

# La nouvelle politique tarifaire des Chemins de fer belges,

par M. R. HENNING,

Inspecteur en Chef, Adjoint au Directeur de l'Exploitation de la Société Nationale des Chemins de fer belges.

## Généralités.

Nous vivons une époque où toutes les traditions, toutes les doctrines sont discutées. L'état de choses actuel ne répond plus aux aspirations des individus et les organisations ne s'accommodent plus de l'ambiance dans laquelle elles évoluent.

Un ordre nouveau est attendu, mais nul ne sait ce qu'il sera.

Dans tous les domaines, des expériences s'ébauchent, des essais se tentent. L'humanité tout entière est travaillée par un besoin de nouveauté tempéré cependant par la crainte de rompre délibérément avec des règles dont un long passé atteste la sagesse.

L'exploitation des chemins de fer connaît, elle aussi — et plus peut-être que d'autres exploitations — cette tendance à critiquer tout ce qui fit sa force et sa fécondité. Elle s'apprête à briser le cadre dans lequel son activité est contenue et cherche des routes nouvelles.

Cette situation ne doit ni étonner ni inquiéter.

Il y a un siècle, lorsque les chemins de fer prirent la place des « messagers », une longue période d'hésitations, de tâtonnements, d'expériences successives commença. Il fallut, en Belgique, près de trente ans pour que le chemin de fer découvrit une politique commerciale qui pût s'harmoniser avec les besoins du commerce et de l'industrie.

Cette politique est actuellement discutée par certains, critiquée par d'autres.

Bornons-nous à constater que la politique adoptée jusqu'à hier par les Chemins de fer belges fut celle pratiquée par tous les réseaux d'Europe et même par presque tous les chemins de fer du monde.

Mais il serait peu raisonnable de soutenir que cette politique doit demeurer immuable alors que tout se modifie autour d'elle.

Les tarifs du chemin de fer sont, déclare-t-on, fondés sur la valeur des marchandises transportées. Cette affirmation n'est que partiellement exacte.

En réalité, les tarifs du chemin de fer s'inspirent du principe « *Charger le trafic jusqu'à concurrence de ce qu'il peut supporter* ».

Ce principe prête-t-il le flanc à la critique ? Nous ne le pensons pas. N'est-ce pas celui que tous les industriels appliquent ? La marge bénéficiaire qu'ils ajoutent à leur prix de revient n'est-elle pas fonction de ce que l'acheteur veut payer ? Ce principe ne lie-t-il pas le tarif à la *valeur commerciale du transport*, c'est-à-dire à la plus-value que le déplacement donne à la marchandise ?

Mais, comment déterminer ce que chaque « trafic » peut supporter ?

Comme il est impossible de fixer la valeur commerciale de chaque transport, les chemins de fer ont admis — à défaut de solution plus exacte — qu'une marchandise peut d'autant plus aisément supporter des frais de transport que son prix est plus élevé.

Il est inutile de prouver aux chemins



de fer que ce postulat est faux dans bien des cas : Ils le savent et c'est parce qu'ils le savent qu'ils ont, au moyen de nombreux tarifs spéciaux, corrigé, quand il le fallait, leur tarification générale ou qu'ils ont rangé certaines marchandises dans des classes qui ne correspondent pas à leur valeur.

Nous convenons que l'application de la formule : « *Charge what the traffic can bear* » se complique lorsqu'elle ne s'abrite pas derrière un monopole. Dès qu'il y a concurrence entre transporteurs, le chemin de fer ne peut plus s'en tenir à la valeur commerciale du transport : Il doit encore se préoccuper des offres de ses concurrents.

Dès lors, tout l'édifice tarifaire, qui doit tendre à l'équilibre budgétaire, branle sur sa base et menace de s'effondrer.

C'est ce qui se produit aujourd'hui.

Les Chemins de fer belges estiment que la tarification fondée sur la valeur commerciale du transport devrait pouvoir être maintenue : elle est économiquement saine et elle ne devrait être abandonnée que si elle s'avérait incapable de procurer des ressources suffisantes pour couvrir les charges de l'exploitation. Mais, s'il en était un jour ainsi, c'est que la vie même de nos entreprises industrielles serait en danger.

La Chambre de Commerce Internationale a proclamé dans sa session de 1935 « *qu'il ne convient pas pour le moment de bouleverser la structure actuelle des tarifs des chemins de fer* ».

Cette résolution a son poids parce qu'elle s'est imposée à la suite de longues et laborieuses études, auxquelles ont pris part des représentants des transporteurs, de l'industrie et du commerce.

Nous le répétons : Que l'on ne croie pas que les chemins de fer considèrent leur édifice tarifaire comme une Arche

Sainte à laquelle il est interdit de toucher. Bien au contraire, ils recherchent, avec une bonne foi absolue, si un système nouveau ne doit pas faire table rase du passé. Ils suivent avec intérêt toutes les thèses qui se développent à ce sujet, mais ils sont bien contraints de reconnaître que jusqu'à présent rien, absolument rien de définitif, n'a été présenté.

Des novateurs proclament : *La tarification selon le prix de revient est le régime normal.*

Croit-on qu'en établissant ses tarifs, le chemin de fer se désintéresse du prix de revient ? Ce serait naïf, car, nul ne l'ignore pensons-nous, c'est le prix de revient moyen qui se trouve à la base de la structure tarifaire. Mais, dans le régime actuel, ce prix de revient moyen n'est pas uniformément appliqué à tous les transports.

Est-ce une application uniforme du prix de revient moyen que voudraient les protagonistes de la formule nouvelle ?

S'il en était ainsi, nous devrions déclarer tout de suite que cette thèse aboutit à des conséquences anti-économiques et injustifiables.

Que l'on soutienne que chaque transport doit payer au transporteur ce qu'il coûte à celui-ci, soit. Cette prétention est défendable en théorie, mais en théorie seulement. En revanche, substituer au prix de revient *partiel*, le prix de revient *moyen*, rend la formule inadmissible.

