

## IT



Acheter un billet de train en 1965.



Grâce à SABIN, la porte était enfin ouverte à l'introduction de produits commerciaux tels que B-Excursions.

Aujourd'hui, les billets s'achètent en ligne.



SABIN, LE SYSTÈME RÉVOLUTIONNAIRE, A 20 ANS

# La Rolls Royce

## DE LA VENTE DE BILLETS

Acheter un billet de train s'effectue désormais d'un glissement doigt sur un Smartphone ou sur un PC par un simple clic de souris. Et cela, grâce à l'introduction du système SABIN, qui fête ses 20 ans et dont on peut toujours être fiers aujourd'hui.

C'est peut-être dur à concevoir aujourd'hui : il y a 20 ans, acheter un billet de train nécessitait une bonne dose de patience. Par ailleurs, il fallait attendre quatre jours pour obtenir un abonnement de train et il était particulièrement difficile d'acheter un billet pour un autre point d'arrêt que la gare dans laquelle vous vous trouviez. L'instauration de SABIN, le premier système de vente centralisé des chemins de fer belges a mis un terme à tout cela en 1993.

"Avant SABIN, le système était archaïque", déclare Frank Van Durme, qui travaille depuis 1988 au service Marketing et Vente de la SNCB. "Chaque point de vente était considéré comme une entité autonome distincte, alimentée par une grande disquette noire. A

chaque modification de l'offre, si modeste fût-elle, cette disquette devait être remplacée."

### B-Excursions

Le besoin d'un nouveau système était criant. C'est ainsi que SABIN a vu le jour. Le premier système de vente centralisé était révolutionnaire à l'époque et offrait de nombreux avantages, tant au client qu'au vendeur. "D'un seul coup, les restrictions en matière d'offre de produits ont été balayées. La porte était enfin ouverte à l'introduction de produits commerciaux tels que B-Excursions, pass, billets de type 'Un jour à la mer', etc.", explique Jean-Paul Henrion, chef de division B-MO.21. "L'automatisation a également permis de travailler plus rapidement et plus efficacement et le transfert de données a gagné en sécurité."

SABIN était le premier système de vente centralisé des chemins de fer belges.

### Un travail de pionniers

L'ensemble du système a été conçu au sein même de notre société. Nous en étions et en sommes toujours très fiers. "Pour la première fois, nous fournissions une solution qui permettait de traiter différents aspects de la vente de tickets en même temps", commente Luc Vansteenkiste, ancien project manager de SABIN et actuel Directeur général Infrastructure chez Infrabel. "Nous étions des pionniers en la matière. Les postes de travail ultraperformants des guichets étaient révolutionnaires pour l'époque. Nous avons fabriqué une Rolls Royce pour le prix d'une 2 CV. Les autres pays enviaient alors notre travail."

### Le rêve continue

En 2009, SABIN s'est vue insuffler un second souffle de vie, adapté aux nouvelles technologies. C'est ainsi que 'Lisa' a vu le jour. A présent, il est possible d'acheter ses billets en ligne ou avec un Smartphone. "Nous continuons à rêver", déclare en riant Ilse Van Mello, business unit manager Ticketing & Mobility à ICTRA. "Personnellement, ce qui me réjouit, c'est que tous ceux qui ont collaboré au développement de SABIN ou de Lisa, en parlent avec fierté. C'est pour moi un honneur de pouvoir continuer ce qu'ils ont commencé." ■