certaine manière, est bénéfique pour le rail. Mais il faut toutefois garder à l'esprit que les routiers ont obtenus un large assouplissement des conditions sociales (augmentation du temps de conduite autorisé) qui pèsent lourdement sur le marché face au chemin de fer qui s'en est toujours tenu à des règles de durées de prestation garantissant avant tout la sécurité du transport.

Entente illégale

Dans le secteur du transport des personnes, les regards se portent pour l'instant sur le transport aérien, activité d'ailleurs au menu du dernier Conseil européen des 26 et 27 juin derniers. Dans la droite ligne d'offensive de libéralisation du transport aérien menée par la Commission européenne, le Conseil "confirme qu'il est nécessaire d'établir pour les transports aériens un système communautaire (...) de nature à favoriser une plus grande concurrence dans les services aériens intracommunautaires, en ce qui concerne les tarifs, la capacité et l'accès au marché, dans le respect des règles de concurrence prévues par le traité". Un rapport préparé par le Comité des Représentants permanents devrait être présenté à la prochaine session.

Rappelons dans le même ordre d'idée, l'arrêt rendu le 30 avril dernier par la Cour de justice européenne dans le différend opposant l'Etat français et plusieurs compagnies aériennes ou agents de voyages, plus connu sous l'appellation usuelle de "l'Arrêt Nouvelles Frontières", du nom du principal requérant. Celui-ci voulait en effet souligner l'illégalité européenne de toute fixation de tarifs aériens par les Etats. Le requérant se base sur l'article 85 du Traité de Rome instituant la CEE et qui interdit toute pratique faussant le jeu de la concurrence.

La Cour dit dans son arrêt que l'article 85 du Traité s'applique bien au transport aérien, et que toute fixation de tarifs par les Etats ou l'IATA est

illégal, tout comme le système des ententes régissant l'offre sur le marché. Mais cet article 85 ne prend effet qu'en vertu de procédures et règles prévues aux articles 87 et 89 et à déterminer (théoriquement dans un délai de trois ans après la ratification du traité) par le Conseil des ministres.

En l'absence — toujours actuelle — de dispositions arrêtées, c'est aux Etats membres que revient le soin de statuer sur l'admissibilité d'entente et sur l'exploitation abusive d'une position dominante sur le marché commun. La décision de la Cour ne doit donc pas être vue comme le signal d'une déréglementation toute proche du transport aérien européen. Mais elle rappelle que les gouvernements européens restent en totale contradiction avec les dispositions du Traité de Rome.

L'arrêt constitue donc en quelque sorte un avertissement aux Etats leur enjoignant de se mettre en conformité aux articles précités, sous peine d'une décision unilatérale de la Commission européenne directement applicable aux Etats. Le compte à rebours de la libéralisation du marché européen du transport aérien est donc enclenché...

Le chemin de fer dans tout cela, direz-vous? La fixation libre des tarifs aériens va aussi jouer pour les compagnies aériennes qui assurent des vols à moyenne distance, là où le rail est en concurrence avec l'avion. Le prix du transport aérien à desserte

régulière devrait baisser face à la concurrence du charter qui n'est tenu par aucune obligation de service public (dessertes régulières dans les heures ou périodes creuses, etc.).

Il convient enfin de ne pas oublier la baisse généralisée de l'énergie pétrolière qui devrait faire réfléchir les responsables du rail en Europe. Le rail devra s'adapter à la voiture particulière, l'autocar et l'avion devenus moins chers.

Pour clore ces nouvelles européennes, mentionnons que, sous la pression des USA, se préparent actuellement des négociations dans le cadre du GATT (Accords généraux sur le commerce et les tarifs douaniers) pour libéraliser les services à l'échelon du monde occidental.

Une action entreprise dans ce sens sur base de ces accords pourrait signifier l'arrivée sur le marché européen de transporteurs nord-américains ou japonais. A quand Paris — Bruxelles par autocar de luxe exploité par une société de Tokyo?