Une école soutient que les *transports au-dessous du prix de revient moyen incitent au gaspillage des matières qui sont envoyées dans des conditions trop favorables*. Nous voulons croire qu'il s'agit là d'une erreur de plume, car il serait inconcevable que le chemin de fer rendit impossible un transport rémunérateur sous prétexte que la recette par tonne-kilomètre qu'il procure est inférieure au prix de revient moyen : les transports



massifs, par exemple, apportent au chemin de fer une recette *nette* importante bien que la taxe à la tonne-kilomètre soit très sensiblement inférieure au prix de revient moyen. Or, si le prix de revient moyen était appliqué à ces transports, beaucoup d'entre eux ne pourraient avoir lieu.

On le constate : Ceux qui préconisent un système tarifaire fondé sur le prix de revient, confondent généralement le prix de revient *partiel* et le prix de revient *moyen*. Ne serait-il pas opportun de rappeler qu'une tarification fondée sur le prix de revient *moyen* exclusivement a été expérimentée déjà et que ses résultats se sont révélés désastreux ?

Puisqu'il n'est pas possible d'édifier un système tarifaire sur une application du prix de revient moyen à tous les transports, pourquoi la taxe de transport ne serait-elle pas fondée sur le coût réel du service rendu ?

Pour étudier cette formule, nous négligerons les multiples éléments qui peuvent influencer temporairement ou accidentellement le prix de revient. Nous ne retiendrons que les facteurs qui agissent d'une façon permanente et qui sont indépendants de la volonté de l'exploitant.

Quels sont les transports que le chemin de fer assure à perte ?

Ce serait — nous l'avons vu — une erreur de croire que tous les transports pour lesquels le chemin de fer ne perçoit pas une taxe au moins égale au prix de revient moyen infligent une perte au transporteur. En réalité, sont onéreux pour le chemin de fer les transports qui s'échangent dans des relations où le trafic est insuffisant pour occuper d'une façon presque complète le personnel, les installations, le matériel indispensables à l'exécution de ces transports.

Doivent encore être considérés comme onéreux, mais dans certains cas seule-

ment, les transports qui exigent plusieurs manœuvres ou manipulations en cours de route. Généralement cette catégorie de transports onéreux tombe dans celle que nous avons indiquée à l'alinéa précédent.

Cette constatation — en relation étroite avec le problème des lignes déficitaires — montre comment s'exerce la concurrence dont le chemin de fer se plaint à bon droit.

Le transporteur par route, avec raison d'ailleurs, n'a garde d'exercer son activité dans les relations que nous appellerons « pauvres ». Il établit ses services dans les relations où le trafic est abondant ou tout au moins suffisant pour fournir l'aliment nécessaire à l'existence de son entreprise.

Encore dans ces relations choisit-il ses marchandises et ce sont précisément celles que le chemin de fer transporte à un prix nettement supérieur à son prix de revient moyen.

Les conséquences de cette situation sautent aux yeux : les marchandises qui supportent des prix de transport élevés, sans que ceux-ci diminuent leur possibilité de déplacement, quittent le chemin de fer dont la recette par unité de trafic diminue et dont l'équilibre budgétaire est compromis.

Quel remède peut-on apporter à cette situation ?

Si nous retenons la thèse de ceux qui entendent fonder les tarifs sur le prix de revient, il faudra que le chemin de fer abaisse ses taxes dans les relations à trafic intense et qu'il les majore dans les relations « pauvres ».

C'est une solution, mais nous la tenons pour inapplicable.

Dans les relations à fort trafic, l'automobile a laissé au chemin de fer un tonnage qui dépasse en importance celui qui s'échange dans les relations pauvres. Une



réduction de l'ordre de 40 % de ses tarifs — voire de 60 % dans certains cas — lui infligerait donc une perte de recettes nettes considérable.

S'il fallait récupérer cette perte, les tarifs applicables dans les relations « pauvres » devraient être majorés dans une proportion telle que le déplacement des marchandises deviendrait impossible.

Cette constatation suffit pour démontrer qu'une telle solution ne saurait être envisagée. Il convient cependant d'ajouter que cette politique de discrimination aurait sur l'économie générale de fâcheuses répercussions, puisqu'elle laisserait certaines régions sans relations entre elles, qu'elle rendrait impossible l'exploitation de richesses naturelles placées en dehors des courants importants de trafics, qu'elle établirait entre les individus des inégalités que l'équité ne saurait tolérer.

Si cette discrimination doit être écartée, il faut bien qu'on en revienne à la mutualité qui jusqu'ici a été un des facteurs essentiels de la tarification ferroviaire. Mutualité entre les marchandises, mutualité entre les relations : les marchandises chères payent pour les marchandises à bas prix; les « relations prospères » couvrent le déficit des « relations pauvres ».

Mais l'activité sans cesse accrue de l'automobile compromet l'action de cette mutualité. L'industriel, le commerçant se trouvent en présence de deux transporteurs : celui par chemin de fer, celui par automobile. Auquel des deux s'adresseront-ils ? A celui qui, au plus bas prix, leur rendra le service qu'ils demandent.

Ils confieront à la route les produits que le chemin de fer range dans les classes à prix élevés et au chemin de fer les marchandises que celui-ci transporte à des tarifs réduits.

La compensation qui, avant l'avène-

ment de l'automobile, c'est-à-dire au temps où le chemin de fer bénéficiait d'un monopole de fait, s'opérait automatiquement presque sur l'ensemble du trafic, ne se produit donc plus. La politique individualiste des expéditeurs et des destinataires l'a rendue impossible.

Mais puisqu'il convient que la structure actuelle des tarifs des chemins de fer ne soit pas bousculée, il faut que cette mutualité demeure. Comment peut-elle être maintenue ? En opposant à la politique individualiste des expéditeurs et des destinataires une politique tarifaire individualiste elle aussi.

