



# L'avenir du transport combiné

Comment évoluera le transport combiné? Que faut-il faire pour améliorer la qualité du service afin de convaincre de nouveaux utilisateurs? Quel est l'impact des règles européennes sur la concurrence? Pour répondre à ces questions, et à quelques autres, nous avons réuni autour de la table Antoine Martens (administrateur directeur général adjoint de la SNCB), Luc Mikolajczak (chief executive de TRW), Søren Rasmussen (directeur général d'Intercontainer/Interfrigo - ICF), et Eric Peetermans (B-Cargo). Quatre acteurs importants du transport combiné, en Belgique et dans toute l'Europe.

**L** transport combiné continue-t-il à connaître une croissance importante?

**ANTOINE MARTENS:** "Les résultats sont excellents. En 1994, le tonnage du transport combiné en Belgique a augmenté de 24% et le nombre de tonnes-km, de 16%. Ce mode de trans-

port n'est plus marginal: il représente déjà 20% de notre trafic marchandises et 20% de nos recettes. Depuis plusieurs années, cette croissance est d'ailleurs continue, même en 1993 quand le trafic a connu une baisse générale."

**SØREN RASMUSSEN:** "Au regard des ambitions européennes, la croissance du transport combiné reste décevante. Nous devons constater que nous sommes loin de ce que souhaiteraient les responsables politiques. Mais ne boudons pas notre plaisir. Si l'on considère cette évolution du point de vue commercial, la croissance est impressionnante."

**ANTOINE MARTENS:** "Comme le précise notre plan Star 21, le combiné représente pour nous un objectif stratégique. La SNCB a d'ailleurs effectué

d'importants investissements dans ce domaine. Par exemple, à Anvers, nous terminons le Noordzee-Terminal, le deuxième grand terminal de conteneurs sur l'Escaut, l'extension du terminal Interferry au Zomerweg et le terminal TRW à Schijnpoort. Nous soutenons aussi les efforts de TRW dans son nouveau terminal à Genk, et ceux d'Euro-Combi-Est qui va moderniser les terminaux de Bressoux et de Renory. Nous avons encore beaucoup investi dans le Dry Port Muizen, de même que dans le port de Zeebrugge. Toujours pour capter davantage de trafics."

*Cette croissance est-elle durable?*

**LUC MIKOLAJCZAK:** "Le moment est venu d'engager une réflexion avec les réseaux en nous demandant quelles sont les attentes du client par rapport aux prix. Sur deux trajets identiques, le coût de la traction peut, en effet, varier sensiblement. Si tous les partenaires du transport combiné accep-



# Débat

tent de se laisser guider par le prix de la route, nous pourrions alors assurer une croissance encore plus forte et plus durable."

**ERIC PEETERMANS:** "Nous devons continuer notre effort. Pour le transporteur routier, le transport combiné demeure marginal. Il lui permet de lisser les pointes, de répondre à un excédent de la demande. Le transport combiné ne gagnera des parts de marché vraiment importantes qu'à la condition de briser ce cercle vicieux. En réalité, pour rendre ce développement durable, il faut amener les utilisateurs à investir dans le combiné. J'ai d'ailleurs le sentiment qu'à l'heure actuelle, la situation évolue dans ce sens."



**Antoine Martens (SNCB):** "En réalité, le premier concurrent du rail, c'est la route. Il faudrait surtout mettre au point un dispositif qui permette au rail d'affronter à armes égales son vrai concurrent."

**SØREN RASMUSSEN:** "Nous aussi, nous avons constaté que certains clients avaient décidé de s'engager en faveur du transport combiné, en investissant massivement. C'est le cas de Volvo à Gand. Ou des utilisateurs des grands axes, comme Belgique-France-Espagne ou Allemagne-Turquie."

