

cargo

Du houblon et du malt. De Rheinfelden, les boissons viennent éteindre la soif des supporters. 6

Love story. Région de l'Emilie-Romagne: une déclaration d'amour à la région. 10

A jamais. Eternit entre dans l'histoire. L'aventure se poursuit. 14

Ordures. Les déchets sont une marchandise comme une autre. Ou presque... 16





Votre écran de veille.

Téléchargez maintenant.

Rêver de votre soirée pendant le travail? Téléchargez cette photo présentant l'entrepôt de la brasserie Feldschlösschen ainsi que d'autres aperçus de l'univers de la logistique en tant qu'écran de veille: www.sbbcargo.com/saisonbild.htm

Bonne visualisation!

Vous désirez un abonnement gratuit?

Vous trouverez le formulaire en ligne sur: www.sbbcargo.com/magazin. Vous recevrez ainsi *cargo* quatre fois par an, livré gratuitement à votre bureau ou domicile.

Changement d'adresse ou d'abonnement

Veillez envoyer l'étiquette originale portant la modification souhaitée (adresse, nombre d'exemplaires, langue, etc.), par fax +41 (0)51 229 00 69, e-mail cargomagazin@sbbcargo.com ou par courrier à:

SBB Cargo, Magazine logistique cargo,
G-CH-MS-MK, Elsässertor, 4065 Bâle, Suisse

Impressum.

cargo 2|08. Mai 2008. Le magazine logistique de SBB Cargo paraît quatre fois par an en allemand, français et italien. **Tirage** à 20 000 exemplaires. **Rédaction** Susanne Perren (responsable), Adrian Kohler, Christoph Rytz, Matthias Widmer, Marcel Hänggi, Tom Schaich. **Graphisme/composition** Favo Werbeagentur, Bâle. **Litho** ExactaPro, Arlesheim. **Impression** Stämpfli AG, Berne. **Traduction** Traductor, Bâle. **Adresse de rédaction** SBB Cargo, Rédaction Magazine logistique cargo, 4065 Bâle, Suisse, téléphone +41 (0)51 229 00 16, fax +41 (0)51 229 00 69, www.sbbcargo.com

Le copyright de ce magazine appartient à SBB Cargo. La reproduction d'articles est autorisée avec mention de la source. Veuillez nous envoyer un exemplaire justificatif.

Photo de couverture: un environnement noble pour une bière ayant acquis ses lettres de noblesse: aperçu de la brasserie Feldschlösschen à Rheinfelden, qu'August Bush, ancien patron de la plus grande brasserie au monde, a qualifié de «plus belle salle de brassage du monde».

L'enthousiasme. Même en des temps difficiles.



Chère lectrice, cher lecteur,

L'EURO 08 de football n'est plus très loin. Cette grande fête du football sera mémorable. SBB Cargo est aussi de la partie et garantit un approvisionnement sans heurt des stades en boissons (vous en saurez plus en lisant l'article sur Feldschlösschen SA en page 6 de ce numéro). L'entreprise SBB Cargo se soumet actuellement à un assainissement complet. Nous voulons que nos rendements soient en adéquation avec nos coûts, afin de rester une compagnie ferroviaire solide et fiable à l'avenir. Nous nous attelons à cette tâche avec énergie et enthousiasme.

De l'enthousiasme? Oui, car nous sentons jour après jour que nos clients sont de notre côté. Et cette confiance, nous ne voulons en aucun cas la décevoir. Notre offre est bien présente sur le marché. Ensemble avec nos clients, nous voulons marquer de beaux buts, dans l'intérêt de trafics dont le déroulement sera assuré durablement sur le plan économique et écologique.

Adrian Kohler
Responsable Marketing et Communication
SBB Cargo

Sommaire.

Nicolas Perrin regarde vers l'avenir. 4

Assainir pour assurer un bel avenir.

De la bière pour les supporters. 6

Du château au stade: la bière coule à flots.

Distinction. 9

La logistique de l'armée suisse excelle.

Bel Paese. 10

En photo, notre coup de cœur pour une région à découvrir.

En de bonnes mains. 12

ChemOil, partenaire logistique de SF-Chem.

Ballast I. 13

Gazon, expertise et raccordement.

Ancrage. 14

Eternit du canton de Glaris, pour le monde entier.

Histoires d'ordures 16

Les déchets: une marchandises comme une autre – ou presque.

Ballast II. 17

De bonnes nouvelles pour les clients.

Réponses insolites. 18

La vie privée de deux chefs.



«Notre offre pour le marché reste inchangée.»

Entretien avec Nicolas Perrin, CEO de SBB Cargo, sur la situation actuelle et les perspectives du transport ferroviaire et sa clientèle.

Nicolas Perrin, pourquoi SBB Cargo connaît-elle actuellement des difficultés?

A en croire la place que nous occupons chez les clients et sur le marché, le constat n'est pas aussi négatif. En Suisse, nous sommes la première entreprise ferroviaire, et sur l'axe Nord-Sud nous nous imposons comme une réelle alternative. Nos clients sont satisfaits, ils nous réclament et nous soutiennent. Malheureusement, nos rendements ne sont pas en adéquation avec nos coûts. D'où la nécessité de mesures d'assainissement.

Dans quels secteurs les chiffres sont-ils insatisfaisants?

En 2007, les secteurs de la maintenance et de l'international ont généré les pertes les plus lourdes. Au niveau du trafic intérieur, nous sommes quasiment revenus à un résultat équilibré. Mais, étant donné les investissements de remplacement qui se profilent à moyen terme, ce n'est pas encore suffisant. D'après une comparaison intrasectorielle, les secteurs administratifs affichent également des coûts élevés.

Quel impact auront les mesures d'assainissement pour les clients de SBB Cargo?

Les mesures actuellement adoptées ne changeront en rien notre offre de prestations – qu'il s'agisse de la Suisse ou de l'international. Cette restructuration doit nous permettre de rester un prestataire fiable. Nos clients ont besoin d'un partenaire en bonne santé.

Il s'agit donc principalement d'un problème de coûts?

Oui. Pour le reste, nous sommes sur la bonne voie comme en témoignent nos clients et les experts en logistique. Sur le marché international, nous notons une tendance à la consolidation face à laquelle nous devons réagir. SBB Cargo doit abandonner l'idée d'un monopole agressif et continuer à jouer un rôle clé sur l'axe Nord-Sud en instaurant d'étroites collaborations avec des partenaires triés sur le volet.

