



LE RAIL

Bulletin mensuel de la Société Nationale des Chemins de fer belges

C.C.P. 233 S.N.C.B. Rédaction et Administration : 17, rue de Louvain, à Bruxelles TÉLÉPH. 12.13.95

Tous droits de reproduction réservés

QU'EN PENSENT LES CLIENTS FIDÈLES?

DES critiques se sont élevées au sujet de l'instauration du tarif 100 dit « de fidélité ». La brochure que nous signalons plus loin à l'attention de nos lecteurs répond à ces critiques.

Il en est une cependant, émanant de M. le Professeur Baudhuin, à laquelle nous sommes particulièrement sensibles parce qu'elle nous reproche de nuire à l'économie du pays.

M. Baudhuin s'est d'ailleurs borné à une affirmation; nous allons lui donner une démonstration.

Considérons deux clients exerçant la même industrie, dont l'un a souscrit au tarif de fidélité, tandis que l'autre ne confie au Chemin de fer que ses marchandises pondéreuses à bas tarifs; il fait transporter par automobile ses produits finis à tarifs élevés.

Nous avons déjà signalé le tort que cette opération fait à l'économie du pays en ce qu'elle consacre la substitution d'un mode de transport à prix élevé au mode de transport par rail dont le prix de revient est sensiblement plus bas. Mais quoi qu'il en soit, le client non fidèle est parvenu à obtenir ainsi pour le transport de ses produits finis un prix de transport inférieur à celui de son concurrent, le client fidèle.

Lorsque M. le Professeur Baudhuin nous accuse d'apporter un trouble dans l'économie, il a déjà perdu de vue que ce trouble est né du fait de l'intervention de l'automobile. Nous ne nous en plaignons d'ailleurs pas, nous ne faisons que réagir.

Comment devons-nous nous y prendre? Car il nous faut, en tout état de cause, suppléer à la chute de nos recettes qui résulte de la défection du client non fidèle, c'est-à-dire, procéder à une augmentation des tarifs, conséquence néfaste à l'économie résultant toujours de l'intervention de l'automobile.

Nous pouvons réaliser cette augmentation de deux façons. La première consiste dans une augmentation générale des tarifs. Celle-ci nuit surtout au client fidèle, parce que le volume de ses transports est plus grand et ainsi, celui qui est resté fidèle au rail porterait le contre-coup des actes de son concurrent. En effet, la différence entre son prix de revient et celui de son concurrent s'accentuerait. Serait-ce équitable? Serait-ce conforme à une bonne économie? La réponse est évidente. Mais M. Baudhuin évite d'en parler.

Il existe une autre méthode et c'est celle à laquelle nous avons recours, à laquelle nous sommes obligés d'avoir recours, car la première

solution porte en elle les germes d'une accentuation de la fuite du trafic du Chemin de fer : c'est de faire une différence entre les clients fidèles et les clients infidèles. Les clients fidèles ne subiront pas d'augmentation de tarifs; celle-ci portera exclusivement sur les affaires du client non fidèle supprimant partiellement tout au moins le déséquilibre que l'intervention de l'automobile avait provoqué dans les recettes de la Société.

La conséquence en est que le prix de revient du client non fidèle s'élèvera et se rapprochera du prix de revient du client fidèle, rétablissant ainsi dans une certaine mesure la parité des prix de revient entre les deux industries. C'est ce que M. le Professeur Baudhuin appelle : apporter le désordre dans l'économie nationale. Je me crois dispensé de tout commentaire.

RULOT.

