



## il était une... froid



Au lendemain de la guerre, l'Europe connaît une nette augmentation de la population, une forte concentration urbaine, et un formidable essor économique. Les besoins alimentaires croissent, des denrées nouvelles entrent dans les habitudes. Les besoins de transports sous température dirigée augmentent.

Les chemins de fer entendent participer au mouvement. Mais le matériel réfrigérant est coûteux et les réseaux font déjà d'importants efforts de reconstruction. En 1946 naît l'idée d'une organisation qui assumerait la responsabilité complète des transports ferroviaires internationaux sous régime de température dirigée et qui constituerait elle-même un parc de matériel spécialisé pour faire face aux demandes que les réseaux ne peuvent satisfaire.

Le 24 octobre 1949, six réseaux ferroviaires (belge, britannique, français, italien, néerlandais et suisse) fondent une coopérative qu'ils appellent INTERFRIGO et qui a pour mission, entre autres, "la mise en construction, mise en location et exploitation du matériel et des installations nécessaires à l'exécution et au développement des transports internationaux sous régime de température dirigée".

En 1950, le réseau de la République fédérale d'Allemagne adhère à la coopérative et le réseau danois fait de même en 1960. Par la suite, on enregistre encore onze adhésions dans les années 60: les réseaux espagnol, grec, luxembourgeois, turc, yougoslave, hongrois, suédois, norvégien, bulgare, allemand de l'est et roumain. Et puis quatre adhésions à partir de 1971: les chemins de fer autrichiens, iraniens, irlandais et portugais.

Parmi les progrès remarquables enregistrés dans le domaine des transports sous régime de température dirigée, il faut mentionner ceux qui touchent le domaine de l'isolation. Le coefficient K, qui mesure les rentrées unitaires de chaleur à travers les parois isolantes, a formellement baissé.

Idéalement, K doit tendre vers une fraction de l'unité aussi petite que possible. Si avant 1952 le coefficient K du matériel à forte isolation se situait aux environs de 0,36 pour le matériel neuf et 0,55 pour le matériel en service, il est descendu à 0,12/0,15 dans le courant des années 70. Autrement dit, les matériaux sont d'une bien meilleure qualité et se dégradent moins.

Autre évolution frappante: les capacités utiles ont singulièrement aug-



35 ans le 24 octobre dernier.  
Bon anniversaire!

Le siège social est à Bruxelles: Interfrigo a le statut d'une société coopérative de droit belge. Mais la Direction générale a ses quartiers à Bâle, à l'orée d'une place quiète où sonne toutes les heures une cloche cristalline.

Une coopérative de 23 membres, des perspectives d'élargissement, un marché qui se transforme très vite, un contexte concurrentiel très dur, un univers technique en mutation, voilà en quelques bouts de phrases ce qui constitue la trame du quotidien d'Interfrigo.

Pour faire le "point anniversaire", Informations SNCB propose un aperçu historique de la société, quelques données techniques, un flash sur la situation belge et un entretien avec Wolfgang Gritz, le Directeur général de la coopérative. Ajustez vos cache-nez, nous plongeons dans le froid.



menté. Partant de 39 m<sup>3</sup>, nous arrivons à l'heure actuelle à 56 m<sup>3</sup> pour les wagons dits TGC (très grande capacité) et même 106 m<sup>3</sup> pour les SC (super capacité) montés sur bogies. Certes, ces wagons à forte contenance restent minoritaires dans l'ensemble du parc, mais la demande de tels wagons ne cesse de croître et les achats futurs ne pourront porter que sur un tel matériel.

### Quatre familles

Wagon bleu ou wagon blanc? La température est "dirigée", bien sûr, mais pas toujours de la même manière, et l'on distingue en fait quatre familles de wagons.

Le wagon blanc peut être "isotherme". C'est le plus élémentaire de tous, qui comprend une simple isolation, comme la bouteille thermique qui contient notre café.

Si le blanc est "réfrigérant", le refroidissement est réalisé au moyen d'une source non mécanique, pour tout dire de la glace d'eau. C'est le principe duseau à champagne.

Un wagon bleu "frigorigène" dispose d'une machinerie, qui produit le refroidissement et entretient la température souhaitée comme cela se passe dans le réfrigérateur familial.

Parfois, on se sert d'un wagon "calorifique" bleu ou blanc. A ce moment, il y a production de chaleur, pour le transport de bananes, par exemple, qui requiert une température constante de 12° C.

### Des services distincts

Selon le cas, l'expéditeur peut attendre d'Interfrigo trois types de services absolument distincts.