Le chemin de fer n'accordera le bénéfice de ses tarifs réduits qu'à ceux qui lui confient des produits rangés dans les tarifs à prix élevés. De cette manière, la compensation qui autrefois se faisait sur l'ensemble du trafic, se fera sur le trafic de chaque expéditeur ou de chaque destinataire.

C'est sur ce principe qu'est fondée la tarification des Chemins de fer belges depuis le 1<sup>er</sup> janvier 1939.

L'expérience est en cours depuis trop peu de temps pour qu'il soit possible de se prononcer sur ses résultats. Cependant, sans vouloir préjuger de l'avenir, on peut constater que les chiffres des premiers mois de l'année 1939 ne démentent pas les espérances que la Société Nationale a placées dans le système nouveau que nous analysons ci-après.

\* \* \*

## Tarifs voyageurs.

Ayant décidé d'apporter une réforme « de structure » à ses tarifs marchandises, la Société Nationale des Chemins de fer belges a cru devoir, du même coup, apporter quelques modifications à ses tarifs voyageurs.

Ceux-ci concèdent des réductions nombreuses. Il en est qui sont inspirées par le souci de provoquer un accroissement des déplacements : elles doivent être maintenues.

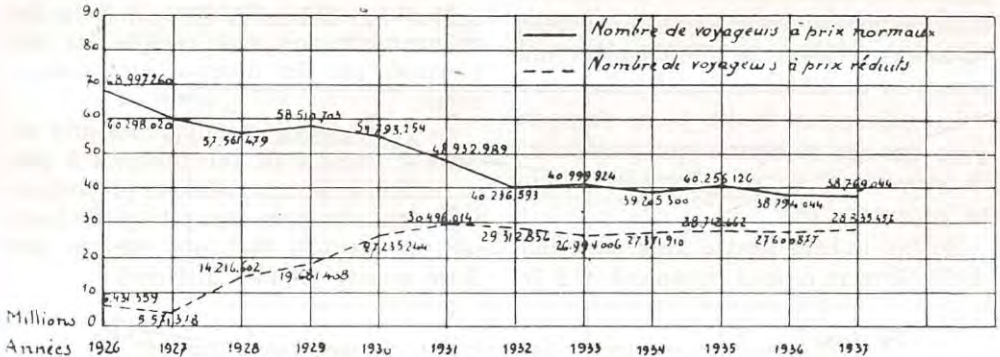
Il est d'autres réductions que des considérations de trafic ne justifient pas. Les bénéficiaires de ces réductions peuvent, sans inconvénient, supporter une charge supplémentaire.

Le graphique N° 1 montre combien, depuis 1926, le nombre de voyageurs à prix réduit a augmenté tandis que diminuait, corrélativement, le nombre de voyageurs à plein tarif.

Mais des réductions sont toujours représentées par un pourcentage déterminé du prix entier. Comment, dès lors, frapper d'une majoration les bénéficiaires de réductions sans atteindre en même temps les voyageurs payant le prix plein ?

Pour résoudre ce problème, la Société Nationale a porté le prix par kilomètre de la 3<sup>e</sup> classe de 27.1 à 32 centimes, soit une majoration de 18 %, mais elle a rétabli le billet aller-retour qui concède une réduction de 20 % sur le prix de deux billets simples.

Toutes les réductions sont ainsi calculées sur le prix de deux billets simples.



Graphique n° 1.

Le tableau ci-dessous indique les réductions et les majorations qui en résultent pour différentes catégories de voyageurs.

Voyageurs effectuant un voyage aller et retour.	Prix par kilomètre en 3 <sup>e</sup> classe		Pour cent de	
	avant le 1 <sup>er</sup> janvier 1939.	depuis le 1 <sup>er</sup> janvier 1939.	réduction.	majoration.
Voyageurs à prix plein . .	0.271	0.256	6 %	...
Voyageurs avec réduction de 50 % . . . . .	0.136	0.16	...	18 %
Voyageurs avec réduction de 75 % . . . . .	0.068	0.08	...	18 %



Les billets « Week-End » qui accordent une réduction de 25 % sur le prix de 2 billets simples ont été maintenus avec une majoration de 18 %, mais ils ne sont valables que du samedi au lundi alors que la durée de validité du billet aller-retour est de 4 jours ouvrables.

Avant la guerre, 70 % des voyageurs munis de billets bénéficiaient de la réduction de l'aller-retour. Les bénéficiaires de réductions spéciales étaient alors peu nombreux.

Si nous admettons qu'aujourd'hui la même proportion de voyageurs à prix plein se muniront de billets aller-retour, il faudra en déduire que presque tous les voyageurs à plein tarif obtiennent une réduction de 6 %.

La majoration de 18 % ne frappera donc que les voyageurs qui bénéficient de réductions. Se plaindront-ils ? Nous ne le pensons pas.

En fait le bénéficiaire d'une réduction de 50 % verra celle-ci ramenée à 37.5 %,

L'écart entre le prix des différentes classes n'a pas été modifié : Il est resté 1 pour la troisième classe, 1,74 pour la deuxième et 2,53 pour la première.

## Abonnements.

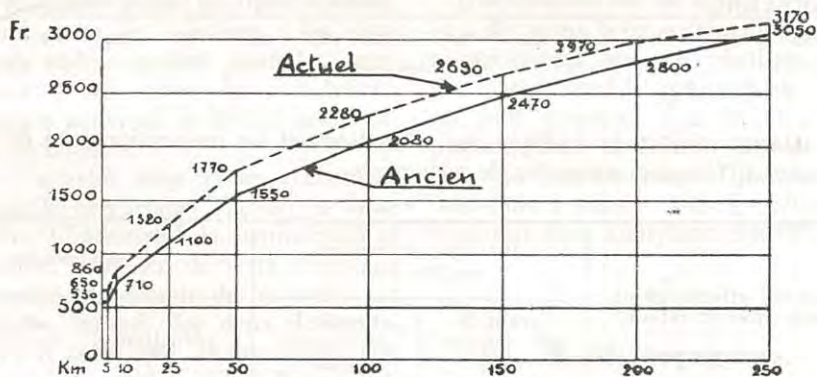
Les courbes des abonnements ont été modifiées en tenant compte notamment des principes suivants :

1° le prix des abonnements doit être fonction du nombre de kilomètres que l'abonné peut normalement effectuer ;

2° le prix par kilomètre doit diminuer en fonction du nombre de kilomètres que le voyageur peut effectuer ;

3° aux petites distances le prix des abonnements doit tenir compte des prix réclamés par les transporteurs concurrents.

