

No 94

Maritime Magazine

www.maritimemag.com
AUTOMNE • AUTUMN 2019

FEDNAV

In its prime at 75
Dans la fleur de l'âge à 75 ans

Robust North
Atlantic trade

Progression
du commerce
sur l'Atlantique Nord

AGRI-FOOD
Exports hold their own

DENRÉES
AGROALIMENTAIRES
Les exportations se
maintiennent bien



8,95 \$



7 71766 85866 1



Desgagnés, une vision innovante

Desgagnés, a vision for innovation

Desgagnés se spécialise depuis le 19^e siècle dans le transport maritime de vracs liquides, de marchandises générales, de vracs solides et de passagers. Ses activités s'étendent également à la réparation navale de même qu'à la location et à l'opération de machineries lourdes. Sa flotte compte une vingtaine de navires qui sillonnent le réseau Grands Lacs-Voie maritime du Saint-Laurent, l'Arctique canadien, la côte est du Canada et des États-Unis, ainsi que toutes les mers du globe.

Desgagnés has specialized in the marine transportation of liquid bulk, general cargo, solid bulk, and passengers since the 19th century. Its activities also extend to ship repair as well as the rental and operation of heavy machinery. Its fleet has some 20 vessels that crisscross the Great Lakes St. Lawrence Seaway System, the Canadian Arctic, the east coasts of Canada and the United States, and all the seas of the world.



Happy 75th

To FEDNAV, our
longtime partner
and friend.

Joyeux 75^e

À FEDNAV, notre
partenaire et ami
de longue date.



LA RÉUSSITE SUR MESURE
TAILOR-MADE SUCCESS
qsl.com



Éditeur / Publisher:
Pierre Terrien – pterrien@maritimemag.com

Rédacteur en chef / Editor:
Leo Ryan – lryan@maritimemag.com

Collaborateurs / Contributing editors:
Bill Beck, David Bolduc, Terence F. Bowles,
Kevin Dougherty, Brent Frederick, Julie Gedeon, Colin Laughlan,
Anne Legars, Robert Lewis-Manning, Carroll McCormick, Tom Peters,
Nick Savvides, Allan Swift, Nicole Trépanier, Christopher Wright.

Traducteurs / Translators: Pierre Cremer, Roger Fiset, Luc Zimmer
Correctrice / Proofreader: Marie-Andrée L'Allier

Infographiste / Electronic publishing: Denis Landry Contraste

RÉDACTION / EDITORIAL OFFICE
4493, Sherbrooke Ouest, bureau 200
Westmount (Québec) Canada H3Z 1E7
Tel.: 514-937-9009

ADMINISTRATION
Pierre Terrien, Éditeur/Publisher
pterrien@maritimemag.com
3095, rue Saint-Laurent, Lévis, Québec, Canada G6V 3W6

SERVICE AUX ABONNÉS / SUBSCRIBER SERVICE
Marie Dussault
mdussault@maritimemag.com

Marketing and Business Development Director
Directeur, Marketing et Développement des affaires
Sophie Belina Brzozowska
sbrzozowska@maritimemag.com
Tel.: 514-937-5080 (direct)

Authors have sole responsibility for their texts. Readers are cordially invited to submit suggestions, criticisms or relevant articles. Articles must be unpublished. However, we reserve the right to review or retouch any text accepted by the editorial committee. No part of this magazine can be reproduced without written authorization.

Les textes n'engagent que la responsabilité de leurs auteurs. Nos lecteurs sont cordialement invités à soumettre suggestions, critiques ou articles pertinents. Ces derniers doivent être inédits. Toutefois, nous nous réservons le droit de corriger ou de retoucher les textes qui seront acceptés par le comité de rédaction. Le contenu de la revue ne peut être reproduit sans autorisation écrite.

Dépôt légal / Copyright:
Bibliothèque et Archives nationales du Québec, 2006
ISSN-1201-5415

SUBSCRIBE / S'ABONNER

On our Website / Sur notre site Web
www.maritimemag.com

BY MAIL (1 year/4 issues)
\$ 32 in Canada, \$ 42US in the US
and \$ 46US in other countries.

PAR LA POSTE (1 an/4 numéros)
32 \$ au Canada, 42 \$US aux États-Unis
46 \$US dans les autres pays.

Imprimé au Canada / Printed in Canada

Port payé à Québec. Envoi de Poste-publications
Convention no 40046923
3095, rue Saint-Laurent, Lévis, Québec, Canada G6V 3W6
pterrien@maritimemag.com

www.maritimemag.com

M 94 SUMMARY SOMMAIRE

CHRONIQUES / COLUMNS

7 PREMIÈRE BORDÉE / FIRST WATCH
Leo Ryan

12 ÉCHOS DE L'ATLANTIQUE / ATLANTIC HORIZONS
Tom Peters

16 ÉCHOS DU PACIFIQUE / PACIFIC HORIZONS
Colin Laughlan

19 ÉCHOS D'EUROPE / EUROPE HORIZONS
Nick Savvides

23 ÉCHOS DE L'ARCTIQUE / ARCTIC HORIZONS
Carroll McCormick

26 LA VOIX DE LA SODES / SOUNDINGS FROM SODES
Nicole Trépanier

Et aussi / And more...