La **mise à disposition** est le service le plus élémentaire. Interfrigo fournit les wagons demandés et perçoit une taxe frigorifique. Le prix de transport est fixé par les réseaux parcourus et l'expéditeur se charge de trouver les sources de froid nécessaires.

Le service **location** va un peu plus loin. La taxation est toujours établie par les réseaux, mais cette fois, Interfrigo facture un taux de location journalier pour les wagons loués qui sont à l'entière disposition du client.

Le **service complet** entre dans le cadre de l'entente tarifaire internationale qui concerne un nombre limité de marchandises. L'expéditeur n'a pas d'autre interlocuteur qu'Interfrigo; il reçoit un prix global couvrant le transport, le service du froid, l'utilisation du wagon et la surveillance.

# INTER FRIGO une heure

# avec wolfgang gritz



### Un tour d'horizon "administratif" pour commencer

Comme vous le savez, Interfrigo compte actuellement 23 réseaux-membres. Néanmoins, nous travaillons toujours à l'élargissement de notre champ d'activité géographique. Ainsi, nous travaillons sous contrat commercial d'exploitation depuis 28 ans avec les chemins de fer tchécoslovaques, et nous discutons actuellement avec eux l'éventualité d'une adhésion à Interfrigo.

Avec la Pologne, le contrat date de l'année dernière. L'adhésion du réseau polonais pourrait intervenir plus tard, encore que les choses ne soient pas si faciles.

Nous sommes aussi en pourparlers avec les chemins de fer albanais. Une liaison ferroviaire Yougoslavie-Albanie devrait être bientôt achevée. Il existe un important marché de transport sous régime de froid, actuellement entre les mains de la route. L'adhésion des chemins de fer albanais à l'UIC puis à la CIM sera bientôt chose faite. Il existera donc une base solide pour développer avec ce pays un trafic ferroviaire international. En première étape, nous négocions avec le réseau un contrat de représentation.

### Marché difficile en 1984

Les transports de fruits et légumes frais comptent pour deux tiers dans le trafic d'Interfrigo. De ce fait, nous dépendons de facteurs qu'il n'est pas possible de contrôler à 100%. A bon été bonne récolte et volume important à transporter. Cette année, comme vous avez pu le constater, la saison a été catastrophique dans les principaux pays exportateurs: l'Espagne, l'Italie, la Grèce et les pays de l'Est. L'Italie a par exemple exporté 40% de moins qu'en 1983. Cette diminution nous a gravement touchés, pour deux raisons. Il y avait moins à transporter, et quand le volume global diminue, la concurrence entre la route et le rail est plus brutale encore, et défavorable au rail, qui s'avère moins flexible sur le plan des prix.

Nous espérons limiter la perte en travaillant bien malgré tout sur les récoltes de raisins, qui sont en retard de quelque trois semaines cette année.

### Des trafics saisonniers

La plus grande partie de nos trafics sont saisonniers. La pointe importante se situe en juin-juillet-août. Après le point mort de fin octobre-début novembre commence la saison des agrumes et

des légumes d'hiver. Et nous connaissons une autre période creuse vers mars-avril. Nous mettons ces creux à profit pour procéder à l'entretien du matériel, tout comme les routiers, d'ailleurs.

Il existe pourtant des trafics qu'on peut appeler permanents: les transports de bananes et ceux de viande, par exemple, sont effectués toute l'année.

Bien sûr, ce caractère saisonnier oblige à disposer d'un matériel qui n'est pas amorti sur l'ensemble de l'année. Il faut donc bien calculer les besoins, et ne pas voir trop juste. Je souligne qu'Interfrigo a vu le jour notamment pour faire face à cette difficulté. Et notre action de coordination internationale donne toujours des résultats intéressants. Je le montrerai en donnant un exemple assez spectaculaire. Les chemins de fer grecs utilisent 800 wagons de très grande capacité pour le transport de pêches et de raisins. Ces wagons roulent peu en hiver, si ce n'est pour quelques transports d'agrumes. Un besoin de matériel s'est présenté en Bulgarie: le réseau ne parvenait pas à répondre à une demande importante faute d'avoir lui-même assez de wagons disponibles. Les chemins de fer bulgares nous ont alertés et

nous avons pu donner une réponse satisfaisante en nous servant des wagons grecs immobilisés.

J'ajoute que nous avons pu acquérir l'hiver dernier un trafic important sur le Proche-Orient: nous avons mis en route une trentaine de trains complets chargés d'œufs frais entre les Pays-Bas et l'Iran. L'opération se répétera d'ici mars 1985 et il y a de bonnes chances pour que des transports de viande et de fromage, entre autres, s'y ajoutent.

