

efficace et sécurisée, réservée exclusivement aux collaborateurs concernés, représente pour eux un gain de temps de 10 à 20 minutes.

Pour Sophie Dutordoir, CEO de la SNCB : « *Brussels Airport est une destination très importante, notamment en ce qui concerne le nombre de voyageurs. Durant la semaine, la SNCB propose 330 trains par jour depuis et à destination de l'aéroport, et permettent de relier celui-ci avec toutes les grandes villes, ainsi qu'Amsterdam. Le centre de Bruxelles est quant à lui desservi toutes les 30 minutes, avec un trajet de 15 minutes. Aujourd'hui, plus de 25% des voyageurs choisissent le train pour se rendre à l'aéroport. En chiffres absolus, cela représentait 5 millions de voyageurs en 2018 et cette année, nous pensons atteindre 5,3 millions. Il s'agit d'une croissance de plus de 20% depuis 2015. C'est aussi une destination importante pour le personnel employé par les 300 entreprises du site. C'est donc pour fluidifier les flux entre les passagers et les collaborateurs, pour faire gagner du temps à ceux-ci pour se rendre à leur travail, que ce nouvel accès a été ouvert* ».

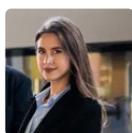
Pour Arnaud Feist, CEO de Brussels Airport Company : « *Le Business District de Brussels Airport ne cesse de se développer ces dernières années, augmentant ainsi considérablement le nombre de collaborateurs sur le site de Brussels Airport. Ce nouvel accès facilite grandement le quotidien de ces derniers et leur permet surtout de rejoindre plus rapidement leur lieu de travail, faisant du train un des moyens de transport idéal pour les trajets domicile-travail, choisi par 10% des travailleurs opérant à Brussels Airport* ».

Une approche B2B proactive

Pour inciter les entreprises et les travailleurs, entre autres de ce Business District de Brussels Airport, à choisir le train pour se rendre au travail, la SNCB a développé une offre spécifique pour ses clients B2B et propose des conseils en mobilité sur mesure.

Ainsi par exemple, la plateforme Business Portal permet aux entreprises de commander leurs tickets en ligne, de suivre leurs commandes en cours, de rechercher des factures, de consulter les abonnements des employés, de visualiser l'ensemble des contrats,... Plus de 8.200 entreprises sont aujourd'hui actives sur ce portail, qui compte plus de 20.000 utilisateurs par

mois et enregistre mensuellement plus de 150 nouveaux contrats. Avec le « Mobility Pack », la SNCB propose à ses clients B2B un produit SNCB tout-en-un comprenant l'ensemble de ses services : abonnements, offre parking, combinaison train-voiture et e ticketing pour des voyages occasionnels, voire internationaux.



Elisa Roux

Porte-parole SNCB

✉ elisa.roux@sncb.be

A PROPOS DE LA SNCB

Avec plus de 900.000 voyageurs par jour, la SNCB veut être la solution pour une mobilité confortable et durable en Belgique. Son objectif : des clients satisfaits qui considèrent le train comme une solution évidente à leurs besoins en mobilité. La SNCB investit dès lors dans un mode de transport orienté client, dans des trains ponctuels et bien entretenus ainsi que dans des gares confortables, fonctionnelles et qui intègrent parfaitement les autres modes de transport intermodaux. La SNCB compte 18.400 collaborateurs qui, chaque jour, placent le client au centre de leurs préoccupations.

 www.sncb.be

Newsroom published with Prezly: PR Software