Le contingent

Le système du contingentement du transport de marchandises par route entre Etats membres constitue en quelque sorte un héritage des anciens protectionnismes nationaux. Son démantèlement s'effectue selon trois modalités:

1. Libération de certains transports particuliers (articles de foires, animaux vivants, etc.) parfois extrêmement importants quantitativement.
2. Création d'un contingent communautaire d'autorisations habilitant leurs titulaires à opérer dans l'ensemble de la Communauté.
3. Résorption graduelle des *contingents bi-latéraux et multi-latéraux* que s'accordent les Etats membres dans le cadre de leurs relations commerciales dans le contingent communautaire.

Ne pas confondre ces mesures quantitatives avec les *contingents tarifaires* dans la limite desquels les produits qui en bénéficient sont importés à droits réduits ou nuls, le surplus importé étant soumis aux droits normaux du *tarif extérieur commun* (TEC).

Transurb consult: Progression

L'exposition internationale de Vancouver a ouvert ses portes le 2 mai. Transurb Consult est l'une des nombreuses entreprises chargées d'y représenter l'expérience belge en matière de transports publics.

Créé il y a treize ans, après une longue période pendant laquelle la Belgique avait négligé l'exportation de son savoir-faire et de ses technologies dans le domaine des transports publics, Transurb Consult a, depuis lors, largement développé ses activités, le chiffre d'affaires est en progression: neuf cent millions en 1985.

Cette initiative n'a bien entendu pas débouché sur l'obtention de contrats du jour au lendemain. Il aura fallu trois longues années de prospection avant que Transurb Consult se voit confier, en 1976, ses premiers contrats d'études dans le domaine ferroviaire. C'est dans ce secteur d'abord, dans celui des transports urbains ensuite, que la Société a acquis progressivement la notoriété nécessaire à son extension.

A partir de 1978, Transurb Consult a offert une assistance technique, notamment pour la formation du personnel d'entreprise, dans les pays en voie de développement. Elle organise également des cycles de formation en Belgique. Enfin, elle intervient dans l'envoi d'agents spécialisés pour des missions à long terme (deux ou trois ans) dans les pays étrangers. Ces agents, détachés de la SNCB ou de la STIB, sont intégrés dans les réseaux demandeurs, où ils occupent souvent des fonctions importantes.

LRT

Dès 1980, Transurb Consult participe à des consortiums afin d'assurer l'exécution de projets clé sur porte ("turn-key"). Elle travaille donc avec les entreprises de génie civil du pays demandeur ainsi qu'avec les constructeurs de matériel roulant et les ensembleurs belges spécialisés dans la fabrication et la mise en œuvre d'équipements électromécaniques d'ateliers et de dépôts.

Outre son étroite collaboration avec la SNCB et la STIB, T.C. regroupe de nombreux bureaux d'études (Tractebel, Gecitra, Sobemap, Bevac, ...) disposant d'un personnel et de moyens parfois considérables. Une fois un projet détecté et les études préliminaires amorcées, une négociation interne à Transurb Consult attribue à l'un ou plusieurs de ces bureaux le projet dont ils deviennent les chefs de file pour la remise des offres et, en cas de commande, pour l'exécution du contrat.

De nombreuses réalisations ont pu voir le jour au cours des dernières années. Ainsi, Transurb Consult s'est vue confier l'exécution des engagements de l'Administration Générale de la Coopération au Développement dans le cadre d'un accord entre la Belgique et le Zaïre concernant l'assistance aux transports. C'est dans le cadre de cette activité que des agents spécialisés de la SNCB ont été recrutés pour des missions de longue durée au Zaïre. Des activités importantes ont également été liées au développement des réseaux ferroviaires de l'Algérie et du Bangladesh.

D'autre part, Transurb Consult fait partie du consortium belge qui a construit le LRT (Light Rail Transport) de Manille. Ce marché est en cours d'achèvement. L'exploitation, qui a débuté en 1985, a déjà fourni des recettes dépassant largement les prévisions initiales.

En 83, T.C. s'est vue confier l'étude et la réalisation, au Caire, d'un grand atelier d'entretien pour quelque 2000 autobus, ainsi que la construction d'un atelier d'entretien pour locomotives diesel au Gabon.