87 JOURNAL

96 ANNONCEURS / ADVERTISERS



FEDNAV

In its prime at 75

**Dans la fleur
de l'âge à 75 ans**

Leo Ryan
Brent Frederick

**Fednav targets broader
international presence**

**Fednav entend élargir
sa présence à l'international**

Fednav

68

**North Atlantic trade grows
amidst stable freight rates**

**Taux de fret stables et progression
du commerce sur l'Atlantique Nord**



Leo Ryan
Nick Savvides

79

**Canada's Agri-food exports
hold their own**

**Les exportations
agroalimentaires canadiennes
se maintiennent bien**

Julie Gedeon



COUVERTURE / COVER

*Fittingly enough, the prime candidate for our cover photo was the **Federal Montreal**, the first Fednav ship to bear the name of a city and pictured on its sea trials. The tribute to Montreal, headquarters of Fednav, coincides with the company's 75th anniversary highlighted in this issue. Fednav recently took delivery of the Handysize vessel from Oshima shipyard in Japan.*

À tout seigneur, tout honneur: le candidat tout indiqué pour notre photo de couverture était le **Federal Montreal**, premier navire de Fednav à porter le nom d'une ville, vu ici au cours de ses essais en mer. L'hommage rendu à Montréal, siège de Fednav, coïncide avec le 75^e anniversaire du groupe. Fednav a récemment pris possession du navire *Handysize*, construit par le chantier naval d'Oshima, au Japon.

Photo: Fednav



DRIVING INNOVATION

for a Sustainable
Future

INNOVATION
THAT DELIVERS
MAJOR BENEFITS

Effenco's
ACTIVE STOP-START technology saves:



12 tonnes
of GHGs
PER VEHICLE / YEAR



1,404 engine
hours
PER VEHICLE / YEAR



3,978 litres
of fuel
PER VEHICLE / YEAR

PREMIER AU MONDE !

Termont Montréal innove avec une flotte de véhicules entièrement hybrides

LOGISTEC Corporation applaudit le soutien financier du gouvernement du Québec qui accorde une aide financière pouvant atteindre 1,4 M\$ à Termont Montréal, une coentreprise de LOGISTEC, pour la conversion de 57 tracteurs de terminal en véhicules hybrides diesels-électriques, utilisant la technologie arrêt-départ automatique. Grâce à ce soutien financier, Termont va devenir le premier opérateur portuaire au monde à convertir l'ensemble de sa flotte en véhicules hybrides et contribuera à la réduction des émissions de gaz à effet de serre (GES) au Port de Montréal.

« Grâce à notre esprit d'innovation et de persévérance, notre équipe se dote de nouveaux équipements pour assurer une meilleure gestion de notre empreinte environnementale. Et ce n'est qu'un début. L'électrification est un projet d'avenir important pour Termont et notre industrie », souligne Julien Dubreuil, Directeur général, Termont.

Le ministre des Transports, M. François Bonnardel, et le député de Bourget et adjoint parlementaire du ministre de l'Environnement et de la Lutte contre les changements climatiques, M. Richard Campeau, en ont fait l'annonce en septembre en présence des membres de Termont Montréal, de LOGISTEC Corporation et du Port de Montréal.

« En tant que partenaire clé de la chaîne d'approvisionnement au Port de Montréal et au Québec, notre équipe Termont est prête à aller toujours plus loin pour obtenir des résultats durables et profitables », a déclaré Madeleine Paquin, présidente du conseil de Termont Montréal inc., présidente de Termont Montréal, et présidente et chef de la direction de LOGISTEC Corporation. « C'est un effort constant qui demande de l'ouverture, de l'ingéniosité et de la collaboration. Il s'agit d'étapes importantes pour doter les prochaines générations d'un Québec plus vert et plus prospère. »

FIRST IN THE WORLD!

Termont Montréal innovates with fully hybrid vehicle fleet

LOGISTEC Corporation has welcomed the financial support of up to \$1.4 million from the Government of Quebec for Termont Montréal, a LOGISTEC joint-venture, to convert 57 terminal tractors into diesel-electric hybrid vehicles equipped with automatic stop-start technology. With this financial support, Termont will become the first port operator in the world to convert its entire fleet into hybrid vehicles and will help reduce greenhouse gas (GHG) emissions at the Port of Montreal.

“Thanks to our innovative mindset and perseverance, our team will have new equipment to ensure better management of our ecological footprint. And that's just the beginning. Electrification is a key project of the future for Termont and our industry,” underlined Julien Dubreuil, General Manager, Termont Montréal.

The Québec Minister of Transport, François Bonnardel, and the Member for Bourget and the Parliamentary Assistant to the Minister of Environment and the Fight Against Climate Change, Richard Campeau, made the announcement in September with representatives from Termont Montréal, LOGISTEC Corporation and the Port of Montreal in attendance.

“As a key partner in the supply chain at the Port of Montreal and in Québec, our team at Termont is always willing to go further to get sustainable and profitable results,” said Madeleine Paquin, Chair of Termont Montréal, President of Termont Montréal, and President and CEO of Logistec Corporation. “It’s a constant effort that requires open-mindedness, ingenuity and collaboration. These are major steps to endowing subsequent generations with a greener and more prosperous Québec.”



Termont Montréal handles substantial traffic from leading global container carriers.

Termont Montréal gère un trafic important en provenance des principaux porte-conteneurs mondiaux.