Quelle stratégie prévoit SBB Cargo pour la Suisse?

A l'heure de la libéralisation du trafic ferroviaire, la Suisse fait mieux qu'au football et remporte haut la main le titre de championne

d'Europe. Il faut dire qu'en termes de trafic intérieur, la concurrence dans le domaine du rail et de la route est depuis longtemps notre lot quotidien. Jusqu'à présent, nous avons joué activement le jeu de la compétitivité et nous nous en sommes plutôt bien sortis. Le trafic suisse des marchandises par wagons complets constitue l'une de nos principales sources de rendement. A l'avenir, nous avons donc tout intérêt à le consolider et à le développer. C'est pourquoi nous optimisons en permanence nos coûts et étoffons notre offre à long terme.

Comment cela se traduit-il concrètement?

Nous proposerons un plus grand choix d'horaires pour les livraisons et les enlèvements, d'où une exploitation plus efficace de nos capacités en tracés. De plus, nous intensifierons le trafic entre les nœuds du réseau pour améliorer les conditions d'attribution des tracés par rapport au trafic voyageurs. Enfin, nous prévoyons de simplifier les procédures, que ce soit au niveau des contrats, de la gestion des wagons ou du service à la clientèle.

« A l'heure de la libéralisation du trafic ferroviaire, la Suisse fait mieux qu'au football et remporte haut la main le titre de championne d'Europe. »

Nicolas Perrin, directeur de SBB Cargo

Pour les clients, une meilleure offre c'est bien, mais des prix avantageux, c'est mieux!

Nos prix sont compétitifs. La situation actuelle ne laisse à SBB Cargo aucune marge de manœuvre pour les revoir à la baisse. Au contraire: des augmentations ciblées ne sont pas à exclure par la suite. Il est légitime que les clients veuillent profiter des mesures d'optimisation de SBB Cargo. Une discussion sur l'amélioration des conditions cadres pour le trafic marchandises serait d'ailleurs la bienvenue. Les politiques souhaitent une offre autofinancée et couvrant tout le territoire suisse. A eux de

Assainissement à l'ordre du jour chez SBB Cargo.



Début mars, le Conseil d'administration des CFF a adopté un vaste plan d'assainissement pour le transport ferroviaire. Il escompte à moyen terme une amélioration du résultat de plus de 70 millions de francs par an. En 2007, SBB Cargo avait augmenté ses prestations de transport de 8,3% pour atteindre 13,37 milliards de tonnes-kilomètres, mais, malgré une conjoncture et des effets de change favorables, enregistré une perte opérationnelle massive de 87,9 millions de francs. L'essentiel de l'assainissement porte sur la suppression de 400 postes (principalement dans les coûts structurels, l'intégration du Centre service clientèle dans la centrale de Bâle et le transfert du gros entretien des locomotives de Bellinzona sur la Division voyageurs des CFF à Yverdon. Entre-temps, les mesures ont été suspendues à Bellinzona suite à la grève conduite par l'atelier industriel et de nouvelles négociations ont été engagées entre les partenaires sociaux.

veiller à ce que les expéditeurs n'en fassent pas les frais.

En Suisse, le plan de restructuration suscite un vif débat. L'atelier industriel de Bellinzona a même mené une grève. Que pensez-vous de ce mouvement de contestation?

Il nous montre à quel point la question du rail est importante pour la population suisse et les politiques. Les CFF jouissent d'une forte cote de popularité et les 7,5 millions de Suisses s'intéressent à ce que nous faisons. Je m'en réjouis. Mais cela veut dire aussi que l'économiquement correct n'est pas toujours facile à mettre en œuvre.

Mais SBB Cargo n'a-t-elle pas une responsabilité vis-à-vis des régions comme le Tessin?

Pour SBB Cargo, la mise en place d'un réseau de desserte avec 323 points de service dans toute la Suisse constitue la mesure de politique régionale la plus significative. Une valeur que nous voulons garantir par tous les moyens. N'oublions pas qu'en Suisse ce réseau alimente 4000 postes de travail chez SBB Cargo. C'est pourquoi l'idée de compromettre un concept unique en Europe au profit de quelques intérêts régionaux est inconcevable.

Ce premier trimestre a été marqué par le débat public. Mais commercialement parlant, quel est le bilan pour SBB Cargo?

Pour ces trois premiers mois de l'année, l'activité est satisfaisante, et le chiffre d'affaires enregistre un bon niveau. Nous ne ressentons pas encore les fluctuations conjoncturelles annoncées, mais nous restons vigilants. En matière de coûts, les mesures prises l'an dernier commencent à porter leurs fruits, en particulier l'arrêt des investissements et le gel des embauches. Mais l'assainissement n'est pas suffisamment engagé pour obtenir aujourd'hui un meilleur rapport coûts-rendements.

Quand escomptez-vous un résultat?

Pas pour demain. Etant donné les conditions cadres actuelles, il faudra compter au moins deux ans pour réaliser un assainissement durable. Sans compter que le secteur du transport reste particulièrement sensible à la conjoncture. Mais, quelles que soient les futures conditions cadres, je suis convaincu que nous relèverons le défi. Grâce à nos clients, mais aussi à nos collaborateurs qui font preuve d'un engagement de tous les instants. J'en suis fier et je les en remercie sincèrement. Nous avons à cœur de faire encore figure de modèle, aussi bien en tant que fournisseur que d'employeur.

Texte: Adrian Kohler. Photos: EQ Images.



Du château au **stade.**



Le 7 juin, date du coup d'envoi de l'Euro 08, sera également le début d'un état d'urgence pour le groupe Carlsberg. Durant 23 jours, sa filiale suisse Feldschlösschen Boissons SA approvisionnera en bière les supporters assoiffés. SBB Cargo sera l'épine dorsale d'une logistique délicate.

René Hak déborde d'enthousiasme. Le responsable du projet global Logistique Euro 08 chez Feldschlösschen Boissons SA aurait pourtant des raisons de se lamenter: c'est à lui que revient la lourde tâche d'étancher la soif des trois millions de visiteurs attendus par les organisateurs du Championnat d'Europe en Suisse. Si l'ambiance et la météo sont au rendez-vous, la bière coulera à flots. Le défi est donc de taille. A Rheinfelden, voici des semaines que les préparatifs battent leur plein chez ce fabricant de bière, partenaire officiel exclusif de l'Euro 08, où la production est passée de trois à quatre équipes.