L'année dernière, Transurb a pu ajouter deux importants contrats à son actif. Le premier prévoit l'étude, la construction et l'assistance technique d'un centre de formation du personnel ferroviaire à Franceville (Gabon). Ce contrat représente à lui seul un chiffre d'affaires de 3 milliards de francs. Le second est l'étude complète d'ingénierie d'une importante section (2 km) du métro dans le centre de Bagdad

(Irak). Des négociations pour l'obtention de l'étude d'une seconde section sont en bonne voie.

Marche biaisé

Transurb Consult soumissionne pour tout projet retenant son attention. Mais la concurrence est dure, d'autant plus que les Etats ont tendance à introduire des distorsions considérables sur le marché. Les pays demandeurs, comme l'Egypte, le Cameroun, l'Indonésie, ... par exemple ne disposent que de ressources très limitées pour la réalisation d'un projet. Dans ce cas, le choix entre les soumissionnaires d'un projet s'effectue souvent sur la base des conditions de crédit offertes plutôt qu'en fonction du contenu technique et de la qualité de l'offre. Le rôle de l'Etat belge alors peut être déterminant pour l'obtention d'un contrat: grâce à diverses formes d'aide, comme le Crédit d'Etat à long terme, avec taux d'intérêt très bas, le COPROMEX qui pour favoriser l'exportation, intervient dans le taux d'intérêt souvent élevé supporté par l'acheteur, ou l'insertion du projet dans le cadre de la Coopération au Développement, qui permet des dons et introduit des conditions de financement attractives. Reste que la plupart des autres soumissionnaires peuvent aussi bénéficier de ce type d'aide de leur pays respectifs. C'est ainsi que Transurb, qui avait soumissionné pour un projet de transport urbain à Tunis, n'a pu obtenir le contrat car l'Allemagne offrait de meilleures conditions de crédit. Autre exemple: c'est l'Australie qui a obtenu le contrat de construction d'un métro à Hong-Kong, projet qui intéressait Transurb et qu'en début '86, elle a pu récupérer en partie puisqu'elle s'est vue confier la mission de contrôleur-superviseur des travaux.

Les écarts entre les conditions de crédit offertes par les différents soumissionnaires sont parfois minimes. La valeur technique des propositions redevient alors prépondérante sur le marché, tout comme quand le projet est financé par un grand organisme international comme la Banque Mondiale, le Fonds Européen de Dévelop-

pement, ... Dans de tels cas, l'examen de la soumission technique précède chez le client l'examen de la soumission commerciale.

Image de marque

La chute du dollar et l'évolution des cours du pétrole ainsi que des autres matières premières ne sont pas sans conséquence pour les ressources d'un certain nombre de pays avec lesquels Transurb Consult entretient des contacts. Ainsi la situation très déprimée du marché malaisien (suspension de la cotation de l'étain) est un facteur d'incertitude pour un projet d'implantation de LRT que T.C. négocie en consortium depuis plus de trois ans. De même au Gabon, pays exportateur de pétrole, les perspectives d'investissements dans les transports urbains s'assombrissent.

L'exposition universelle de Vancouver, consacrée aux Transports et aux Communications, a ouvert ses portes pour une durée de cinq mois et demi. Notre pays participe modestement à cette gigantesque vitrine des technologies pour laquelle l'Office belge de Commerce extérieur a approuvé un budget de 90 millions. Un pavillon a été construit, où une trentaine de nos entreprises et de nos bureaux d'études, dont Transurb Consult, B.N., ACEC, Van Hool, ... présentent chacun, sous forme de photos, graphiques et maquettes, leurs diverses réalisations dans le monde.

Parmi les quinze mille colloques, rencontres et conférences prévues à Vancouver, la Belgique a pris en charge l'organisation d'une journée consacrée aux transports urbains, qui a lieu le 16 juin en présence du Prince Albert. Transurb avait préparé à cet effet une intervention de caractère général sur les projets "turn-key", de l'ébauche à la mise en service des équipements. Car si Vancouver constitue une formidable opération de relations publiques (entre 10 et 15 millions de visiteurs), l'Expo '86 ne devrait pas avoir, pour la société, de retombées spécifiques à court terme. Seule compte ici l'image de marque. Reste toutefois que les techniciens belges ne peuvent qu'en profiter.