IMO 2020



Consistent Implementation of MARPOL ANNEX VI

2019 EDITION



VISIT
www.imo.org/publications
FOR YOUR LOCAL DISTRIBUTOR



Leo Ryan

Editor/Rédacteur en chef *Maritime Magazine*

61^e Conférence annuelle de l'AAPC Le point sur les défis à relever dans un environnement mondial complexe

À la 61^e Conférence annuelle de l'Association des administrations portuaires canadiennes dont l'hôte était le Port de Saguenay, du 9 au 12 septembre, les délégués ont entendu des experts abordant un large éventail de sujets: développement, innovation, numérisation, cybersécurité, tendances de l'économie et du transport maritime, modernisation de la Garde côtière canadienne. Le tout s'inscrivait dans le thème «Ancré dans le développement».

L'avant-dernière discussion au programme était particulièrement opportune, apportant un éclairage lucide sur le contexte politique actuel au Canada et aux États-Unis. La

ACPA 61st annual conference Reviewing challenges in complex global environment

At the 61st annual conference of the Association of Canadian Port Authorities hosted by the Port of Saguenay on Sept. 9-12, delegates heard speakers offering their expertise on a wide range of subjects from development, innovation, digitalization, cybersecurity, economic and shipping trends, and modernizing the Canadian Coast Guard – all within the overall theme of *Anchored in Development*.

And timely enough, the event's penultimate panel was a candid discussion of the current political environment in Canada and the United States. ACPA President



Leo Ryan

Pictured during a break at the ACPA conference in Saguenay were, from left to right, Stéphane Bédard, Chair of the Saguenay Port Authority, Chantal Rouleau, Québec Minister for Transport responsible for Maritime Strategy, and Carl Laberge, General Manager and CEO of the Saguenay Port Authority.

Une pause à la Conférence de l'AAPC à Saguenay: de gauche à droite, Stéphane Bédard, président du conseil du Port de Saguenay, Chantal Rouleau, ministre déléguée aux Transports du Québec, responsable de la mise en œuvre de la Stratégie maritime, et Carl Laberge, directeur général du Port de Saguenay.



Leo Ryan

Participating in a panel discussion on global trade developments were, from L to R, Tim Power, Managing Director, Drewry shipping consultancy; moderator Suzanne Bleau-Myrand, Senior Manager Marketing, Fednav; and Stephen Tapp, Deputy Chief Economist, EDC.

Une discussion sur l'évolution du commerce mondial a été animée par (de g. à d.) Tim Power, directeur général du groupe conseil en matière maritime Drewry, la modératrice Suzanne Bleau-Myrand, directrice principale du Marketing de Fednav, et Stephen Tapp, économiste en chef adjoint d'EDC.

Wendy Zatylny moderated this session which featured comments from Maryscott Greenwood from Crestview Strategies and John Delacourt, Vice-President and Group Leader of Hill & Knowlton Strategies.

But the first panel of opening day drew considerable attention because it revolved around the important notion of building trust and why it matters. Here, Lisa Kimmel, Chair and CEO of Edelman Canada, expressed regret over an apparent reticence of Canadian CEOs to be thought leaders on issues.

Yet, according to her company's findings, "79% of Canadians feel CEOs should lead change rather than waiting for government to impose it on them."

"Employee expectations include societal change," said Ms. Kimmel, adding: "The reality is that employees are becoming increasingly powerful."

On the escalating problem of cybersecurity internationally for port infrastructure and industries generally, both panelists painted a stark picture of today's reality characterized by a highly-organized, sophisticated network of cyber attackers. For the moment, they appear largely unstoppable.

"Cybersecurity simply has to be part of a core corporate strategy," stressed Chris Toomey, VP Capital Projects and Infrastructure Practice, McKinsey Company. Such a strategy, he said, must represent an integral part of the risk management process.

"Identify your assets and figure out where the vulnerability lies," said Christy Coffey, Executive Vice-President of Operations, Maritime & Port Security Information Sharing and Analysis Organization at the Global Institute for Cyber Security Resilience, NASA/Kennedy Space Center. "Invest in employees and treat them as the greatest asset."

présidente de l'AAPC Wendy Zatylny a dirigé cette séance alimentée par les commentaires de Maryscott Greenwood, associée du cabinet Crestview Strategies, et de John Delacourt, vice-président et chef de groupe auprès de Hill & Knowlton Strategies.

Mais dès la première journée, le premier panel de discussion a suscité énormément d'attention. Il portait sur l'importance de la confiance. Lisa Kimmel, PDG d'Edelman Canada, y a exprimé le regret de constater l'apparente reticence des PDG canadiens d'assumer un rôle de leaders d'opinion.

Pourtant, selon son entreprise, «79 % des Canadiens croient que les PDG devraient prendre l'initiative du changement plutôt que d'attendre que le gouvernement le leur impose».

«Les employés ont des attentes en matière de changement sociétal, a affirmé Mme Kimmel. Or, ils deviennent de plus en plus puissants.»

Au sujet du problème croissant de la cybersécurité à l'échelle internationale, tant pour les infrastructures portuaires que pour les industries en général, les deux panélistes ont brossé un sombre tableau de la réalité d'aujourd'hui, avec ses réseaux hautement organisés et sophistiqués de pirates informatiques. Pour le moment, ceux-ci paraissent largement impunis.