Le graphique n° 2 indique les prix actuels et anciens de l'abonnement à parcours limité. On constate que proportionnellement, les prix aux petites distances ont été majorés dans une mesure plus forte qu'aux grandes distances.

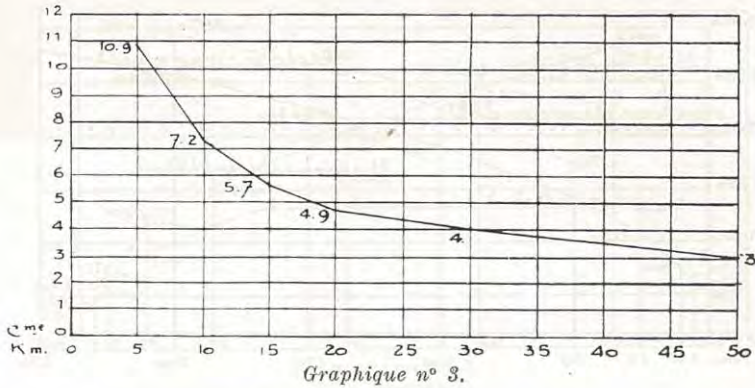


Graphique n° 2.

si sa réduction est de 75 % elle sera ramenée à 68.75 %.

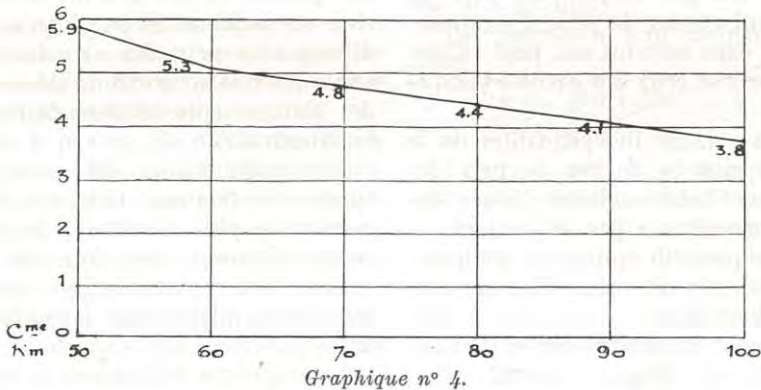
C'est encore appréciable, il faut en convenir.

Le graphique n° 3 montre ce que les abonnés de 5 à 50 km. payent par kilomètre lorsqu'ils effectuent deux voyages aller-retour par jour.



Le graphique n° 4 indique ce que les abonnés de 51 à 100 km. payent par kilomètre lorsqu'ils effectuent un voyage aller-retour par jour.

voir comment le chemin de fer pourrait s'assurer que le voyageur n'effectue pas plus d'un voyage aller-retour par jour. Tous les moyens de contrôle envisagés



Mais un nombre assez important de travailleurs ne font qu'un seul voyage aller-retour par jour et ceux-là auraient pu considérer comme excessif un prix fondé sur l'hypothèse de deux voyages aller-retour par jour.

A l'usage de ces travailleurs, il a été créé un abonnement nouveau appelé « abonnement de travail ».

Peuvent seuls l'obtenir, les travailleurs manuels ou intellectuels dont la rémunération ne dépasse pas 24 000 fr. par an.

Au moment de la création de cet abonnement la question s'est posée de sa-

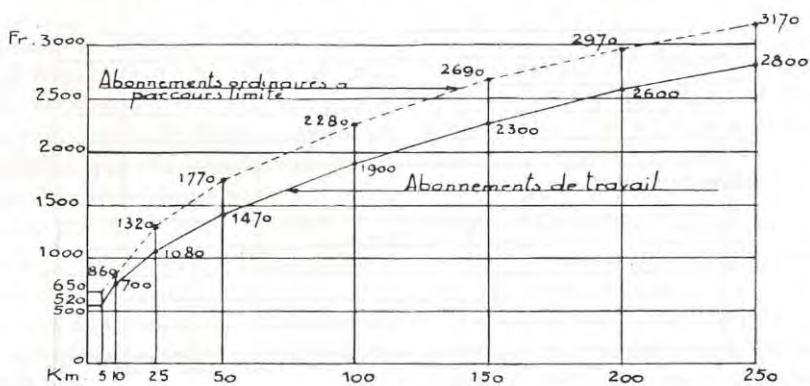
aboutissaient toujours soit à des complications vexatoires pour le voyageur, soit à une paperasserie compliquée et onéreuse pour le chemin de fer.

Une solution simple a été adoptée : les abonnements de travail ne sont valables ni les dimanches et jours fériés, ni les jours ouvrables entre 11 et 14 heures sauf le samedi.

Cette décision n'écarte pas la possibilité d'abus, mais elle a le grand avantage de la simplicité tout en réduisant au minimum les risques de fraude.

Le graphique n° 5 trace la courbe des





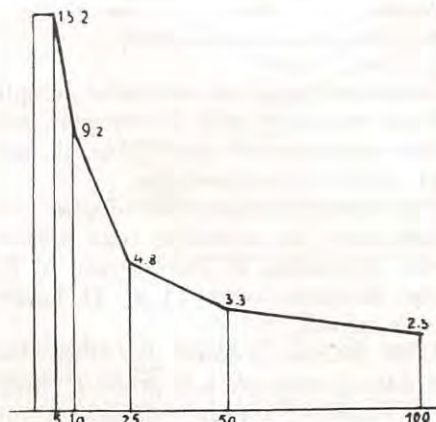
Graphique n° 5.

prix de l'abonnement ordinaire et celle des prix de l'abonnement de travail.