**LUC MIKOLAJCZAK:** "C'est vrai, nous assistons aujourd'hui à



**Luc Mikolajczak (TRW):** "Le client, concurrence ou pas concurrence, il veut un service."

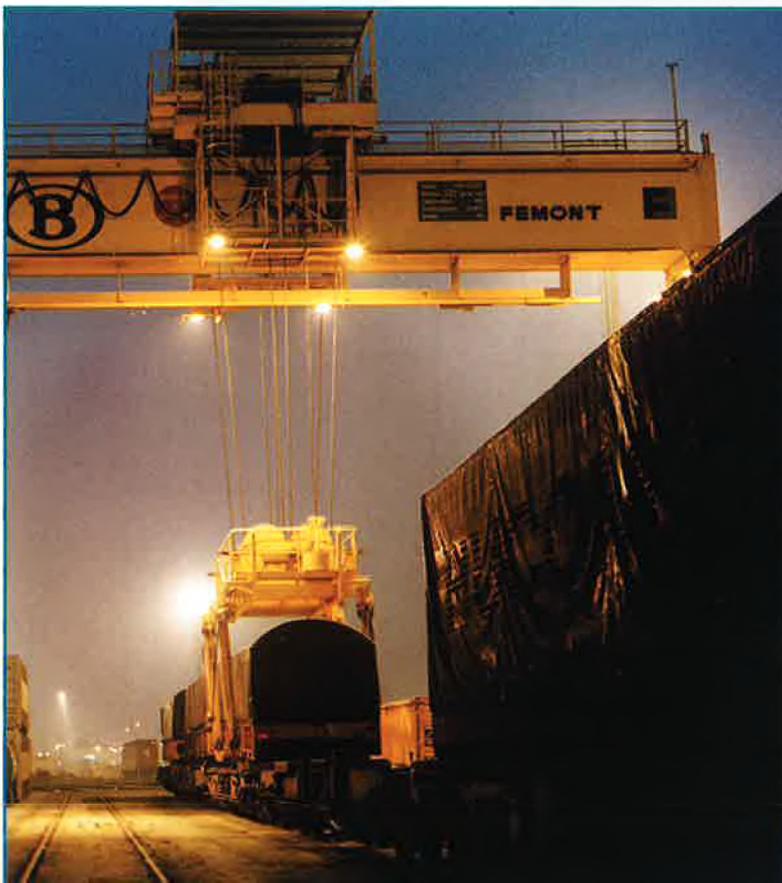
une modification structurelle du marché. Mais attention: les entreprises qui s'intéressent au transport combiné deviennent de plus en plus petites. Pour elles, la charge d'investissement est beaucoup plus importante que pour un grand groupe. Conséquence: elles sont beaucoup plus exigeantes sur la qualité du service."

**SØREN RASMUSSEN:** "La qualité est réellement essentielle. Elle est d'ailleurs bien meilleure qu'il y a cinq ans. La preuve? La croissance soutenue du trafic par wagons frigorifiques en Belgique: elle atteint 28% contre 20% en Europe. Nous demandons des produits de grande qualité à un prix acceptable par le marché. Et la SNCB a été capable de nous les procurer."

## Toujours améliorer la qualité

*Que doit-on faire pour répondre à cette exigence de qualité ?*

**ANTOINE MARTENS:** "En fait, les clients du transport combiné demandent de la qualité, de la régularité et de l'information. Pour tout ce qui est rail-route, nous avons développé le systè-





me Cortax. Pour ICF, nous avons mis au point le Quality Net vers l'Espagne ou l'Italie. Nous avons aussi lancé des Shuttle, des trains-navettes achetés par des opérateurs qui prennent le risque commercial de les remplir. C'est le cas, par exemple, entre Anvers et Zeebrugge. Ou entre Anvers et Rotterdam. Nous avons aussi depuis le 28 mai un Shuttle de Rotterdam vers Athus et les terminaux de Liège. Ces systèmes permettent d'augmenter la qualité tout en diminuant les coûts."

**LUC MIKOLAJCZAK:** "Il est aussi indispensable d'améliorer la collaboration entre les réseaux. Pour respecter les délais d'acheminement, offrir des sillons alternatifs, créer un "bison futé" ferroviaire et pour transmettre l'information efficacement, la coopération entre les entreprises ferroviaires est essentielle."