Je tiens à préciser que les nouveaux débouchés que nous trouvons, comme celui dont je viens de parler, nous permettent de limiter l'érosion du trafic global. Ainsi, malgré la forte baisse de cet été au départ d'Italie, le tonnage total transporté pendant les trois premiers trimestres n'a diminué que de 1,8% par rapport à la même période en 1983.

### Plates-formes de trafic

Ces dernières années, la route nous a pris beaucoup de trafic. Pour préserver au moins ce que nous avons, et pour reconquérir éventuellement des marchés, nous devons offrir une prestation en tous points comparable à celle

des routiers. Or, il ne nous est pas facile de le faire: nous sommes défavorisés sur le plan du bout-en-bout parce que beaucoup de nos clients ne sont pas embranchés au réseau ferroviaire.

Nous étudions l'organisation de plates-formes pour le ramassage et la distribution des marchandises. Nous nous orientons ainsi vers des concentrations qui permettront aux réseaux de former des trains complets, moins coûteux, et par suite de nous offrir des prix plus compétitifs.

Les premiers efforts seront portés sur les axes Italie-République fédérale d'Allemagne et France - Suisse/République fédérale d'Allemagne.

### Reconsidérer le container

Le trafic en containers frigorifiques concerne 2,5% des tonnages que nous transportons. Nous avons possédé naguère un peu plus de 400 containers frigo de normes ISO. Le container est intéressant en tant que module de transport combiné, mais il pose des problèmes.

La norme ISO convient au transport maritime, mais pas vraiment au transport terrestre. Même en trafic non frigo, on voit les filiales des réseaux développer des con-

tenants qui ressemblent davantage au camion en ceci qu'ils offrent une largeur utile de 250 centimètres et acceptent donc un plus grand nombre de palettes.

Nous avons besoin, pour nous placer sur le marché, d'une telle boîte où entreraient 14 europalettes. Malheureusement, sur le plan technique, il n'en existe pas encore qui réponde à 100% aux exigences du marché. Les caisses mobiles frigorifiques existantes sont influencées bien plus par la route que par le rail. Tout le problème se trouve dans la machinerie. Ou vous l'intégrez, ou vous l'ajoutez en bout de caisse. Si vous choisissez de l'ajouter, la caisse devient très longue. Avons-nous un wagon apte à la transporter? Respecte-t-elle les gabarits ferroviaires?

Nous étudions ce problème avec les constructeurs de toute l'Europe. Nous avons rédigé un cahier des charges qui tient compte de toutes les exigences routières et ferroviaires, et sur base duquel les constructeurs vont rechercher les solutions techniques. Nous verrons ensuite si leurs propositions permettent de répondre aux exigences commerciales.

Nous avons mis à l'essai deux caisses louées en Autriche. Dès le

départ, nous avons constaté qu'elles dépassent le gabarit français. Cela montre bien qu'il reste encore beaucoup à étudier. La difficulté essentielle tient à ce qu'en régime de froid, nous sommes limités en longueur, pour ce qui concerne la machinerie, et en largeur par l'épaisseur de l'isolation.

### Interfrigo, interlocuteur unique?

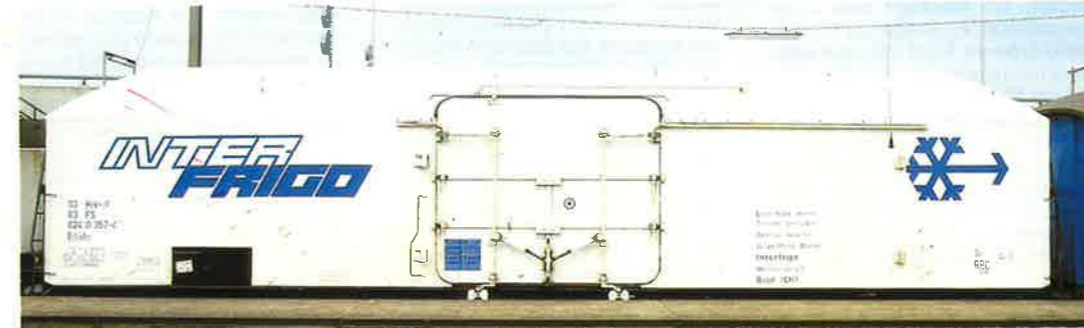
Il existe une différence fondamentale entre Intercontainer et nous. A l'origine, les réseaux ont fait d'Interfrigo un instrument de gestion et de coordination du matériel roulant, avec un pouvoir commercial très limité. Tandis qu'Intercontainer est l'interlocuteur unique du client en ce qui concerne la totalité du trafic international.