La Société Nationale des Chemins de fer belges n'a pas majoré les prix de l'abonnement réseau de peur d'accroître l'écart qui, dans certains cas, peut exister entre ces prix et ceux des carnets-kilométriques.

Pour des raisons indépendantes de la volonté du chemin de fer, le prix des abonnements hebdomadaires pour travailleurs manuels n'a pas été majoré.

Le graphique n° 6 indique ce que paye, par kilomètre, le détenteur d'un abonnement hebdomadaire.



Graphique n° 6.

Les abonnements scolaires à 6 déplacements par semaine ont subi des majorations très sensiblement plus élevées aux petites qu'aux grandes distances. Il en a été décidé ainsi parce qu'aux petites distances le prix des abonnements scolaires est beaucoup moins élevé que celui des abonnements hebdomadaires, ce qui est anormal.

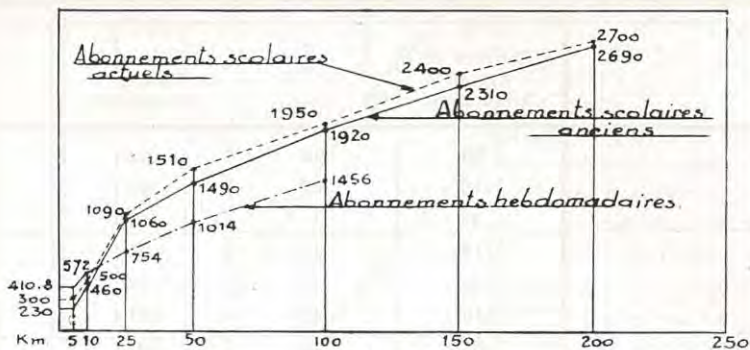
L'anomalie n'a pu être complètement supprimée. Il aurait fallu, en effet, augmenter de plus de 100 % les prix aux petites distances. C'est donc une considération d'ordre psychologique qui a dicté la solution adoptée par la Société Nationale.

Le graphique n° 7 donne la courbe des prix anciens et nouveaux de l'abonnement scolaire ainsi que celle des prix de l'abonnement hebdomadaire.

Les abonnements scolaires à moins de 6 déplacements par semaine ont été supprimés, mais les élèves et les étudiants obtiennent une carte qui leur permet de bénéficier d'une réduction de 75 % sur le prix du billet simple, sans toutefois que le prix à payer puisse être inférieur à 10 fr. pour le voyage simple et à 15 fr. pour le voyage aller-retour.

A partir de 40 kilomètres l'étudiant qui se déplace deux fois par semaine a





Graphique n° 7.

intérêt à se munir d'un abonnement à 6 déplacements.

### Tarifs marchandises.

L'exposé qui précède montre que si les anciens tarifs voyageurs ont été quelque peu bousculés, leurs bases cependant n'ont pas été modifiées.

Il n'en a pas été de même des tarifs marchandises. Les modifications apportées à ceux-ci ne sont guère à retenir, mais leur application a subi ce qui a été appelé, un peu pompeusement peut-être, une réforme de structure.

Cette réforme s'est inspirée des considérations que nous avons développées au début du présent article.

En 1938, la recette moyenne par tonne-kilomètre s'est élevée à 32.3 centimes.

De cette constatation on pourrait déduire que tous les barèmes dont le prix par tonne-kilomètre, à la distance moyenne, sont supérieurs à 32.3 centimes ne devraient subir aucune majoration. Or, à 100 km. le prix par tonne-kilomètre de la 8<sup>e</sup> classe — classe générale aux prix les plus bas — est de 34.2 centimes.

Cette thèse pourrait être acceptée si l'écart entre les tonnages transportés aux classes générales et ceux transportés à des tarifs plus bas — tarifs spéciaux ou

exceptionnels — n'était pas trop grand. Mais, en 1938, seulement 29 % du tonnage total ont été transportés aux prix des classes générales — 71 % ont bénéficié de prix réduits.

Les recettes se sont comportées comme suit :

Classes générales. . . . .	41 %;
Tarifs spéciaux . . . . .	59 %.

Une comparaison de la répartition des tonnes-kilomètres entre les différentes classes et les tarifs spéciaux en 1931 et en 1937 est pleine d'enseignements. On sait que du point de vue de la production économique, ces années se présentent dans des conditions très semblables.

Le tableau ci-après (p. 752) permet cette comparaison.

Le tonnage transporté aux prix de tarifs spéciaux a donc augmenté de 15 % en 1937 par rapport à 1931. Mais une autre constatation est plus pertinente.

Le tonnage des 5 premières classes représentait 11.1 % en 1931 et 4.3 % en 1937.

Celui des classes 6 à 9 représentait 22.2 % en 1931 et 19.9 % en 1937.

La concurrence de l'automobile, et c'est logique, n'a donc fait des ravages que dans les marchandises des cinq premières classes.

	1931. Millions de tonnes- kilomètres.	%	1937. Millions de tonnes- kilomètres.	%
1 <sup>re</sup> classe . . . . .	58	0.9	33	0.5
2 <sup>e</sup> classe . . . . .	116	1.9	45	0.7
3 <sup>e</sup> classe . . . . .	42	0.7	27	0.4
4 <sup>e</sup> classe . . . . .	118	2.0	73	1.2
5 <sup>e</sup> classe . . . . .	338	5.6	92	1.5
6 <sup>e</sup> classe . . . . .	118	2.0	103	1.7
7 <sup>e</sup> classe . . . . .	384	6.4	307	4.9
8 <sup>e</sup> classe . . . . .	393	6.5	231	3.7
9 <sup>e</sup> classe (charbons) . . .	803	13.3	598	9.6
Tarifs spéciaux. . . . .	3 657	60.7	4 721	75.8
	<u>6 027</u>	<u>100.0</u>	<u>6 230</u>	<u>100.0</u>

Le nombre de tonnes-kilomètres transportées à ces classes est tombé de 672 millions en 1932 à 270 millions en 1937.