**SØREN RASMUSSEN:** "On ne saurait trop insister sur cette collaboration. Les relations routières vers le terminal de départ et à partir du terminal d'arrivée représentent 30% du coût total du transport combiné. Si le train a trois heures de retard et que personne ne le signale, tous les camions vont attendre. Ce qui coûte très cher et limite la compétitivité du transport combiné."

**ANTOINE MARTENS:** "Nous reconnaissons volontiers que nous devons faire un effort énorme d'information et de collaboration entre réseaux. Mais sur certaines relations - je pense au trajet d'Anvers et Zeebrugge vers l'Italie avec TRW et ICF - nous sommes déjà performants. Pour augmenter la compétitivité du transport combiné, il faut

développer davantage de systèmes de surveillance, d'information et de suivi des envois. En Belgique, c'est fait. Mais au niveau international, il reste beaucoup de chemin à accomplir."

### Les limites des règles de concurrence

*Dans le contexte du respect des règles de la concurrence imposé par l'Europe, peut-on espérer un renforcement de la collaboration entre les réseaux?*

**SØREN RASMUSSEN:** "Auparavant, nous pouvions nous adresser, pour une liaison en particulier, à un responsable qui parlait au nom de tous les réseaux concernés.

Aujourd'hui, chaque réseau est obligé de faire une proposition concurrente sur le même trajet. Cela nous paraît lourd à mettre en oeuvre. Par ailleurs, l'interdiction qui est faite aux réseaux d'approfondir leur collaboration risque d'empêcher le développement de nouveaux produits qui seraient pourtant souhaités par les clients."

**ERIC PEETERMANS:** "Les règles de la concurrence nous laissent encore un champ de coopération entre sociétés ferroviaires assez large, notamment dans le domaine technique. La Commission européenne ne nous interdit pas de coopérer ponctuellement, notamment dans le domaine des systèmes d'information. Du moment que le montage réalisé n'entrave pas la libre concurrence. Le problème se posera pour la coopération commerciale. Pour l'instant, les chemins de fer passent des accords sur tous les trains qui roulent. A l'avenir, cette co-exploitation sera plus limitée puisqu'on intro-

duira des formes de concurrence dans la commercialisation des trains."

**LUC MIKOLAJCZAK:** "Le problème du respect des règles de concurrence ne doit pas nous conduire à oublier l'essentiel: notre client. Et le client, concurrence ou pas concurrence, il veut un service." →



# Débat

*La route n'est-elle pas le vrai concurrent ?*

**LUC MIKOLAJCZAK:** "Nous sommes probablement le seul secteur au monde où la concurrence est aussi intense. Dans l'Union européenne, nous avons un million de concurrents: les transporteurs routiers. La Commission devrait le comprendre."

**ANTOINE MARTENS:** "Je crains que la liberté de concurrence entre les entreprises ferroviaires n'apporte pas davantage de trafics. En réalité, le premier concurrent du rail, c'est la route. Il faudrait surtout mettre au point un dispositif qui permette au rail d'affronter à armes égales son vrai concurrent. Mais la Commission n'envisage pas le problème sous le même angle. Finalement cela nous fait perdre du temps et de l'énergie."

## Le rôle des réseaux

*Les réseaux doivent-ils se limiter à la traction ou offrir un service plus complet ?*

**ERIC PEETERMANS:** "Plutôt que de traction, je préfère parler de prestations de transport ferroviaire puisqu'il s'agit aussi de la formation du train, du suivi, de la conception du produit, des informations à donner aux utilisateurs... C'est notre métier primaire. Allons-nous nous limiter à lui ? Oui, comme membre de la chaîne du transport combiné. Est-ce à dire que nous devons nous désintéres-

ser du reste ? Je ne crois pas. La SNCB a développé une politique de groupe (avec des filiales, des sociétés associées, etc.) pour nous impliquer dans les autres éléments de la chaîne. Dans le même ordre d'idées, j'estime que la SNCB doit continuer à investir en wagons parce qu'il s'agit d'un domaine stratégique. Justement pour ne pas être relégué au rang de simple tractionnaire. Et j'ajoute que nous devons le faire pour les louer



**Soren Rasmussen (ICF):** "Je crois que dans l'avenir, les opérateurs devront prendre de plus en plus le risque commercial d'acheter des trains-blocs."





