



## **Eurodoc: une nouvelle étape pour ABX transport.**

---

EURODOC, un nouveau service de courrier express entre Bruxelles, Londres et Paris a été élaboré par les trois partenaires Eurostar (SNCB, SNCF et EPS).

La SNCB a confié la gestion de ce produit à sa division ABX transport. Cette division est spécialisée dans le domaine du transport national et international.

Après avoir optimisé son produit messagerie, ABX transport ajoute donc un service supplémentaire.

L'utilisation de l'Eurostar entre Bruxelles et Londres et de certains trains Bruxelles-Paris permet de livrer les documents le jour même de leur expédition.

Dans un premier temps, le produit est offert sur les capitales indiquées ci-dessus. Par la suite, la gamme de ces destinations sera élargie à d'autres villes, mais également à d'autres pays comme les Pays-Bas et l'Allemagne, deux partenaires économiques également importants.

Les documents sont suivis et traités depuis l'enlèvement jusqu'à la livraison avec le plus grand soin et les délais de livraison sont garantis.

Il est possible de déposer ou de retirer des documents en gare de Bruxelles-Midi, Paris-Nord et Waterloo Station et ceci, jusqu'à 15 minutes avant le départ du train (pour les documents à expédier) et 15 minutes après l'arrivée du train (pour les documents à retirer).

Ce service à haute valeur ajoutée est réalisé à un prix extrêmement compétitif de 2.500 BEF (avec l'utilisation de l'enveloppe standard Eurodoc).

Des renseignements complémentaires peuvent être obtenus en appelant Lars OLESEN, Eurodoc Manager, au 02-224 54 00.



## Sur la voie du redressement

---

La direction de la SNCB a manifesté, il y a quelques années, sa volonté de positionner sa division de messagerie nationale, ABX transport, d'une façon optimale sur le marché et ceci, du point de vue tant commercial qu'opérationnel. A cet effet, un plan de restructuration avait été constitué permettant d'atteindre après cinq ans (pour l'année 1998) un niveau suffisant de rentabilité.

Devant l'évolution constante des besoins et des exigences qualitatives des clients, il était indispensable de faire d'ABX transport une société "à la pointe". Ceci, afin de consolider sa position de leader sur le marché (aujourd'hui 20%) et, par ailleurs, afin d'acquérir de nouveaux clients et augmenter considérablement son trafic actuel.

La réalisation d'investissements importants était donc nécessaire tant pour mettre en oeuvre un outil de travail performant que pour créer une force de vente efficace et solide.

Un premier investissement a été destiné à la construction d'un centre de tri international implanté sur le site de Bruxelles Petite-Ile, où une machine de tri automatisée, la plus performante et technologiquement "avancée" d'Europe, a été installée.

D'autres investissements ont été consacrés à la mise en place d'un réseau informatique de grande qualité répondant étroitement aux besoins des opérations et permettant d'offrir aux clients un service de haut niveau en termes de ponctualité et de fiabilité.

Différents investissements ont été affectés à la réalisation d'un système permettant une autonomie administrative et financière, à l'élaboration d'une propre image de marque et au développement de l'activité de messagerie nationale et internationale.



Où pouvons-nous situer aujourd'hui le défi relevé par le groupe SNCB pour sa division ABX transport ?

Après trois ans, le pari est réussi ou sur le point de l'être. En effet, ABX transport fait d'ores et déjà un chiffre d'affaires annuel de deux milliards et demi. Et ceci, quasi uniquement en Belgique et au Grand-Duché du Luxembourg.

D'une façon chiffrée, nous pouvons constater une progression de 3% du chiffre d'affaires annuel de 1994 par rapport à 1993, ainsi qu'une même progression prévisible de 3% de 1995 par rapport à 1994. En ce qui concerne les nombres d'envois ceux-ci ont progressés de 1 à 2% de 1995 par rapport à 1994.

Cette progression est plus qu'encourageante lorsqu'on sait qu'ABX transport n'avait plus connu d'évolution positive depuis dix ans.

De plus, la qualité et la fiabilité sont à nouveau une garantie pour les clients d'ABX transport. La livraison en 24h est respectée dans 97% des cas.

Dans les années à venir, ABX transport se tournera vers un développement de stratégie primaire et complémentaire afin de pouvoir offrir un service complet à ses clients.

- *Développements stratégiques primaires*  
renforcement de ses trois produits (Envois-paquets-transport direct);  
BENELUX;  
Europe (les premiers partenariats se feront avec l'Allemagne, la France et la Grande-Bretagne).
- *Développements stratégiques complémentaires*  
création de produits annexes à nos produits routiers :
  - stockage - picking/packing
  - documents

C'est dans ce dernier produit, avec le lancement de son nouveau service de courrier express "EURODOC", qu'ABX transport montre aujourd'hui sa volonté à se diversifier vers des activités annexes au transport routier.



En effet, le démarrage de ce service de haute qualité lié à l'image de l'EUROSTAR, et plus tard probablement du TGV, prouve la volonté d'ABX transport d'offrir à sa clientèle des produits de grande performance.

Cette nouvelle étape du redressement d'ABX transport constitue le troisième volet du plan de restructuration de la division de messagerie nationale de la SNCB.

Après avoir redressé son image de marque auprès de ses clients et après avoir développé une technologie de pointe par l'implantation d'une machine de tri hautement performante, ABX transport entame sa diversification stratégique vers des produits annexes au transport routier.

Pour plus d'informations au sujet d'ABX, il vous est toujours loisible de vous adresser à Jean-Louis DERMAUX, General Manager (tél: 02/556.62.02).