«La cybersécurité doit faire partie intégrante de la stratégie d'entreprise, a insisté Chris Toomey, vice-président, Projets capitaux et Infrastructure, du cabinet McKinsey. Et cette stratégie doit faire partie intégrante du processus de gestion du risque.»

«Examinez vos éléments d'actif et déterminez où se trouvent des vulnérabilités», a plaidé Christy Coffey. Mme Coffey est vice-présidente exécutive, Opérations, de l'organisme Maritime & Port Security Information Sharing

and Analysis Organization du Global Institute for Cyber Security Resilience, au Centre spatial Kennedy de la NASA. «Investissez dans vos employés, et traitez-les comme votre plus grand élément d'actif.»

Suzanne Bleau-Myrand, directrice principale, Marketing, de Fednav limitée, a piloté un panel de discussion sur un paysage géopolitique et commercial changeant. Les intervenants étaient Stephen Tapp, économiste en chef adjoint auprès d'Exportation et développement Canada, et Tim Power, directeur général du groupe-conseil en matière maritime Drewry.

Les sujets d'actualité dominants sont les guerres des tarifs douaniers lancées par le président Trump, le conflit commercial entre les États-Unis et la Chine, et la crise du Brexit en Grande-Bretagne. L'élan mondial s'essouffle face à l'incertitude du commerce, a fait remarquer M. Tapp, «et nous sommes maintenant dans une situation où il pourrait y avoir une récession dans le secteur manufacturier».

En somme, dit-il, nous devons composer avec des économies à deux dimensions. «Il faut redouter que la dimension extérieure n'en vienne à freiner la dimension intérieure.»

Selon M. Tapp, «il y a une croissance plus vigoureuse dans l'Asie émergente que dans le reste du monde». Il croit que davantage d'exportations canadiennes seront destinées à des marchés émergents.

Par ailleurs, malgré des vents contraires perceptibles dans diverses régions du monde, les ports canadiens profitent de la diversification du commerce et de la conclusion de nouveaux accords commerciaux. Montréal, par exemple, a vu ses activités progresser par suite de l'Accord économique et commercial global entre le Canada et l'Union européenne. «Les tendances économiques à plus long terme sont favorable aux ports, et en premier lieu aux ports de conteneurs», a affirmé M. Tapp.

Comme une guerre, pour les armateurs

M. Power a parlé d'une véritable révolution à venir dans le secteur du transport maritime. Il n'est plus possible aujourd'hui de croire à la pérennité des systèmes de propulsion traditionnels, de supposer que le commerce augmentera toujours ou de prévoir que les clients n'exerceront guère de pressions en matière d'écologie.

Évoquant des mesures comme la réglementation de 2020 de l'OMI sur la faible teneur en soufre, M. Power fait cette mise en garde: «Le secteur maritime doit se préparer au moment où les clients insisteront qu'il en arrive à zéro émission.

«D'abord, d'ici 2070, nous devons réduire les émissions de 50 %. Pour les armateurs, c'est comme s'ils étaient en guerre. Et ce n'est pas seulement les armateurs: il y aura d'énormes répercussions aussi pour les ports.»

Pour sa part, Jeffrey Hutchinson, commissaire de la Garde côtière canadienne (GCC), a longuement exposé les initiatives récentes visant à accroître la capacité d'action de sa flotte et à la moderniser.

Indiquant que l'effectif de la GCC est passé de 4 300 à 6 000 en quatre ans, il a soutenu que «le personnel fait partie du changement», dans le cadre d'une «culture de diversité et d'inclusion».

Quant à la pénurie mondiale de personnel maritime, le commissaire Hutchinson estime qu'elle accélérera la tendance

Suzanne Bleau-Myrand, Senior Manager Marketing for Fednav Limited acted as moderator for a panel focussed on a shifting geopolitical and trade landscape. Intervenors were Stephen Tapp, Deputy Chief Economist, Export Development Corporation (EDC), and Tim Power, Managing Director of the UK-based Drewry shipping consultancy.

Dominating headlines are Trump-initiated tariff wars, the US-China trade conflict and Britain's Brexit crisis. Global momentum in the context of trade uncertainty is slowing, noted Mr. Tapp, "and we are now in territory where they could be recession on the manufacturing side."

Basically, he said, one is dealing with two-track economies. "The worry now is that the external track will drag down the domestic part."

In Mr. Tapp's view, "there is stronger growth in emerging Asia than in the rest of the world."

And he sees more Canadian trade flowing to emerging markets.

In addition, despite headwinds visible in various regions of the world, Canadian ports are benefiting from the diversification of trade and new trade deals. Montreal, for example, has gained business from the Canada-European Union free trade agreement (CETA). "Longer-run economic trends are supporting ports, led by container ports," Mr. Tapp said.

'Wartime for Boating'

Mr. Power spoke of a veritable shipping industry revolution on the way. No longer could one take for granted the traditional propulsion systems, that trade would always grow and little pressure emanates from customers on environmental issues.

Referring to such measures as the IMO low sulfur 2020 regulations, Mr. Power warned: "The shipping industry needs to be ready for when retail customers insist they generate zero emissions.

"Just for a start, by 2070 we have to cut emissions by 50%. This is what I can only describe as wartime for boating. Not only for shipping, it will have a huge impact for ports as well."