Pendant toute la durée du Championnat, quatre wagons de SBB Cargo – au lieu d'un seul en temps normal – achèmenteront chaque soir la bière de Rheinfelden vers les filiales Feldschlösschen de Satigny et de Dietikon. De là, seront approvisionnés les stades et les «fan zones» des deux villes d'accueil, Genève et Zurich. Les deux autres villes hôtes, Berne et Bâle, seront desservies par la route, directement de Rheinfelden.

Une distribution précise complexe.

A Genève, la «fan zone» de la Plaine de Plainpalais peut accueillir 40 000 visiteurs. Six wagons frigorifiques remplis de bière Carlsberg – avec et sans alcool – stationneront aux abords de la grande place. A partir de ces points de distribution, les 41 stands de la zone seront en permanence ravitaillés avec de la bière fraîche. Le même système sera mis en place à Zurich, où la «fan zone» peut contenir 45 000 personnes. Par ailleurs, 60 à 70 points de vente supplémentaires devront être approvisionnés ainsi que les clients Feldschlösschen du centre-ville. Cette distribution précise constitue un défi logistique d'envergure. Elle exige une planification minutieuse, d'autant plus que les horaires et les voies d'accès seront réglementés.

Les liaisons ferroviaires entre la production de Rheinfelden et les filiales de Zurich et Genève formeront l'épine dorsale de l'approvisionnement. En vertu de sa longue collaboration avec SBB Cargo, Marcel Braun, responsable Logistique distribution en gros, se veut confiant: «Nous avons non seulement l'expérience requise, mais aussi d'excellents horaires.»

clair & net

Gare de départ	Rheinfelden SA
Destination	Dietikon (ZH) et Satigny (GE)
Distance	Dietikon: 60 km Satigny: 250 km
Marchandise	Boissons
Wagons	Hbillins
Destinataires	Filiales Feldschlösschen Boissons SA

Trajet retour impérativement bien rodé.

Pour anticiper un événement de cette envergure – une première selon René Hak –, Feldschlösschen Boissons SA a acheté et stocké des bouteilles et des canettes vides dès le début du printemps. Inutile de risquer une rupture de stocks aux moments cruciaux. Mais étant donné qu'à l'Euro 08 les plus grands volumes de bière seront servis à la pression, les villes d'accueil réceptionneront la boisson en fûts. Remplis en permanence à la brasserie de Rheinfelden, ces récipients devront faire le plus rapidement possible le chemin inverse. Il est donc prévu de les charger à Satigny et à Dietikon comme marchandise retour dans des wagons de SBB Cargo pour qu'ils rejoignent Rheinfelden dès le lendemain. Marcel Braun se déclare optimiste: «Nous sommes fin prêts.» Mais il reconnaît que le projet à de quoi faire frémir. C'est pourquoi ce

Bière spéciale pour l'Arabie saoudite.

Voici des années que Feldschlösschen exporte sa bière vers l'Arabie saoudite. Pas de bière traditionnelle bien sûr, mais une bière sans alcool, baptisée Moussy. Celle-ci est fabriquée avec différentes saveurs – plutôt déconcertantes pour nous Européens. Chaque année, 4300 conteneurs maritimes de 10 000 litres sont exportés. Des wagons porteurs transportent ces contenants de 20 pieds jusqu'à Rheinfelden et les chargent directement sur le wagon. Pour chaque livraison, Feldschlösschen expédie 24 conteneurs à destination de Rotterdam, d'où ils sont convoyés par bateau jusqu'à Djedda. En Arabie saoudite, la bière Moussy est commercialisée par un gros distributeur; elle n'est pas vendue en Suisse.



De la brasserie au fût et du rail au verre tulipe. Puis le plaisir de se désaltérer.

virtuose de la logistique passera la plus grande partie de l'Euro avec ses collègues de Feldschlösschen, c'est-à-dire à la brasserie.

« Nous avons d'excellents horaires. »

Marcel Braun,
Feldschlösschen Boissons SA

Les affaires continuent.

A Rheinfelden, l'euphorie du Championnat d'Europe ne doit pas prendre le pas sur les affaires courantes. D'autant plus que le mois de juin correspond à la période de grande activité. Et il ne s'agit pas uniquement du jus de houblon. Dans ses quatre sites en Suisse,

Feldschlösschen Boissons SA produit également de l'eau minérale à hauteur de 350 millions de litres par an. Le rail joue traditionnellement un rôle important dans le trafic entre les usines et les 15 centres de distribution de boissons. Chaque année, SBB Cargo achemine 11 500 wagons, soit plus de 230 000 tonnes. Sans compter les quelque 4 300 conteneurs en partance de Rheinfelden, réservés à l'exportation (cf. encadré en page 7).

Pour l'importation des marchandises, Feldschlösschen mise également sur le rail: 97% de ses besoins en malt, soit 28 000 tonnes ou 570 wagons par an, sont convoyés en train à partir de l'Allemagne, de la France et de la République tchèque. Les verres vides arrivent également en Suisse par le rail: depuis peu, SBB Cargo transporte 61 millions de bouteilles de bière, soit l'équivalent de 600 camions par

an, entre la région de Milan et Rheinfelden. «Nous avons tout à gagner à utiliser le rail pour les gros volumes, ne serait-ce que pour le respect de l'environnement», explique Marcel Braun.

Cette activité se traduit par un trafic dense sur la voie de raccordement reliant la gare de Rheinfelden à la brasserie. Feldschlösschen vient d'investir 1,6 million de francs pour rénover ses voies ferrées et faire d'une pierre deux coups: éviter les embouteillages par les temps de soif qui s'annoncent et poser des jalons pour ses transports de demain.

Texte: Ursula Homberger. Photos: Gian Vaitl.



De la brasserie à l'entreprise de boissons.

Fondée en 1876 à Rheinfelden (canton d'Argovie), la brasserie Feldschlösschen fait aujourd'hui partie de Feldschlösschen Boissons SA. Avec une production de 350 millions de litres par an, elle est la première entreprise de boissons en Suisse. Avec ses trois sites de Rheinfelden, Fribourg et Sion, elle produit au total neuf marques de bière: les deux plus grandes marques nationales Feldschlösschen et Cardinal, la bière premium internationale de Carlsberg, quatre marques régionales, la bière sous licence Tuborg et la bière sans alcool Moussy réservée à l'exportation. Des eaux minérales provenant de plusieurs sources sont mises en bouteilles à Rhäzüns. A Rheinfelden, le siège du groupe est connu pour son architecture originale de château. On dit de sa salle de brassage historique qu'elle est la plus belle au monde. En 2000, le groupe de boissons Feldschlösschen a été repris par la maison danoise Carlsberg Breweries.