Transurb Consult

Statut:

société coopérative mixte (secteur privé) créée en 1973 et gérée selon les principes de l'économie de marché. Capital social: 20 millions. Personnel directement employé: 18 personnes (licenciés en sciences économiques, commerciales et juridiques, personnel de secrétariat).

La société coordonne l'activité de ses partenaires, bureaux d'études privés dotés de leurs propres structures et secteur public, essentiellement la SNCB et la STIB, qui

fournit à la demande les spécialistes requis pour l'étude et/ou la réalisation de l'exploitation d'un projet.

Objectif:

inchangé depuis 1973. Sur le marché international, T.C. offre de l'étude, de l'assistance technique et des ensembles "clé sur porte" dans tous les domaines du transport public.

Chiffre d'affaires:

- de 1977 à 1982: 75 Mio F par an;
- de 1983 à 1984: 300 Mio F par an;
- pour 1985: 900 Mio F.

Les échos

La DB occupera la prochaine présidence de l'UIC

L'Assemblée générale de l'Union Internationale des chemins de fer a désigné le réseau qui occupera la présidence de l'UIC pour la période 1987-1988. A l'expiration du mandat de la SNCF fin décembre 1986, c'est la DB (Chemin de fer fédéral allemand) qui se verra confier la présidence de l'UIC. Monsieur Reiner Gohlke, Président du Directoire de la DB, succédera donc dans cette fonction à Monsieur Jean Dupuy, Directeur général de la SNCF, le 1^{er} janvier 1987.

Promouvoir le trafic de messageries

La Commission Commerciale-Marchandises de l'UIC a approuvé la création d'un groupe de management de produit, animé par les Chemins de fer fédéraux suisses (CFF) qui sera chargé de gérer le développement international du trafic de messageries.

On prête à ce nouveau groupe de management l'intention de proposer de nouveaux produits pour octobre 86, ce qui, selon les avis autorisés, est assez audacieux en matière de délais, vu les frictions qui existent entre réseaux assurant encore les services de messageries. Rappelons qu'actuellement existe EURAIL EXPRESS lancé par huit réseaux (voir Actuel n° 1) sous la présidence de la DB.

Refonte

Les Chemins de fer autrichiens (ÖBB) remodèlent l'offre ferroviaire en envois de détail et lanceront pour 1987 deux nouveaux produits: BahnExpress, offre de porte à porte en 24 heures dans le pays et BahnExpress Extra, offre de gare à gare prévoyant l'acheminement des envois par trains de voyageurs, avec une limite de poids de 30 kg. Les Autrichiens espèrent ainsi ravir une part du marché à leurs concurrents.

Nouvelle tête

Intercontainer change de patron. Au 1^{er} janvier 87, M. Claude Durand, dirigeant actuellement la division Trafic Combiné de la Direction Commerciale marchandises de la SNCF, succédera à M. Gilbert Fléchon comme Directeur général de l'agence, ce dernier ayant demandé à se retirer pour raison de santé.

Document unique

Les ministres chargés de la réalisation du marché intérieur dans la CEE ont annoncé qu'à partir du premier janvier 1988, les routiers et les commerçants pourront remplir un formulaire de douane unique valable pour toutes les frontières intra-communautaires. Ce document unique contiendra des renseignements relatifs à la nature

de la marchandise transportée, à la fiscalité, aux "besoins" statistiques, au mode de paiement, aux taux de change ainsi que diverses données informatisées.

Excellence

Selon un sondage publié par le magazine américain The Travel Advisor, les chemins de fer fédéraux suisses seraient les meilleurs du monde. Les CFF partagent la première place avec les Chemins de fer Japonais, tandis que les Chemins de fer fédéraux d'Allemagne viennent en deuxième position. Les personnes interrogées admirent notamment la ponctualité et la propreté des trains, ainsi que la politesse des agents.