**Eric Peetermans (SNCB):**  
*"Il faut amener les utilisateurs à investir dans le combiné. J'ai d'ailleurs le sentiment qu'à l'heure actuelle, la situation évolue dans ce sens."*

immédiatement aux utilisateurs."

**SØREN RASMUSSEN:** "Certains réseaux développeront peut-être d'autres services mais je ne crois pas que c'est leur mission principale. De notre côté, nous ne pensons pas que nous devons nous adresser aux end-users, ni investir en swapbodies ou en conteneurs. C'est à nos clients de le faire. Je crois que c'est une bonne division du travail dans la chaîne du transport."

**LUC MIKOLAJCZAK:** "On peut franchement se poser des questions sur la philosophie commerciale qui anime certains réseaux. Quelques-uns fondent leur propre filiale de commercialisation et approchent directement le client final. Ce que nous-mêmes nous ne faisons pas."

**ERIC PEETERMANS:** "Il nous paraît légitime cependant qu'un réseau ait une activité de commercialisation directe par l'intermédiaire d'une filiale. A condition que cette filiale soit traitée sur le même pied que n'importe quel autre opérateur, au regard de l'achat de la prestation ferroviaire. C'est ce que nous faisons à la SNCB."

### La collaboration des opérateurs

*Quelle forme de collaboration les opérateurs peuvent-ils envisager ?*

**SØREN RASMUSSEN:** "Je crois que dans l'avenir, les opérateurs devront prendre de plus en plus le risque commercial d'acheter des trains-blocs. Mais ils devront collaborer pour lancer ce type de produits. Dans le cas contraire, nous verrons débarquer de nouveaux arrivants qui profiteront du fait que nous nous épuisons à nous faire concurrence entre nous. Et ces nouveaux venus ne créeront rien de nouveau mais profiteront des efforts que nous avons faits pour créer un marché, car c'est nous qui avons la compétence de le faire."

**LUC MIKOLAJCZAK:** "Arrêtons de nous regarder en chiens de faïence. Si nous avons un train qui part avec quatre wagons à 10h32 pour une destination, et si Intercontainer a un autre train avec cinq wagons qui part pour la même destination deux heures plus tard, mettons-nous ensemble. Que l'on collabore pour développer de nouveaux axes, je n'y vois aucun inconvénient. Quitte à ce que chacun reprenne son indépendance dès que le trafic tourne bien."

**ANTOINE MARTENS:** "A nos yeux, la collaboration entre opérateurs est d'autant plus indispensable que les chemins de fer ne prennent plus à leur charge la totalité du risque commercial."

*Quelle est votre position par rapport aux grands armements comme Evergreen par exemple qui contactent parfois directement les réseaux ?*

**SØREN RASMUSSEN:** "Ils profitent de la nouvelle situation de concurrence pour vérifier la qualité du produit que nous leur proposons. C'est tout à fait normal. Ils veulent des produits parfaits. Si ce n'est pas le cas, ils vont voir ailleurs. Pour eux, le trafic de l'hinterland est de plus en plus important. Parce que c'est là que ces compagnies peuvent conquérir un avantage sur leurs concurrents, pas en haute mer."

**ERIC PEETERMANS:** "Le problème de la commercialisation directe du transport combiné auprès des grands armateurs est délicat, c'est vrai. Quand la question nous est posée, nous la traitons. Nous ne pouvons pas refuser de vendre. Cependant, notre intérêt n'est pas de vendre un train si cette opération conduit à détourner un trafic existant. En revanche, si cela nous permettait de développer des trafics nouveaux, nous n'aurions aucune réticence. En fait, cette vente ne peut se concevoir, pour nous SNCB, que si elle n'est pas discriminatoire. C'est-à-dire qu'elle doit se réaliser au même prix. Et intégrer aussi la valeur ajoutée que l'opérateur aurait calculée pour respecter les règles économiques normales." □