For his part, Jeffrey Hutchinson, Commissioner of the Canadian Coast Guard, dwelt at length on the recent initiatives to increase capacity and modernize the coast guard fleet.

After indicating that the CCG staff has expanded from 4,300 to 6,000 within four years, he said that "people are part of the change agenda" amidst "a culture of diversity and inclusion."

Commenting on the worldwide crewing shortage, Commissioner Hutchinson estimated that this will drive the trend towards autonomous shipping.

He disclosed that the CCG is looking at making greater use of the technology that drones offer. "We use helicopters to get people to remote locations and also to look at ice conditions. Visual conditions in the Arctic can be dangerous for helicopters. Drones could play a key role in search and rescue operations



Delivering More

Rand Logistics, Inc. is a leading provider of marine bulk freight shipping, ship repair and logistics services throughout the Great Lakes region. Through our fleet of fourteen U.S. and Canadian flagged vessels and our team of dedicated professionals, we provide unique and comprehensive supply chain solutions to the marketplace. We take pride in our world class safety record, exemplary maritime and technical expertise, and the unmatched efficiency and flexibility of our operations. We are the only carrier that offers significant domestic port-to-port services in both Canada and the U.S. on the Great Lakes, and due to the versatile and diverse makeup of our fleet, the only carrier that can access every commercial port in the region. Contact us for more information about how Rand Logistics and our subsidiary companies can help you with your supply chain needs.



RAND
LOGISTICS, INC.

Lower Lakes Towing, Ltd.
517 Main Street
Port Dover, Ontario, CA N0A 1NO
Phone: 519-583-0982

Rand Logistics, Inc.
333 Washington Street, Suite 201, Jersey City, New Jersey 07302
Phone: 212-863-9403
www.randlogisticsinc.com

Grand River Navigation Company
1026 Hannah Avenue, Suite D
Traverse City, Michigan, USA 49686
Phone: 231-642-4622

Conneaut Creek Ship Repair
4200 Benefit Avenue
Ashtabula, Ohio, USA 44004
Phone: 440-990-3051



LOWER LAKES TOWING
Canadian Operations
100% Certified

en faveur de la navigation automobile.

Il a révélé que la GCC cherche à exploiter davantage la technologie des drones. «Nous utilisons des hélicoptères pour amener du personnel dans des lieux isolés et pour examiner les conditions de glace. Dans l'Arctique, les conditions de visibilité peuvent être dangereuses pour des hélicoptères. Les drones peuvent jouer un grand rôle dans les opérations de recherche et sauvetage.»

Grands projets à Saguenay

Un important panel de discussion a été consacré au thème «Faire des affaires et collaborer avec une administration portuaire – Le point de vue d'un partenaire». Il réunissait des cadres supérieurs de trois entreprises – Métaux BlackRock, Arianne Phosphate et Énergie Saguenay – engagées dans des projets majeurs au Port de Saguenay. L'accent a été mis sur l'importance de l'acceptabilité sociale et des relations avec les Premières Nations.

Une fois que les processus réglementaires et d'autres enjeux seront réglés, «nous serons prêts à faire des affaires», a dit Carl Laberge, directeur général de l'Administration portuaire de Saguenay. «Nous travaillons étroitement avec les gouvernements fédéral et québécois. Il y a une belle occasion à saisir pour la province, pour la région et pour le pays.»

Par ailleurs, en prononçant un discours-programme d'ouverture le 10 septembre, Chantal Rouleau, ministre déléguée aux Transports du Québec, responsable de la mise en œuvre de la Stratégie maritime, a annoncé la décision de son gouvernement de créer un comité scientifique spécial pour évaluer la navigation durable sur le plan environnemental dans le cadre du développement industriel le long de la rivière Saguenay. Elle a affirmé que la conciliation des intérêts de toutes les parties concernées exige la mise en commun de données scientifiques fiables.

Les répercussions potentielles d'une activité maritime accrue sur la population de bélugas, qui est en déclin, a suscité un débat dans la région. À cet égard, Robert Michaud, directeur scientifique et président du Groupe de recherche et d'éducation sur les mammifères marins (GREMM), soutient qu'aucune étude démontre que la présence de bruit sous-marin est l'un des facteurs contribuant au déclin des populations de bélugas. Toutefois, il a soutenu qu'il était «trop risqué» de construire un terminal de GNL avant qu'une étude d'impact approfondie soit réalisée.

Sur Toronto en 2020

Ports Toronto sera l'hôte de la 62^e Assemblée générale annuelle et Conférence de l'AAPC. Toronto est la plus grande ville du Canada et son port est situé au centre d'une région qui représente la partie la plus importante du commerce extérieur canadien. Cet événement aura lieu du 28 septembre au 1^{er} octobre. 



Environmental expert Robert Michaud offers an in-depth assessment of the recent evolution of Beluga whales in the region.

Le spécialiste de l'environnement Robert Michaud a fait le point sur l'évolution récente de la population de bélugas dans la région.

Major Saguenay projects

A key panel discussion was held on Doing Business and Collaborating with a Port Authority – A Partner's Perspective. This brought together top executives from the three enterprises – Blackrock Metals, Arianne Phosphate and Énergie Saguenay - involved in current major projects at the Port of Saguenay. Much emphasis was placed on social acceptability and consultations with the First Nations.