Il va de soi que, dans ces conditions, un relèvement des prix de ces classes ne pouvait avoir pour conséquence que d'accentuer encore le glissement du trafic vers l'automobile.

Cette crainte était moins justifiée pour les marchandises rangées dans les autres classes.

Ce sont ces constatations qui ont engagé la Société Nationale à concevoir comme suit sa tarification nouvelle :

Les prix des classes 1 à 5 demeurent inchangés.

Les prix des classes 6, 7, 8 et 9 sont majorés de 10 %.

Les prix des tarifs spéciaux 105, 124, 136, 138 et 141 sont majorés de 15 %.

Nous indiquons les différentes marchandises rangées dans chacun de ces tarifs spéciaux :

*Tarif spécial 105* : céréales, farines.

*Tarif spécial 124* : cendrées, laitiers en blocs, matériaux de remblai.

*Tarif spécial 136* : moellons, déchets de carrières, sable, laitier concassé.

*Tarif spécial 138* : cendres de chaux, écumes de sucreries.

*Tarif spécial 141* : phosphates de chaux, scories phosphatées.

Le graphique n° 8 indique les courbes des prix — série C — des classes 1 à 9 et des 5 tarifs spéciaux atteints par la majoration.

Mais l'expéditeur peut s'exonérer de toute majoration s'il s'engage :

1° à confier au rail, pendant un an, tant au départ qu'à l'arrivée, au delà d'un rayon de 20 kilomètres, tout son trafic de charges incomplètes et de marchandises rangées dans les 5 premières classes

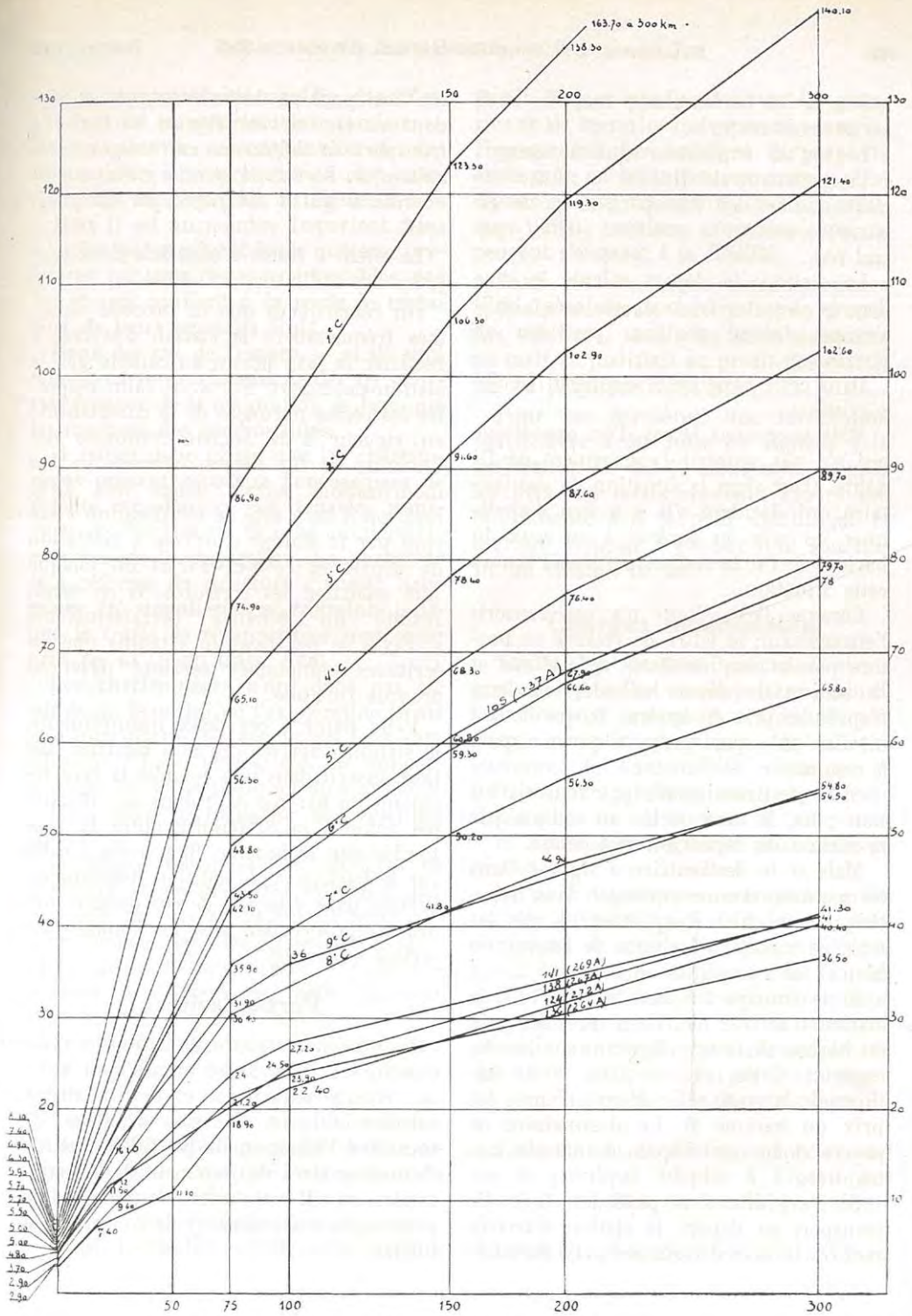
et

2° à procurer au chemin de fer par son trafic au départ visé au 1°, une recette trimestrielle de 5 000 fr. au moins.

Ces principes sont exempts de toute complication, mais encore fallait-il, pour leur application, trouver des formules simples.