«Nous faisons de l'orientation client notre credo.»



Le divisionnaire Werner Bläuenstein, 61 ans, dirige la Base logistique de l'Armée suisse (BLA). Mise en place au 1^{er} janvier 2004 dans le cadre de la réforme de l'Armée XXI, elle a pour mission de fournir toutes les prestations logistiques nécessaires aux Forces terrestres, aux Forces aériennes et au Quartier général de l'Armée. L'Armée suisse compte 220 000 militaires.

La BLA est composée de cinq centres logistiques et six centres d'infrastructure, un dépôt central et quelque 100 magasins locaux; avant la restructuration de 2004, on recensait 30 arsenaux et parcs automobiles de l'armée et environ 600 emplacements logistiques. La BLA a été récompensée en 2006 avec le Swiss Logistics Award et en 2007 avec l'European Award for Logistics Excellence. La restructuration devrait s'achever fin 2010.

Werner Bläuenstein – de formation mécanicien de précision et docteur ès sciences politiques – prendra sa retraite en mai 2008.

En 2007, la nouvelle Base logistique de l'Armée suisse a remporté l'European Award for Excellence in Logistics. Cargo s'est entretenu avec son chef, le divisionnaire Bläuenstein, sur le calcul des besoins et l'exploitation des mulets.

En 2007, la Base logistique de l'Armée suisse s'est vu décerner l'European Award for Excellence in Logistics pour avoir «réorganisé sa logistique à partir des informations provenant des clients, des produits et des procédures». Pourtant, le terme de «client» ne fait pas partie du vocabulaire militaire!

C'est exact. Pour le chef de l'Armée suisse, l'armée n'est pas une entreprise et n'a pas de clients. Mais la Base logistique est bel et bien un prestataire de service, et en interne, nous faisons de l'orientation client notre credo. Il n'en a pas toujours été ainsi: il y a quelques années, quand un militaire demandait du matériel pour l'arsenal, il n'était pas toujours bien

reçu. Aujourd'hui, nous nous efforçons de fournir à nos troupes la meilleure prestation possible.

La logistique est à l'origine une notion militaire et constitue l'activité de base de toute armée. Que pouvait-on inventer de nouveau?

Nous n'avons pas réinventé la logistique sur le fond, mais sur la forme. L'objectif consistait à passer de 4000 à 2200 sites en offrant sensiblement la même performance.

Un modèle d'Operations Research a été imaginé pour calculer les nouveaux emplacements logistiques. Mais qu'entendez-vous par «calculer»?

Nous savons qui assure tel ou tel service et quelle formation nécessite tel ou tel matériel. C'est à partir de ces informations que nous avons déterminé avec précision les besoins logistiques. Puis, nous avons étudié combien il fallait de centres pour qu'un certain pourcentage des formations atteignent le site le plus proche en un temps déterminé. Nous avons ainsi calculé le nombre de centres logistiques en fonction de l'optimum économique.

Au total, le nombre d'emplacements est passé de 600 à 100, et de nombreux postes de travail ont été supprimés. Cette restructuration est aussi un processus politique auquel participent 26 gouvernements cantonaux.

Peut-elle vraiment être efficace?

Nous avons consacré beaucoup de temps à discuter avec les différents cantons. Finalement, un consensus a été trouvé. Même si, pour des raisons de stratégie militaire ou de politique, nous avons dû faire certains compromis par rapport à notre optimum économique, l'important était que les frais supplémentaires soient toujours justifiés.

L'armée est également présente dans les vallées les plus reculées. Quelles sont les exigences en termes de logistique?

La situation a changé. Les régions alpines ne disposent plus que d'une faible couverture logistique. Autrefois, l'armée avait un impact économique important dans les régions excentrées, mais ce n'est plus le cas aujourd'hui.

Quel est le rôle des CFF et autres entreprises de transport?

Les CFF jouent un rôle très important. Le train achemine plus de 80 % des jeunes de l'école de recrues vers les services de perfectionnement et plus de 60 % des militaires dans leurs déplacements, soit un volume de mandats supérieur à 30 millions de francs. Le transfert des troupes et le transport des chars et des munitions représentent un volume supplémentaire d'environ 2 millions de francs; les transports internes entre les dépôts centraux, les centres logistiques et les troupes plus de 12 millions de francs. Nous exploitons tous les avantages du rail comme le transport nocturne, l'indépendance climatique, la sécurité et le respect de l'environnement. Nous ne faisons que rarement appel à des transporteurs privés, pour les périodes d'intense activité.

L'animal fétiche de ma fille de 3 ans est un mulet de l'Armée suisse à la retraite. Faites-vous encore appel à ces animaux?

Oui, le train de mulets existe toujours. Que l'on soit pour ou contre son maintien, une chose est sûre: tant qu'il est là, les mulets feront partie intégrante de la logistique de notre armée.

Interview: Marcel Hänggi. Photo: zvg.



Bonjour l'Emilie-Romagne: SBB Cargo roule vers le Sud.

Depuis janvier 2008, SBB Cargo va encore plus au sud, et achemine, par exemple, des conteneurs d'outre-mer jusqu'à Bologne, ou de l'acier de la Lorraine vers Parme. Marco Terranova, directeur de SBB Cargo Italia, vous emmène dans l'Emilie-Romagne.



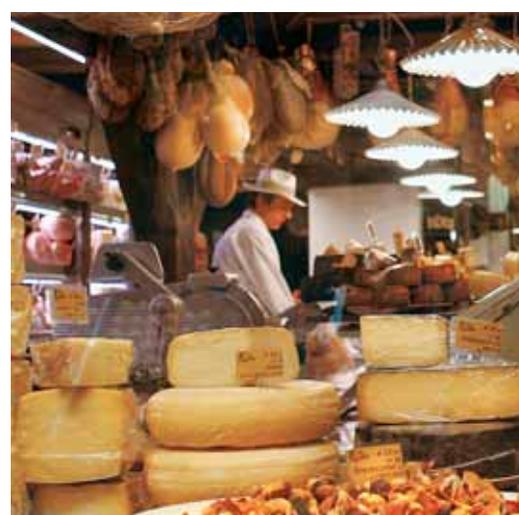
Depuis le début de l'année, nos mécaniciens peuvent déguster leur café encore plus au sud: SBB Cargo descend désormais jusqu'à Bologne.