Once the regulatory process and other matters are dealt with, Carl Laberge, General Manager and CEO of the Saguenay Port Authority, said “we will be ready for business. We are working closely with the Canadian and Quebec governments. It’s a real opportunity for the province, for the region and for the country as well.”

In a related development, during an opening keynote speech on September 10, Chantal Rouleau, Quebec Minister for Transport and responsible for Maritime Strategy, announced the government's decision to create a special scientific committee to assess environmentally sustainable navigation amidst industrial development on the Saguenay River. She stressed that reconciling the interests of all concerned requires the sharing of reliable scientific data.

The potential impact of increased maritime activity on the declining beluga whale population has stirred debate in the region. In this regard, Robert Michaud, Scientific Director and President, Group for Research and Education on Marine Mammals (GREMM) noted that no existing study has shown that the presence of underwater noise was one of the contributors to beluga population decline. But he affirmed that it was “too risky” to move ahead with the erection of an LNG terminal until a detailed impact study of increased maritime activity is completed.

Onto Toronto in 2020

Ports Toronto will host the 62nd ACPA conference and AGM. Toronto, is Canada's largest city as well as a port in the centre of a region accounting for a significant segment of Canadian foreign trade. Dates are September 28-October 1. 



Tom Peters



Karen Oldfield leaves a lasting legacy

After 17 years at the helm, Karen Oldfield has stepped down as President and CEO of the Halifax Port Authority (HPA). The HPA board made it official at the recent Halifax Port Days. Capt. Allan Gray, Harbour Master and General Manager, Operations at Fremantle Ports in Perth, Australia, is the new boss at the Port of Halifax.

Ms. Oldfield, a lawyer by profession, had been Chief of Staff for Nova Scotia Premier John Hamm before taking on her role at the port in 2002. She came into the job green with very little background in the marine industry which drew some criticism in local marine circles. There was comment that her appointment was purely political.

But to her credit, Karen Oldfield dug in her heels, began living and breathing the industry, and did what she had to do to make the job hers with the goal of moving Halifax forward in the marine world.

L'héritage impérissable de Karen Oldfield

À près 17 ans comme présidente et chef de la direction de l'Administration portuaire de Halifax (APH), Karen Oldfield passe le relais. Le conseil d'administration de l'APH l'a annoncé officiellement au cours des récentes Journées portuaires de Halifax. Le capitaine Allan Gray, ci-devant directeur de port et directeur général – Exploitation de Fremantle Ports à Perth, en Australie, est le nouveau patron du Port de Halifax.

Mme Oldfield était avocate. Avant d'assumer ses fonctions au Port en 2002, elle avait été chef de cabinet du premier ministre de la Nouvelle-Écosse, John Hamm. Son arrivée au Port sans guère d'antécédents en matière maritime avait suscité des réserves dans le milieu local. D'aucuns considéraient que sa nomination était purement politique.

Cependant, tout à son honneur, Mme Oldfield s'est attelée à la tâche, elle a épousé sa vocation et elle a tout fait pour s'approprier son poste, dans le but de mettre Halifax en valeur dans le monde maritime.

The port looked as far back as 2004-2005 to formulate an 'Asia strategy' that would eventually result in Asia overtaking the trade impact of Europe.

Le port a commencé dès 2004-2005 à formuler une «stratégie asiatique». Aujourd'hui, le commerce avec l'Asie a dépassé les échanges avec l'Europe.





Karen Oldfield played a key role in transforming the seaport into a cultural and vibrant hub for the people of Halifax.

Karen Oldfield a joué un rôle clé dans la transformation du secteur du port en quartier culturel animé pour la population d'Halifax.

In an interview at Port Days, I asked her what were the things she was most proud of accomplishing during her tenure.

Success of the “Asia strategy” from ground zero

The first, she said, “was our Asia strategy.” It was something Oldfield and the port had started looking at as far back as 2004-05. Over half the port’s trade was with Europe at that point and that market was not growing.

“So if we wanted to grow, we had to hitch our wagon to a growing market and at that time the Asian market was growing in leaps and bounds,” she said. So Asia became the place to develop relationships and market Halifax.

“Really we started from ground zero. It took a long time to put it all together,” she said. “When we first started over half our trade was with Europe and about a third with Asia and now that has completely reversed.”

She admitted the strategy was not without some controversy but “in the end it is one thing I’m very proud of.” In fact, it could prove to be her biggest legacy.

Transforming waterfront into a vibrant hub for people

A second achievement has been the HPA’s work to transform the seaport from a dismal looking environment into an attractive, busy place. Several years ago I had asked Ms. Oldfield, in an interview, what her goal was at the seaport. Her reply was she wanted to bring people, in general, back to the waterfront. Over the past several years, the HPA, in conjunction with its cruise business and those businesses that were there, a number of them in the old immigration annex near Pier 21, developed and executed a plan that has made the seaport a cultural and vibrant hub. In 2018, 1.4 million people which included over 300,000 cruise passengers, visited the seaport.

And a third proud achievement has been the growing interaction between the port and the city.

“I think having the port be so part of the city and city so much part of the port is such a great bond and it takes a lot of work to keep it going in the right direction,” Ms. Oldfield said. “So forging that bond, making the port part of the city in such a fantastic manner, is great.”