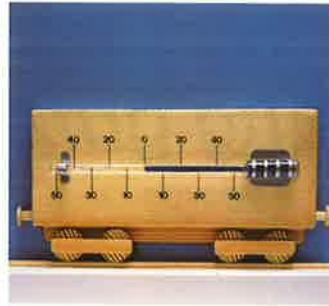
En 35 ans, les choses n'ont que peu évolué. Les huit dixièmes de notre trafic sont toujours couverts par des contrats de transport conclus par les réseaux eux-mêmes. Nous y participons en percevant une taxe frigorifique qui couvre l'utilisation du wagon spécial, sans plus.

Notre entente tarifaire 9997 fait de nous l'interlocuteur unique des clients. Mais elle exclut un certain nombre de marchandises, parmi lesquelles les fruits et légumes

Cheveux neigeux (identification au produit?), voix grave bien posée, stature droite sans rigidité, Wolfgang Gritz dirige Interfrigo depuis quatre ans. Ses antécédents témoignent d'une excellente connaissance du trafic ferroviaire international: avant de s'installer à la Wettsteinplatz à Bâle, monsieur Gritz dirigeait Transfracht, représentant commercial d'Intercontainer en Allemagne.

Nous l'avons rencontré une heure durant, nous bornant à lui donner quelques axes de réflexion. Il ne s'agit donc pas d'une interview mais davantage d'un exposé dont nous extrayons de grands passages.





frais et ne s'applique en fin de compte qu'à une petite fraction de notre trafic.

Dans 80% des cas, pour un transport de A à B, le client doit rencontrer un certain nombre de partenaires: les différents réseaux concernés par son trafic, des transitaires, Interfrigo... Le prix total de ses acheminements ne peut pas être calculé facilement: il faut faire la soudure des différents tarifs. Tout cela n'est pas très commercial.

Dans le cadre de notre entente tarifaire, nous arrivons comme le routier, avec un prix de bout en bout, immédiatement disponible. C'est une force incontestable.

Nous étudions donc avec les réseaux la possibilité de nous confier davantage de pouvoir commercial. Cela prendra du temps, car c'est un changement total de l'état d'esprit qu'il faut provoquer.

Lorsque nous aurons obtenu cette capacité d'initiative, nous devrons étoffer notre force de vente. En France, en Allemagne et en Belgique, où la vente est confiée à une filiale des réseaux qui travaille bien, la situation restera inchangée en ce qui concerne l'effectif. Mais un effort sera nécessaire là où pour le vendeur réseau, qui a beaucoup à faire, la quote-part des trafics sous température dirigée dans l'ensemble est minime. Nous devons créer de toutes pièces une force de vente.

#### Le matériel de demain

Interfrigo se prépare à investir. Avant d'y arriver, nous adaptons notre parc actuel. Le wagon de très grande capacité, appelé TGC, est devenu notre produit le plus demandé, au détriment du GC, plus petit, dont nous déclassons un certain nombre d'unités. Ces TGC, nous les modernisons, pour qu'ils répondent mieux encore aux besoins. Nous agrandissons les portes à 2,20 m de hauteur pour permettre le chargement de palettes qui vont jusqu'à deux mètres de haut. Et nous supprimons les caillbotis, qui étaient nécessaires pour la circulation d'air, mais que la palette rend inutile, sans compter que l'ensemble caillbotis-palette entraîne une perte de volume utilisable.

Nous avons fait construire en Allemagne et en France deux prototypes d'un wagon à deux essieux

de 15,5 tonnes de tare pour 15,5 mètres de longueur. Nous avons aussi fait construire un wagon à bogies, que nous testons dans le trafic. Vers mai 1985, nous aurons en mains toutes les données utiles et serons prêts à investir.

Combien achèterons-nous de wagons? C'est une question prématurée. Voyez-vous, un wagon spécialisé a une vie technique et par conséquent une vie commerciale plus courte que celles d'un wagon ordinaire. Je ne suis pas sûr que nos TGC, même modernisés, travaillent plus de 20 ans. Pour avoir nos chances sur le marché, nous devons nous servir d'un matériel qui suive constamment l'évolution technique. Nous commencerons par de petites séries, et nous devons ensuite accélérer les investissements. C'est tout ce que je suis en mesure de vous dire pour l'instant.