Chaque semaine, nous conduisons 36 trains de conteneurs d'outre-mer de Rotterdam en Emilie-Romagne via les Alpes pour le compte de ERS Railways, filiale de Maersk.



Parme, autre ville historique près de Bologne, fait partie de nos nouvelles destinations en Emilie-Romagne. Ci-dessus, le Palazzo della Pilotta du XVI^e siècle.



De la mer du Nord à l'Emilie-Romagne, ou du pays du gouda au pays du parmesan, en passant par le pays de l'emmental.



Innovation et design: le pont autoroutier est l'un des trois ponts de l'architecte vedette Santiago Calatrava à avoir été inauguré en à Reggio nell'Emilia en 2007.



Une voie, la Via Aemilia, a donné son nom à la région italienne. SBB Cargo assure désormais cette liaison, reliant entre autres la sidérurgie du Nord avec l'industrie automobile du Sud.



Saint Pétrone veille sur Torre Garisenda (XII^e siècle) au-dessus de Bologne, le point le plus méridional du réseau de SBB Cargo.



A Maranello près de Modène, Ferrari exploite un circuit d'essai. SBB Cargo livre annuellement 110 000 tonnes d'acier plat à l'industrie automobile émilienne.



Pour SBB Cargo, «marché» est synonyme de compétition dans l'industrie du transport, mais aussi de saveurs culinaires à Bologne.



En de **bonnes** mains.

L'entreprise suisse SF-Chem fabrique des produits intermédiaires pour l'industrie chimique. Depuis le début de l'année, elle confie à ChemOil, filiale de SBB Cargo, non seulement le transport de ses marchandises, mais aussi la gestion intégrale de sa flotte.

Depuis début 2008, ChemOil SA est le partenaire logistique exclusif de SF-Chem. SF-Chem SA, qui a installé son siège social à Pratteln, près de Bâle, figure parmi les fournisseurs leaders de produits intermédiaires à base de soufre et de chlore, destinés à l'industrie pharmaceutique et agrochimique et aux industries chimiques spécialisées. Depuis le début de l'année, ChemOil assure tous ses transports

nationaux et internationaux. La filiale de SBB Cargo compte déjà à son actif 1400 transports par an, pour un volume de marchandises de 45 000 tonnes.

C'est dans des wagons isolés que les produits chimiques sont acheminés vers différentes destinations d'Europe. ChemOil collecte les wagons à Schweizerhalle, près de Bâle, d'où ils partiront entre autres vers l'Allemagne, la France

et la Belgique. Mais Francfort en Hesse ou Ostende en Belgique ne sont pas leurs seules destinations; ils restent parfois à l'intérieur de nos frontières pour rejoindre les grandes usines chimiques de Suisse. C'est ainsi, par exemple, que ChemOil organise régulièrement des transports par wagons isolés vers Monthey, Luterbach, Zofingue et Viège.

Localiser à tout moment.

L'entreprise de logistique ne se contente pas de prendre en charge les transports de SF-Chem, mais assure également la gestion intégrale de sa flotte. De l'exploitation à l'automatisation commune des processus de commande et du système de facturation en passant par la maintenance des wagons, la responsabilité incombe au logisticien chevronné.

«**Nous voulons optimiser ensemble la logistique pour le site de Bâle.**»

Richard Seebacher, ChemOil

Le système Tracking and Tracing assisté par ordinateur et développé par ChemOil joue un rôle important. «Par ailleurs, nous contrôlons en permanence pour le compte de SF-Chem certains indicateurs clés de performance, de façon à détecter les potentiels d'optimisation dans la chaîne logistique, explique Richard Seebacher, directeur de ChemOil. SF-Chem est pour nous un partenaire stratégique. Nous voulons optimiser ensemble les coûts logistiques pour continuer à approvisionner au mieux le site de Bâle.»

Texte: Sebastian Wolking. Photo: zvg.

Tracking and Tracing

On entend par Tracking and Tracing la traçabilité et la transparence des marchandises ou des produits. ChemOil a élaboré son propre système assisté par ordinateur pour suivre à tout moment les wagons en circulation. En outre, plusieurs fois par jour, les entreprises de transport ferroviaires concernées fournissent à ChemOil des informations actualisées sur la localisation des wagons. Les différents formats de données sont ensuite convertis, contrôlés, puis mis à la disposition du client sur la page d'accueil, dans une zone protégée par un mot de passe. Il suffit au client de se connecter pour visualiser immédiatement la position des wagons en temps réel. Le système a pour objectif de mettre en évidence les défaillances de la chaîne logistique.

SBB Cargo apporte du sable de lave sur le gazon.



SBB Cargo a livré le nouveau substrat de gazon pour le stade de foot de St-Gall.

Ces jours-ci, un nouveau stade de foot va ouvrir ses portes à St-Gall. C'est le produit Lavaterr qui sera utilisé comme couche de végétation (substrat). SBB Cargo a transporté la couche porteuse du gazon, prête à être posée, du port Rhénan de Bâle à St-Gall.

Le Lavaterr est notamment composé de sable de lave spécialement préparé, de sable de quartz, de tourbe blonde, ainsi que d'autres nutriments et principes actifs. Ce revêtement spécial est commercialisé par Cargo Green AG. Au total, SBB Cargo a acheminé 2000 tonnes de Lavaterr vers St-Gall.

P.S.: le dernier match de préparation à l'EURO 2008 de l'équipe nationale suisse contre le Liechtenstein aura lieu le 30 mai dans le nouveau stade de St-Gall.

► www.stadion-sg.ch

SBB Cargo, présente à ChainLog en tant qu'experte.

ChainLog, le forum national du transport et de la logistique aura lieu du 16 au 17 juin 2008 à Plaisance (Italie). SBB Cargo sera aussi de la partie.

A Plaisance, plus de 30 spécialistes – dont parmi eux, le responsable de SBB Cargo Italie, Marco Terranova – discuteront des toutes dernières évolutions de la branche italienne du transport et de la logistique.

