

Les "secure trade lanes" depuis Anvers fonctionnent

Le projet Smart CM pour la mise à l'essai des "secure trade lanes" entre Anvers et resp. l'Extrême-Orient et le Moyen-Orient, est entré dans sa phase réelle. Cela signifie que les containers commerciaux sont effectivement suivis. En ce qui concerne l'Extrême-Orient, ils proviennent de Vienne.

Marcel Schoeters

Le projet a démarré en septembre 2008 et teste des routes sécurisées entre Vienne et Ningbo en passant par Anvers et Singapour. Ce trafic comprend également un service feeder vers Laem Chabang en Thaïlande. A l'exception des autorités douanières des pays concernés, l'Autorité portuaire d'Anvers, PSA Antwerp et DP World ont décidé de participer à ce projet. Dans la trade lane vers l'Extrême-

Orient, Kühne + Nagel Austria est également impliqué en tant qu'expéditeur. Pour le Moyen-Orient - Anvers-Dubai-Nhava Sheva, y compris un service feeder vers Thessalonique - il s'agit de DHL Global Forwarding.

"Nous nous sommes engagés dans ce projet en tant que PSA Antwerp", a déclaré le manager commercial Filip



Filip Merckx, manager commercial PSA Antwerp.

Merckx. "En tant que manutentionnaire nous avons voulu vérifier comment les développements sur le plan du suivi de containers se concrétisent et si nous devons adapter nos systèmes en conséquence. Dans la phase initiale du projet, des aspects comme la RFID et le scanning ont été pris en compte et cela aurait tout

de même exigé certains investissements."

Les container security devices (CSD), fournis tant par l'entreprise belge European Datacomm que le groupe américain GlobalTrack, fonctionnent sur base d'une communication par GPS, satellite et/ou GSM.

"Afin de pouvoir transporter via ce secure trade lane, il faut tout d'abord notifier le container en question, le début et la fin du voyage et en tant qu'expéditeur, il faut faire savoir comment le post-acheminement sera effectué", déclare Filip Merckx.

"Dans ce projet, l'Autorité portuaire d'Anvers intervient en tant co-promoteur, facilitateur et modérateur entre les diverses parties concernées", déclare Matthias Vandecasteele, business development manager. "Dans nos efforts de promotion de la douane, cet aspect est autant de gagné."