Ms. Oldfield has had her critics who blame the HPA under her direction for not growing the cargo business fast enough and not keeping up with percentage growth in the container business that has been experienced at other East Coast ports.

Although she was quick to respond that 2019 is on par to have a record year for cargo, she said “it’s not the

En entrevue pendant les Journées portuaires, je lui ai demandé de quelles réalisations de son mandat elle était le plus fière.

Le succès de la «stratégie asiatique», partie de rien

En premier lieu, elle évoque «notre stratégie asiatique». M^{me} Oldfield et l’Administration portuaire ont commencé à y penser dès 2004-2005. Plus de la moitié du trafic du Port était avec l’Europe, et ce marché n’était pas en croissance.

«Si nous voulions progresser, nous devions nous lier à un marché en expansion, dit-elle. Or à l’époque, le marché asiatique était en plein essor. C’est donc en Asie que nous devions nouer des liens et promouvoir Halifax.»

Et d’ajouter: «Nous sommes réellement partis de rien. Il a fallu longtemps pour réunir tous les éléments. Quand nous avons commencé, plus de la moitié de notre commerce se faisait avec l’Europe, et environ le tiers, avec l’Asie. Aujourd’hui, c’est complètement le contraire.»

Elle admet que la stratégie n’a pas été à l’abri des polémiques, mais «au bout du compte, j’en suis très fière». De fait, il pourrait s’agir de son plus grand héritage.

Faire du bord de l’eau un lieu populaire

Une deuxième réalisation est la façon dont l’APH a transformé le secteur du Port. L’environnement était triste, et il est devenu un lieu attrayant et couru. Quand j’avais interviewé M^{me} Oldfield il y a quelques années, je lui avais demandé quel était son but pour le secteur du Port. Elle avait

Flatrack?



FLAT WRONG!

Why would you consider shipping your high valued, out-of-gauge cargo on a flatrack,
when there's a 100% underdeck alternative?

Make The Right Choice For Your Cargo's Safety!



Grounded

Secure

Safe From The Elements



North America: roronra@aclcargo.com • **1-800-ACL-1235**
www.ACLcargo.com



HPA / APH

Captain Allan Gray recently succeeded Karen Oldfield at the helm of the Port of Halifax.

Le capitaine Allan Gray a récemment pris la relève de Karen Oldfield à la barre du port d'Halifax.

port authority itself that is going to do this" - it will also take the efforts of the port's partners and private sector businesses.

And what will she take away from 17 years of building strategies, sleepless nights and traveling half way around the world on a moment's notice.

"I sure have learned a lot and I sure have had my eyes opened so wide to opportunities globally. I think the hardest thing I tried to do is to make sure Halifax is relevant and I think we are relevant," she said.

The recent purchase of Halterm Container Terminal by Singapore-based PSA International Pte Ltd (PSA) a leading global port group with a portfolio that includes over 50 coastal, rail and inland terminals in 18 countries, may just have rubber stamped Halifax's relevancy.



The Port of Halifax is eastern Canada's 2nd largest container port and a major cruise ship destination.

Le port d'Halifax est le deuxième plus grand port de conteneurs de l'Est canadien. Il est aussi une destination prisée par les croisiéristes.

répondu qu'elle voulait y faire venir le public. En quelques années, l'APH, de concert avec les croisiéristes et les entreprises installées dans le secteur – dont bon nombre dans l'ancienne annexe de l'immigration près du quai 21 –, a élaboré et exécuté un plan qui a fait du Port un quartier culturel plein de vie. En 2018, 1,4 million de personnes, dont 300 000 touristes en croisière, ont visité le Port.

Troisièmement, M^{me} Oldfield est fière du rapprochement entre le port et la ville

«Pour moi, le fait que le Port fasse tellement partie de la ville, et la ville, tellement partie du Port est formidable, dit-elle. Il faut travailler fort pour que tout continue dans la bonne direction. Alors d'avoir réalisé ce rapprochement entre le Port et la ville, de si belle façon, c'est formidable.»

Il s'en est trouvé pour critiquer M^{me} Oldfield, jugeant que sous sa gouverne, l'APH n'avait pas développé le volume de marchandises assez vite et n'avait pas suivi le rythme de progression du marché des conteneurs constaté à d'autres ports de la côte Est.

Elle note toutefois que 2019 est en voie de connaître une année record pour les marchandises, précisant que «ce n'est pas le fait de l'Administration portuaire elle-même: il faut aussi les efforts des partenaires du Port et des entreprises privées.

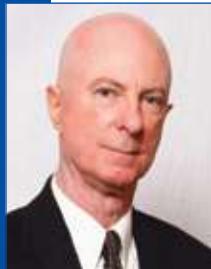
Que retiendra M^{me} Oldfield de ses 17 ans à élaborer des stratégies, à passer des nuits blanches et à voyager de par le monde, souvent à l'improviste?

«J'ai assurément beaucoup appris et j'ai assurément eu les yeux bien grands ouverts quant aux possibilités se présentant à l'échelle mondiale, répond-elle. Je crois que le plus difficile a été de m'assurer que le Port de Halifax était pertinent, et je crois qu'il est pertinent.»