Le forum s'adresse aux managers des principales entreprises de la chaîne de transport, ainsi qu'aux décideurs du monde politique et scientifique. Plus de 300 participants de la branche du transport et de la logistique y sont attendus. En tant que partenaire, SBB Cargo apporte son soutien à cet événement majeur, soulignant ainsi sa position d'experte du trafic ferroviaire des marchandises sur l'axe Nord-Sud.

► www.chainlog.it

Garantir le système unique en son genre des voies de raccordement.



VAP, l'Association suisse des propriétaires d'embranchements particuliers et de wagons privés et les CFF travaillent depuis peu en étroite collaboration.

Le projet «Voie de raccordement», auquel participent également CFF Infrastructure et l'Office fédéral des transports, souhaite améliorer les conditions cadres pour les voies de raccordement en Suisse. «L'image que l'on se fait des voies de raccordement ne correspond pas du tout à l'importance qu'elles ont pour l'économie suisse», déclare Frank Furrer, directeur de VAP. Dans un premier temps, on examinera l'état des voies de raccordement. Il s'agit en outre de simplifier la collaboration entre les CFF et les personnes privées dans ce secteur.



L'entreprise traditionnelle Eternit (Suisse) SA s'est hissée au rang de fournisseur mondial de produits innovants en fibres-ciment. SBB Cargo livre les matières premières au siège du canton de Glaris et assure la liaison avec ses clients et l'usine sœur du canton de Vaud.

Des façades aux couleurs vives, des toitures modernes et des jardinières design: pour l'entreprise traditionnelle Eternit, le temps des toits d'étable gris et des bacs à fleurs anguleux, à jamais marqués dans les esprits suisses, est définitivement révolu. Non pas que ces jardinières n'existent plus, mais elles sont peu à peu détrônées par des produits artisanaux modernes. Eternit est restée fidèle au gris, mais propose aujourd'hui toute une palette de teintes. Ce solide matériau à base de ciment, de farine de calcaire et de fibres est devenu un élément d'aménagement architectural très prisé – en Suisse et dans le monde entier.

Les deux usines de production d'Eternit (Suisse) SA se situent respectivement à Niederurnen (canton de Glaris) et à Payerne (canton de Vaud). La première fabrique à la machine des produits pour les toitures, les façades et les jardins. La seconde est spécialisée dans les jardinières artisanales et les ardoises pour toiture. Les deux sites font réciproquement office de dépôt régional. D'où, depuis des années, un trafic dense entre les deux usines, assuré par SBB Cargo. Chaque jour, un wagon de 50 tonnes

en moyenne circule dans les deux sens sur la ligne.

Distribution en gros avec le rail.

Le trafic entre l'usine de Niederurnen et les clients – c'est-à-dire les principaux grossistes en produits de jardin et le commerce suisse de matériaux de construction – représente en moyenne deux wagons par jour. Un chiffre qui

peut néanmoins varier de zéro à six en fonction du volume de commandes. En d'autres termes, SBB Cargo assure la distribution en gros à la demande d'Eternit SA. Les distributeurs de matériaux de construction ont en charge la distribution précise jusqu'aux chantiers. Environ un tiers des marchandises est livré selon ce principe, le reste étant transporté par la route à la demande des clients.

Eternit – quand tradition rime avec modernité.

Eternit (Suisse) SA a été fondée en 1903. Elle a installé son siège à Niederurnen (canton de Glaris) et sa succursale à Payerne (canton de Vaud). L'entreprise fabrique chaque année 60 000 tonnes de produits à base de fibres-ciment – ou d'éternit justement. Elle réalise 95 % de son chiffre d'affaires avec des éléments de toiture, de façade et d'aménagement intérieur; grâce à sa technologie de coloration inédite, elle s'est taillée un nom sur le plan international. Une grande partie

des plaques de façade de grand format est exportée dans le monde entier; l'Anglais David Edgerton, historien des techniques, considère l'éternit comme l'une des techniques majeures du XX^e siècle. Les produits de jardin génèrent les 5% restants du chiffre d'affaires. Eternit emploie près de 500 personnes sur ses deux sites. Elle est le deuxième employeur du canton de Glaris. En 2003, l'entreprise a été rachetée par la BA Holding SA.

Ancrage régional, demande internationale.

Pour charger les wagons sur la voie de raccordement, Eternit SA a recours à un dispositif de câbles qui lui permet de déplacer, d'avant en arrière et inversement, quatre wagons à la fois, sans devoir demander à l'équipe de manœuvre de SBB Cargo de Ziegelbrücke de lui prêter main-forte.

« Le canton de Glaris a impérativement besoin des prestations de SBB Cargo. »

Urs Menzi, Eternit

Eternit SA réceptionne un volume de transport ferroviaire important avec 30 000 tonnes de matières premières par an: chaque jour, trois wagons chargés de ciment en provenance d'Untervaz rejoignent sa voie de raccordement; ils sont immédiatement vidés à la pompe, puis généralement renvoyés à l'expéditeur. Sans compter le nombre considérable de wagons de ciment en provenance d'outre-mer.

Un «éternitien» inconditionnel du rail.

Urs Menzi, responsable Expédition et Logistique, est chargé de veiller avec son équipe au bon déroulement du trafic. Il se dit un «éternitien»

dans l'âme. Qui en douterait? Il est aussi intarissable sur les produits Eternit que sur ses transports et s'émerveille de la moindre innovation. Et comment ne pas le croire sur parole quand il affirme être un fervent défenseur du rail, puisqu'il en a apporté la preuve dans sa région? Eternit SA, l'usine de calcaire Netstal – autre grand client ferroviaire – et plusieurs petites et moyennes entreprises du canton de Glaris se sont constitués en un Groupement pour les clients du trafic marchandises du canton de Glaris et ses environs.

Ces entreprises sont montées au front pour obtenir le maintien des points de desserte de SBB Cargo dans leur région – avec succès. Urs Menzi, président du groupement, déclare: «SBB Cargo est un bon partenaire et le canton de Glaris a impérativement besoin de ses prestations. Imaginez plutôt à quoi ressemblerait notre vallée si l'intégralité du trafic devait être transférée du rail vers notre seule et unique route!» Cela se chiffrerait par 60 à 80 camions par jour, soit 15 000 à 20 000 par an, et 25 000 tonnes de marchandises. Nul doute que pour les entreprises du canton de Glaris mieux valait se réunir en réseau pour rester... reliés au réseau.