Une enquête d'un quotidien suisse-romand a toutefois révélé que les couvertures distribuées dans les voitures-couchettes n'étaient lavées qu'une fois par an et qu'elles abritaient d'"importantes concentrations de staphylocoques".

Wagons plus rapides

Depuis le premier mai de cette année, une mesure importante au sein du groupe des douze chemins de fer européens apporte une amélioration de la qualité du transport des marchandises: le relèvement de 80 à 90 km/h de la vitesse à laquelle les wagons du trafic international doivent être aptes à circuler en régime ordinaire. En outre, les Douze envisagent de passer pour 1990 à la vitesse de circulation de 100 km/h. Toutefois, cette mesure décidée dans son principe doit encore recevoir l'aval des directeurs du Mouvement des réseaux qui se réuniront à cet effet à la mi-septembre.

Le froid a la cote

En 1985, le volume de trafic traité par Interfrigo, exprimé en tonnes-kilomètres, a crû de 3,7 % par rapport à 1984, soit 3067,3 millions, le tonnage transporté a été de 2 401 708 tonnes (+3,8 %). Interfrigo indique que "sur certaines relations, l'accroissement est directement attribuable à une amélioration de l'offre ferroviaire". Celle-ci a joué sur l'exploitation, le matériel offert et les tarifs pratiqués entre la RFA et l'Italie, premier pays d'expédition sous température dirigée. Le parc de matériel roulant d'Interfrigo compte plus de 6000 wagons réfrigé-

rants et frigorifiques. En trafic international, la Société gère en outre près de 14 000 wagons appartenant aux réseaux membres.

Croissance

Le rapport annuel de l'UIC pour 1985 met l'accent sur les signes manifestes de modernisation des entreprises ferroviaires, de créativité commerciale et d'initiative au plan de la gestion qui ont déjà été suivis de résultats malgré l'âpreté du contexte économique. 1985 s'est soldée pour les chemins de fer européens par une croissance globale d'environ 2 % par rapport à 1984. C'est le trafic international qui a bénéficié de l'évolution la plus favorable. Enfin, le trafic combiné effectué par Intercontainer a progressé de presque 10 %.

Honte sur la rédaction

Alors que la rédaction d'Actuel met un point d'honneur à rédiger ses articles publiés dans une parfaite collaboration avec les fonctionnaires concernés par le sujet abordé, voici qu'un article paru dans le dernier numéro d'Actuel à propos des travaux entrepris à la gare d'Anvers-Central révèle une série d'erreurs qui nous font monter le rouge aux joues. Ainsi donc, une faute ponctuelle dans notre méthode de travail a laissé paraître un article incorrect. Nous en sommes navrés.

M. Dogniez, Directeur des services de la Voie, nous fait ainsi remarquer que:

- Nous avons utilisé le mot coupole erronément, puisque, "en terme d'architecture, la coupole d'Anvers-Central est la partie plus ou moins hémisphérique qui recouvre la salle des guichets et non la grande halle métallique qui surplombe les voies" (qui fait l'objet d'une première phase de réparations).
- Le bâtiment ne bouge pas en lui-même. Il y a plus simplement des parties détériorées devant faire l'objet d'une restauration.
- Aucune pièce de la halle n'est jusqu'ici tombée sur les trains (ce qui n'exclut pas le risque bien sûr).
- Seules les réparations en première phase à la grande halle métallique ont fait l'objet d'une commande à une entreprise privée. La remise en état du bâtiment n'est pas encore à l'ordre du jour.
- La pierre utilisée est la pierre de Vinalmont, et non la pierre de Gobertange.

Dont acte.

LA CARTE DES HORAIRES

Vous trouverez joint à votre numéro d'Actuel la nouvelle carte des horaires dressée par la Direction de l'Exploitation. Conservez-la car s'y trouve l'ensemble des services IC-IR-L du réseau. Par ailleurs, dans le prochain numéro, nous aborderons une notion à la base de la formation des horaires: l'axe de symétrie.