#### Le froid du futur

Dans le domaine technique, nous étudions aussi la question des sources de froid. Nos wagons réfrigérants sont refroidis au moyen de glace d'eau ou d'oxyde de carbone. D'autres sont refroidis au moyen d'une machinerie. Que faut-il offrir au client? La glace d'eau aide les fruits et légumes frais à vivre, elle stabilise leur métabolisme. La glace de CO<sub>2</sub> les endort. Un mélange des deux pourrait être envisagé. La machinerie crée un froid sec, qui convient moins aux marchandises vivantes. Si la glace d'eau n'est pas une méthode moderne de refroidissement, je crois qu'elle répond mieux aux besoins des fruits et légumes. Mais il y a d'autres marchés: celui des produits surgelés, par exemple, dans lequel nous sommes encore assez peu présents.

Nous restons très attentifs à ces aspects techniques, pour lancer sur le marché le matériel qui convient le mieux face à la concurrence.

#### Une compétition âpre

En dix ans, nous avons perdu bien du trafic, que la route a accaparé. Beaucoup de camions sont apparus sur les grands axes de notre activité. Et les autoroutes ont joué là un rôle déterminant. L'auto-route a par exemple permis aux routiers de nous prendre presque toutes les exportations du Haut Adige. Sur l'axe grec, voilà quatre

ans, on comptait un millier de camions; aujourd'hui, il y en a le double. C'est une capacité supplémentaire qui cherche du travail et qui pèse sur le niveau des prix. Beaucoup sont de petits camionneurs sans doute prêts à travailler jour et nuit. Nous n'avons pas la même flexibilité. Et s'il y a un nombre élevé de faillites dans le secteur, les camions sont rachetés par d'autres transporteurs et restent dans le circuit.

Le même phénomène apparaît dans les trafics avec les pays à commerce d'Etat. Les Hongrois, par exemple, sont de redoutables concurrents qui enlèvent des transports de bananes vers leur pays à des prix extrêmement comprimés, parce qu'ils se servent des voyages retour: arrivés avec des produits d'exportation, ils prennent du fret de retour à très bon marché. Peut-être pourrions-nous mieux réagir si nous avions l'initiative commerciale. J'ai quel que espoir à ce sujet.

#### Et la Belgique...

La Belgique est en quelque sorte notre pays mère. Notre siège social s'y trouve, notre bilan est exprimé en francs belges, selon les normes légales belges. Voilà pour le côté administratif.

Du point de vue commercial, la Belgique est aussi un pays important pour nous. Côté exportation, les produits qui donnent les trafics les plus importants sont les bananes d'Anvers vers la Suisse et l'Autriche, les chicons vers la Suisse également, et à présent des fruits exotiques. Malheureusement, notre part est assez faible dans le domaine de la viande congelée et du fromage. Côté importation, notre trafic a été très touché cette année par les mauvaises conditions climatiques. Mais il y a d'autres raisons, plus permanentes, à soulever également.

Notre représentant Interferry travaille fort bien. Il ne rencontre pas toujours le succès espéré parce que des problèmes techniques handicapent notre compétitivité.

A Anvers, par exemple, notre part du trafic de bananes atteint à peine 10 à 15%, alors que nous enlevons 50 à 60% de ce qui part de Bremerhaven. Pourquoi? Parce qu'il existe à Anvers de beaux entrepôts qui permettent de charger les camions sous toit alors que le rail reste à l'extérieur.

Nous pouvons certainement trouver un autre élément de réponse dans des considérations géographiques. La Ruhr est une fraction importante de l'hinterland anversois; et là, nous n'avons pas d'atout, puisqu'un camion peut faire deux voyages par jour sur cet axe.

En ce qui concerne les importations, nous avons fondé beaucoup d'espoirs sur le nouveau centre d'importation de Bruxelles, le CEI. Malheureusement, le trafic ne cesse de diminuer. Il faut sans doute incriminer le raccordement, distant des entrepôts de deux à trois cents mètres, ce qui oblige à des transbordements qui rendent le coût total prohibitif en comparaison des prix routiers. Je ne pense pas qu'il soit possible d'y changer quoi que ce soit, étant donné le profil d'implantation des bâtiments. Mais il est certain que de meilleures conditions techniques nous auraient donné plus de chances.

J'ajoute que le cas bruxellois n'est pas isolé. Après avoir fermé les halles au centre de Paris, on a installé le marché à Rungis. Et Rungis est également mal raccordé.

Tout ceci peut vous montrer, avec une certaine clarté, la dépendance dans laquelle nous sommes vis-à-vis des réseaux. Notre compétitivité dépend étroitement de leur action, que ce soit sur le plan technique ou sur le terrain tarifaire. Nous ne cessons d'attirer leur attention sur ces problèmes. Je crois que tous en sont à présent conscients. J'ai l'espoir d'aboutir. Mais il faudra de la patience.