Texte: Ursula Homberger. Photo: Gian Vaitl.

clair & net

Gare de départ	Niederurnen et Oberurnen (GL)
Destination	Diverses, dans toute la Suisse
Distance	Jusqu'à 350 km
Marchandise	Produits de toiture, de façade et de jardin en fibres-ciment
Wagons	Essentiellement Hbbilns (arrivée des marchandises: en wagons-ciment)
Destinataires	La succursale de Payerne (VD) et les distributeurs suisses de matériaux de construction

Des bacs à géranium rattrapés par le temps.



Un mélange de ciment, de fibres et d'eau est pulvérisé dans un moule d'où l'eau est ensuite extraite par compression. Deux minutes plus tard, il est déjà prêt pour le séchage. Pourtant, bien qu'ils incarnent une valeur sûre, les fameux bacs à géranium Eternit, autrefois décoration indispensable de toute bonne maison et emblème de la Suisse rurale, sont de plus en plus en proie à des difficultés. L'architecture contemporaine ne tolère quasiment plus de bacs à fleurs aux fenêtres. Par rapport aux années florissantes qu'elle a connues, Eternit ne produit plus qu'un tiers des jardinières. Mais les nouveaux bacs à plantes moulés main prennent la relève.



Histoires d'ordures.

Les déchets ne cessent d'augmenter et d'envahir le monde. De plus, la nature particulière de cette marchandise attire des individus louches.

«Les trains de la honte», c'est ainsi que l'ancien chef du Gouvernement italien Romano Prodi appelait les trains de marchandises qui, chargés de déchets, quittaient l'Italie vers le Nord. Deux fois par jour, la Campanie expédie 1500 kg d'ordures ménagères vers les sites d'incinération de Bremerhaven et de Leipzig, un bien d'exportation dont aucun pays n'est fier.

Le terme «honte» a souvent été utilisé en relation avec les déchets et l'Italie vers la fin de l'année dernière, lorsque les images de Naples croulant sous les immondices faisaient la une de la presse mondiale.

Les déchets sont le fléau du monde moderne, les sociétés agricoles ne connaissant en effet pas ce phénomène. Dans celles-ci, le moindre reste était utilisé. Les restes alimentaires étaient donnés aux cochons, les guenilles étaient retaillées, ce qui était cassé était réparé.

Des eaux usées précieuses.

Mais la promiscuité a rapidement fait évoluer la situation. Dans les villes moyenâgeuses, qui évacuaient les toilettes dans les rues, la puanteur était horrible. Plus il y avait de déchets, moins ils avaient de valeur. Pourtant, lorsque les premières villes européennes installèrent des canalisations au XIX^e siècle, tous n'étaient pas prêts à perdre leurs eaux usées: les excréments restaient un engrais très prisé.

Mais plus les hommes découvrirent de nouveaux matériaux plus robustes et moins toxiques, plus les déchets devinrent un problème. Et ce, également sur le plan logistique, d'importants volumes devant être transportés vers les décharges, à l'incinération ou simplement loin des yeux.

Les chiffres sont impressionnants. L'Allemagne, par exemple, produit 300 millions de

tonnes de déchets par an (déchets de construction et d'excavation inclus). Deux tiers de ce volume sont recyclés et un tiers éliminé, 14 millions de tonnes sont incinérées. Chaque Allemand produit 600 kg d'ordures ménagères par an, une tendance qui est à la hausse.

Les flux de déchets transfrontaliers augmentent particulièrement vite, rendant insignifiants les «trains de la honte» de Prodi. En 2006, l'Allemagne a exporté 18 millions de tonnes de déchets (hors déchets spéciaux), soit 10 % de plus qu'en 2001 et en a importé 12 millions de tonnes. Beaucoup de déchets ont fait un long voyage: même si la majorité de ce commerce se déroule au sein de l'Europe, l'Allemagne a aussi éliminé 63 000 tonnes de déchets américains, 40 000 tonnes de déchets brésiliens et 38 000 tonnes de déchets kazakhs, tandis que 1,5 million de tonnes de déchets allemands ont atterri en Chine.



Pizzaiolo et monteur de sauna.

Ils dirigent la Vente chez SBB Cargo: Thomas Riesterer (à gauche) et Peter Schär (à droite) sont responsables respectivement du secteur International et du secteur Suisse. Pour le magazine *cargo*, ils ont accepté de répondre à des questions peu abordées dans le métier.

Dans votre vie privée, quelle a été votre performance logistique la plus mémorable?

Thomas Riesterer: Quand j'étais jeune, je travaillais le week-end et les vacances comme pizzaiolo. C'est un job plus exigeant qu'on ne le croit: fabriquer la bonne quantité de pâte, dans la même qualité, selon un ordre précis et en un temps record demande du métier et un bon tour de main. Je m'exerce encore aujourd'hui et j'en fais profiter mon épouse.

Peter Schär: Voici dix ans, ma femme et moi sommes allées chercher à l'usine le sauna pour six personnes – déjà assemblé – que nous avions acheté. Nous avons dû le démonter, le

charger à deux dans une camionnette avant de le remonter à la maison. Le trajet et le montage restent une équipée inoubliable: au bout du compte, nous étions mûrs pour notre première séance de sauna. Nous en rions encore aujourd'hui quand nous en profitons par de froides journées d'hiver.

En cette passe difficile, qu'est-ce que vous appréciez chez SBB Cargo?

Thomas Riesterer: Je suis heureux de constater que les collaborateurs de la base ne dérogent pas aux exigences de notre entreprise et de nos clients et continuent à fournir leurs prestations avec le même sérieux.

Peter Schär: Je me réjouis tous les jours de pouvoir travailler au succès de SBB Cargo avec des collègues et des collaborateurs motivés. Avec une telle équipe de professionnels, nous pouvons inverser la tendance. Nos collaborateurs s'investissent quotidiennement pour satisfaire nos clients – particulièrement en ces temps difficiles.

Pensez-vous à votre épouse quand, une fois de plus, vous rentrez tard à la maison?

Thomas Riesterer: J'aime offrir du parfum à ma femme. Même si je sais celui qu'elle préfère, je n'hésite pas à en changer. Par contre, en ce qui me concerne, je suis plutôt conservateur.

Peter Schär: J'essaie de me faire pardonner avec un bouquet de fleurs ou, puisqu'elle en est particulièrement friande, des billets pour une comédie musicale.

Qu'est-ce qui a provoqué votre dernière colère?