Pour la facilité de l'exposé nous appel-





Graphique n° 8.

lerons A les barèmes non majorés et B les barèmes majorés.

Lorsqu'un expéditeur qui a souscrit « l'engagement de fidélité » remet des marchandises au transport, il porte en lettre de voiture la mention : *Tarif spécial 100*.

La station de départ calcule la taxe d'après les tarifs non majorés, qu'il s'agisse d'envoi en port payé ou en port dû.

Dans cette hypothèse aucune difficulté n'existe.

Mais supposons le cas d'un expéditeur qui n'a pas souscrit l'engagement de fidélité. C'est alors la situation du destinataire qui décidera s'il y a lieu d'appliquer les prix du barème A ou ceux du barème B. Or, la station de départ ignore cette situation.

Lorsque l'expéditeur n'a pas souscrit l'engagement, la lettre de voiture ne portera pas la mention *Tarif spécial 100* et la station de départ calculera la taxe d'après les prix du barème B, que l'envoi ait lieu en « port perçu » ou en « port à recevoir ».

Si le destinataire n'a pas souscrit lui non plus, la taxe portée en compte par la station de départ est maintenue.

Mais si le destinataire a signé ? Dans ce cas, nous devons envisager deux hypothèses : ou bien l'expéditeur a mis les frais de transport à charge de l'envoi, ou bien il les a acquittés au départ.

Si le transport a lieu en port dû, la station d'arrivée rectifie d'après les prix du barème A la taxe figurant sur les documents. Cette taxe, en effet, a été établie par la station de départ d'après les prix du barème B. Le destinataire ne payera donc que d'après les tarifs non majorés.

Si l'expéditeur a payé les frais de transport au départ, la station d'arrivée rectifie la taxe d'après les prix du barè-

me A et *paye au destinataire, qui cependant n'a rien déboursé pour les frais de transport, la différence entre la taxe résultant du barème A et celle résultant du barème B qui a été payée par l'expéditeur.*

Le client « fidèle » bénéficie donc toujours des fruits de sa fidélité.

On remarquera que ce procédé oblige très fréquemment la station d'arrivée à rectifier la taxe portée en compte par la station de départ. S'il avait fallu respecter les règles normales de la comptabilité en vigueur à la Société Nationale des Chemins de fer belges, chacune de ces modifications aurait donné lieu à la création d'un « avis de rectification » envoyé par la station d'arrivée à la station de départ et celle-ci aurait dû chaque fois modifier ses écritures. Il en serait résulté un échange invraisemblable « d'avis de rectification » tandis que les écritures comptables seraient devenues presque illisibles.

Pour parer à ces deux inconvénients, la station d'arrivée qui doit rectifier une taxe, inscrit dans une colonne la taxe résultant du barème A et dans une deuxième colonne la différence entre la taxe fondée sur le barème B et celle fondée sur le barème A. L'addition des sommes portées dans chacune de ces deux colonnes doit concorder avec les sommes inscrites au départ.

### Particularités.

Le système tarifaire dont nous venons d'esquisser les grandes lignes doit amener chaque expéditeur et destinataire à calculer s'il est de son avantage de souscrire l'engagement de fidélité et de s'exonérer ainsi du paiement de la majoration, ou s'il est préférable pour lui de payer cette majoration et de conserver sa liberté.



Conserver sa liberté signifie, dans l'espèce, faire transporter par camion — qu'il s'agisse de ses camions ou des camions d'un entrepreneur — les marchandises rangées dans les classes 1 à 5.

Mais il est un nombre important d'industries qui reçoivent leurs matières premières par eau, leurs combustibles par fer et qui confient à la route le transport de leurs produits finis.

Dans des cas de l'espèce — et ils sont nombreux — le chemin de fer ne pourrait frapper de la majoration de taxe que le transport des combustibles.

Il fallait donc éviter que les charbonnages pussent souscrire l'engagement de fidélité car, dans ce cas, tous les transports de charbon ou de coke auraient été exonérés de la majoration. La portée de la « réforme de structure » aurait, dans ce cas, été singulièrement restreinte puisque le trafic de combustibles représente près de 45 % du trafic total.

Les charbonnages n'ont donc pas été admis au bénéfice de l'exonération, mais en contre-partie, les envois qui leur sont adressés : bois, huiles, etc., ne supportent que les taxes résultant du barème A.

Une autre particularité se présentait encore.

Certaines industries, les carrières de porphyre et de grès, les sablières, par exemple, ne produisent pas de marchandises rangées dans les classes 1 à 5, alors que la plupart des matériaux qu'elles expédient bénéficient de tarifs spéciaux dont les prix ont été majorés de 15 %. Ces industries devront-elles supporter cette majoration pour tous leurs transports ?

Une distinction a été faite entre les industries qui expédient à des destinataires à même de souscrire l'engagement de fidélité et celles dont les clients se trouvent dans l'impossibilité de s'engager.

Ainsi, les sablières dirigent la majeure

partie de leur production vers les glacières et les verreries qui peuvent souscrire l'engagement. Les carrières de porphyre et de grès, en revanche, ont comme principaux clients des administrations publiques (Etat, province, commune) qui ne peuvent s'engager à la fidélité.

Dans ces conditions, aucune mesure spéciale ne devait être prise en faveur des sablières, tandis qu'un amendement au tarif se justifiait au profit des carrières de porphyre et de grès.

Pour ces dernières, une tarification particulière a été mise en vigueur : la majoration de 15 % dont sont frappés les prix des tarifs spéciaux 124 et 136 est ramenée à 5 % pour autant que la carrière s'engage à confier tout son trafic au chemin de fer.

### Charges incomplètes.

Toutes les mesures que nous avons analysées jusqu'ici se rapportent exclusivement aux transports effectués par charge complète de wagon. Or, la concurrence de l'automobile s'attaque, et même principalement, aux expéditions de détail.

Il fallait donc légiférer pour celles-ci également.