Thomas Riesterer: La situation à laquelle SBB Cargo est actuellement confrontée. Je ne peux pas croire que nos produits et nos prestations ne soient pas un succès financier et je m'engage à travailler dur avec mon équipe pour faire bouger les choses.

Peter Schär: Je me mets rarement en colère. Quand un problème survient, je raisonne tout de suite en termes d'amélioration. Je pars du principe que celui qui soulève un problème devrait suggérer une ou deux solutions – nous avancerions beaucoup plus vite!

Que faites-vous quand vous avez affaire à un client mécontent?

Thomas Riesterer: Je l'écoute, je le laisse parler et je cherche avec lui une solution. Je peux parfois aussi consentir un effort particulier: une meilleure offre, une fréquence plus élevée...

Peter Schär: Je suis d'accord. Il faut savoir être efficace: agir et ne pas se contenter de discours. Avec des actions comme «Le client du mois», nous améliorons notre prestation et, en plus, nous créons la surprise chez nos clients.

Citez-nous deux têtes bien faites de notre époque!

Thomas Riesterer: Corinna, ma fille de 17 ans. Elle arrive toujours à ses fins. Michael Gorbatschow, le Prix Nobel de la paix: il a réussi la rupture politique de façon pacifique et diplomatique, mis un terme à la Guerre froide et permis l'ouverture de l'Europe vers l'Est.

Peter Schär: Bill Gates: je suis impressionné par les gens qui créent de la valeur à partir d'une idée et trouvent encore le temps de s'engager pour une bonne cause. Ingvar

Kamprad, le fondateur d'Ikea: je suis fasciné par son parcours hors du commun: de vendeur d'allumettes, il est devenu milliardaire!

A quoi passez-vous votre temps dans le train?

Thomas Riesterer: Je téléphone. Beaucoup et longtemps. Dans le train, je peux parfaitement me concentrer – du moins tant que la batterie ne rend pas l'âme faute de prise pour la recharger.
 Peter Schär: Je traite mes mails et j'étudie mes dossiers. Il m'est arrivé d'oublier de descendre, tellement j'étais absorbé...

Quel talent auriez-vous voulu avoir?

Thomas Riesterer: Je ne pourrais jamais travailler comme médecin ou secouriste dans une région en crise. Mais parfois, je regrette de ne pas en être capable.

Peter Schär: Dans mon enfance, j'ai beaucoup joué au tennis, tout près de Roger Federer d'ailleurs. Les grands joueurs professionnels ont toujours été mes idoles.

Quel transport de marchandises souhaitez-vous un jour accompagner?

Thomas Riesterer: Pour moi, ce n'est pas tant le trajet qui importe, mais le contact humain. J'ai déjà roulé de nuit comme accompagnateur dans un poste de conduite entre Cologne et Bâle. Les machinistes ont une lourde responsabilité sur leurs épaules et sont vraiment livrés à eux-mêmes. Je n'ai pas oublié cette expérience.

Peter Schär: La complexité d'une chaîne de transport logistique me fascine, comme celle entre un port et une plate-forme en Italie. Chaque détail compte. Malheureusement, je n'ai pas encore eu le temps de participer à un transport, mais je ne désespère pas.

Texte: Susanne Perren. Photo: Dorothea Müller.



Thomas Riesterer, 47 ans, travaille depuis 2006 comme responsable des ventes International chez SBB Cargo. Auparavant, cet expert du trafic, titulaire du diplôme MBA, s'est occupé en tant que directeur de l'implantation de la filiale suisse de Gebrüder Weiss, entreprise autrichienne de transport et de logistique. Thomas Riesterer réside à Möhlin avec sa famille.

Peter Schär, 47 ans, occupe depuis novembre 2007 le poste de responsable Marketing & Sales Suisse. Titulaire d'un diplôme d'ingénieur en génie mécanique et de gestionnaire d'entreprise, il justifie d'une grande expérience logistique. C'est en tant que responsable de la gestion de la chaîne logistique et membre de la direction qu'il travaillait avant pour le compte du grossiste en papier Inapa Suisse SA.

Centre service clientèle

Centre service clientèle
 Rue de la Carrière 2A
 1700 Fribourg
 Suisse
 Tél. Suisse 0800 707 100
 Fax Suisse 0800 707 010
 Tél. Europe 00800 7227 2224
 Fax Europe 00800 7222 4329
 cargo@sbbcargo.com
 www.sbbcargo.com

Marketing & Sales

Ventes Suisse
 Case postale
 4065 Bâle
 Suisse
 Tél. 0800 707 100
 Fax 0800 707 010
 cargo@sbbcargo.com

Distribution Italie
 SBB Cargo Srl
 Via Vittor Pisani, 7
 20124 Milano
 Italie
 Tél. +39 0331 24 86 74
 Fax +39 0331 24 86 89
 sbbmilano@sbbcargo.com

Distribution Allemagne
 SBB Cargo GmbH
 Schifferstrasse 200
 47059 Duisburg
 Allemagne
 Tél. +49 (0)203 607 84 07
 Fax +49 (0)203 607 84 09
 deutschland@sbbcargo.com

Chimie, huiles minérales
 ChemOil Logistics SA
 Güterstrasse 97
 Case postale
 4002 Bâle
 Suisse
 Tél. +41 (0)61 226 60 60
 Fax +41 (0)61 226 60 30
 info@chemoil.ch

Maintenance

Asset Management
 Vente
 Viale Officina 18
 6500 Bellinzona
 Suisse
 Tél. +41 (0)51 227 60 10
 Fax +41 (0)51 227 67 97
 instandhaltung.verkauf@sbbcargo.com

Tout ce que vous avez toujours voulu savoir sur la logistique. Et bien plus encore!

Dans chaque magazine *cargo*.



Informez-vous quatre fois par an sur les dernières évolutions de la logistique ferroviaire, grâce au magazine *cargo* de SBB Cargo. Recevez-le gratuitement dans votre boîte aux lettres. Réservez votre exemplaire des publications futures au 051 229 00 16, sur www.sbbcargo.com ou au moyen de ce coupon.

Il vous suffit de le remplir et de l'envoyer à:

SBB Cargo, Magazine logistique *cargo*, G-CH-MS-MK, Elsässertor, Centralbahnstrasse 4, 4065 Bâle, Suisse

Oui, je souhaite recevoir gratuitement le magazine *cargo* quatre fois par an.

___ Nombre d'exemplaires (5 max.)

Nom, prénom _____

Entreprise _____

Adresse _____

E-mail _____