Le tarif des charges incomplètes a été majoré de 10 % mais l'expéditeur peut s'exonérer de cette majoration en s'engageant à remettre au chemin de fer, au delà d'un rayon de 20 kilomètres, tout son trafic au départ. Il doit, en outre, lui garantir une recette annuelle minimum de 10 000 fr., procurée par les charges incomplètes et par les marchandises de la 1<sup>re</sup> classe.

Epinglons la différence qui existe entre la politique adoptée à l'égard des *charges complètes* et des *charges incomplètes*.

Pour les *charges complètes*, le client



doit s'engager à faire transporter par chemin de fer tout son trafic — au départ comme à l'arrivée — de marchandises rangées dans les classes 1 à 5. Il a la latitude de recourir à d'autres modes de transport lorsqu'il s'agit de marchandises rangées dans les autres classes.

Pour les *charges incomplètes*, le client ne doit s'engager que pour le trafic qu'il expédie. Il a donc toute liberté de faire arriver par automobile ou par bateau les transports pour lesquels il est destinataire.

Pourquoi cette différence ?

Lorsqu'il s'agit de *charges complètes*, il faut tenir compte de la possibilité d'expédier par eau et le chemin de fer n'a pas voulu que sa réforme tarifaire pût être considérée comme dirigée contre ce mode de transport. Le client peut donc, lorsqu'il s'agit de marchandises qui ne sont pas rangées dans les classes 1 à 5, recourir au transport par bateau tant pour ses envois au départ que pour ceux à l'arrivée.

Les *charges incomplètes*, elles, ne sont pas, en principe, sollicitées par la voie d'eau : la concurrence de l'automobile est seule à considérer pour ces transports et c'est pourquoi l'expéditeur, s'il veut s'exonérer de la majoration, doit s'engager à confier toutes ses marchandises au chemin de fer. Quant aux envois qui lui sont adressés, ils paieront ou ne paieront pas la majoration selon que l'expéditeur — c'est-à-dire le vendeur — n'a pas souscrit ou a souscrit l'engagement de fidélité.

On peut supposer que — toutes autres choses étant égales — un commerçant s'adressera de préférence à un fournisseur qui bénéficie des prix de transport les plus réduits.

Si la politique différente appliquée aux charges complètes et aux charges in-

complètes est conforme à la logique, elle est inspirée aussi par un souci de simplicité.

A défaut d'avoir accepté cette solution, le chemin de fer aurait dû rectifier journellement des milliers de taxes pour tous les envois expédiés par un commerçant non-signataire à un commerçant signataire. Ces innombrables rectifications auraient entraîné des complications d'autant plus lourdes que la grande majorité des envois par charges incomplètes sont affranchis au moyen de timbres.

## Conclusions.

La Société Nationale des Chemins de fer belges ne s'illusionne pas sur l'efficacité du système tarifaire nouveau qu'elle a adopté.

Elle a voulu simplement harmoniser sa politique commerciale aux contingences nouvelles : l'expéditeur qui ne confie au chemin de fer que des marchandises dont la valeur commerciale du transport est faible ne doit, ni en logique ni en équité, obtenir des prix que le transporteur ne peut offrir que grâce aux tarifs élevés dont sont frappés d'autres produits.

La structure adoptée le 1<sup>er</sup> janvier 1939 constitue une expérience modeste. Si le chemin de fer constatait que les majorations appliquées aux clients qui n'ont pas souscrit l'engagement se révèlent insuffisantes pour renoncer au transport par automobile, il accentuera ces majorations. Il lui reste à cet effet, une marge suffisante puisque, à la distance de 100 km., les tarifs frappés de majorations payent à la tonne-kilomètre une taxe de :

6 <sup>e</sup> classe . . . . .	47.8 centimes
7 <sup>e</sup> classe . . . . .	40.7 »
8 <sup>e</sup> classe . . . . .	34.2 »
9 <sup>e</sup> classe . . . . .	36.0 »



Tarif spécial	105.	.	42.7	centimes
»	124.	.	19.4	»
»	136.	.	20.7	»
»	138.	.	21.2	»
»	141.	.	23.6	»

Il va de soi que l'automobile ne pourra presque jamais offrir des prix aussi réduits. De plus, le chemin de fer garde encore en réserve de nombreux autres tarifs spéciaux dont les prix pourraient, eux aussi, être majorés le cas échéant.

On peut supposer que cette tarification nouvelle s'effacera lorsqu'une coordination effective des moyens de transport aura été obtenue. Ce n'est pas certain cependant.

Le principe même du système nouveau est, selon nous, en parfaite harmonie avec les conditions actuelles du transport. Il a, en outre, l'avantage de s'appliquer aussi bien aux expéditeurs qui utilisent leurs propres camions, qu'à ceux qui recourent aux services de transporteurs privés. Or, en Belgique comme dans les autres pays sans doute, le nombre d'automobiles servant aux industriels eux-mêmes est très sensiblement supé-

rieur à celui des automobiles dont disposent les entrepreneurs de transports. Si l'activité de ces derniers était seule réglée, le problème serait loin d'être résolu.

En décidant sa réforme de structure, le Chemin de fer belge s'est interdit de la diriger contre la voie d'eau. On ne peut en déduire que la concurrence de celle-ci le laisse dorénavant indifférent. Non, mais la réforme est spécifiquement une mesure de défense contre la concurrence désordonnée de l'automobile. Elle s'efforce de limiter les dégâts que celle-ci commet et de protéger la politique tarifaire fondée sur la valeur commerciale des transports.

La concurrence de la voie d'eau ne compromet pas cette politique puisque, dans la généralité des cas, le bateau ne transporte que des marchandises d'un prix peu élevé. Sans doute, le chemin de fer ne dédaigne pas ces marchandises qui, par leur masse, peuvent peser sur le prix de revient unitaire, mais pour conserver ce trafic point n'est besoin de mesures générales : la politique des tarifs spéciaux instaurée depuis l'origine des chemins de fer presque, suffit.