Le récent achat de la société haligomienne Halterm Container Terminal Limited par l'entreprise de Singapour PSA International Pte Ltd (PSA) peut être vu comme la consécration de la pertinence de Halifax. PSA est un groupe d'envergure mondiale, possédant plus de 50 terminaux côtiers, ferroviaires et intérieurs dans 18 pays. 



APH



Colin Laughlan

Guichets uniques et plateformes logistiques branchés

En novembre, les dirigeants des 10 pays de l'Association des nations de l'Asie du Sud-Est (ANASE) et de 6 pays de plus – Chine, Japon, Corée du Sud, Australie, Nouvelle-Zélande et Inde – espèrent conclure des négociations en cours depuis 2012 sur le Partenariat économique intégral régional (PEIR). S'ils réussissent, l'accord créerait un des plus grands blocs commerciaux au monde, avec 30 % du PIB mondial et 40 % du commerce mondial.

Connecting Single Windows to logistics platforms

This November, leaders from the 10 ASEAN countries and six additional countries, China, Japan, South Korea, Australia, New Zealand and India, hope to conclude ongoing negotiations since 2012 for the Asia-wide Regional Comprehensive Economic Partnership (RCEP). If achieved, the agreement will create one of the world's largest trading blocs with 30 per cent of world's GDP and 40 per cent of world trade.

Bangkok, capital of Thailand, is a key player in initiatives to build regional trading blocs.

Bangkok, capitale de la Thaïlande, est un acteur de premier plan dans divers projets de blocs commerciaux régionaux.

Pour les pays de l'ANASE – Brunei, Cambodge, Indonésie, Laos, Malaisie, Myanmar, Philippines, Singapour, Thaïlande et Vietnam –, le partenariat élargi pourrait mettre à l'épreuve l'intégration qu'a recherchée la Communauté économique de l'ANASE (CAE) pendant presque deux décennies. Le but initial était de faire de la CAE, avant 2020, à la fois un marché unique et une zone de production unique avec libre circulation de biens, de services, de capital et de main-d'œuvre qualifiée. La géopolitique de la technologie numérique moderne du commerce devait y jouer un rôle central.

Un des éléments technologiques majeurs est le guichet unique de l'ANASE (ASEAN Single Window – ASW). «L'intégration régionale est le but premier de l'ANASE, de sorte que nous ayons des procédures commerciales harmonisées entre les pays membres», dit le Pr Somnuk Keretho, directeur de l'Institut de technologie de l'information à l'Université Kasetsart de Bangkok et grand spécialiste de l'intégration technique du système commercial de l'ANASE.

L'ASW permet à chaque État membre d'utiliser son propre guichet unique national comme point unique d'interconnexion pour les échanges transfrontaliers de données électroniques sur le commerce. La plateforme régionale est accessible pour des services commerciaux collaboratifs tels que le dédouanement accéléré et d'autres mesures de facilitation du commerce. En outre, fait important pour le partenariat élargi de l'ANASE, l'ASW pourrait servir comme passerelle régionale assurant le lien avec les guichets uniques de pays hors de l'ANASE. Même si l'entente sur le PEIR était retardé, dit le Pr Keretho, «le guichet unique de l'ANASE touchera l'ANASE plus trois – reliant le Japon, la Corée et la Chine».

Le Pr Keretho est membre fondateur du Réseau d'experts des Nations Unies en charge du commerce sans papier en Asie et dans la région du Pacifique (UNNeXT). Il a apporté une orientation visionnaire pour la région. Son travail a grandement élargi ce qu'on entend par l'interopérabilité de guichets uniques, englobant diverses dimensions de l'harmonisation des processus commerciaux afin d'approfondir la collaboration en matière de données commerciales. «D'après la définition des Nations Unies, un guichet unique traitera principalement de formalités réglementaires qui exigent une interconnectivité», a-t-il dit en entrevue depuis Bangkok. Mais nous devons faire le lien avec les plateformes de logistique que nous appelons normalement systèmes portuaires intégrés – si bien qu'un système portuaire intégré pourrait être considéré comme un guichet unique pour les procédures relatives au fret.»

Le Pr Keretho a ajouté ceci, au sujet de son propre pays : «En Thaïlande, nos transports s'inscrivent dans la sphère de notre comité national sur la logistique – dirigé par le premier ministre –, parce que la logistique exige une collaboration



Dr. Somnuk Keretho is a leading authority on the technical integration of the ASEAN trading bloc.

Le Dr Somnuk Keretho est un grand spécialiste de l'intégration technique du bloc commercial de l'ANASE.

For the ASEAN countries, Brunei, Cambodia, Indonesia, Laos, Malaysia, Myanmar, Philippines, Singapore, Thailand, and Vietnam, the expanded partnership may be a test to the integration pursued by the ASEAN Economic Community (AEC) for nearly two decades. Its initial goal was to establish the AEC by 2020 as both a single market and a single production base with a free flow of goods, services, capital and skilled labour. The geopolitics of modern digital trade technology was to play a central role.

One of the major technological components is the ASEAN Single Window. «Regional integration is the number one goal of ASEAN, so we have seamless trading procedures among the member countries,» said Dr. Somnuk Keretho, Director of the Institute for Information Technology Innovation at Kasetsart University in Bangkok, and a leading authority on the

technical integration of the ASEAN trading system.

The ASEAN Single Window (ASW) allows each member state to operate its own national Single Window as the single point of connectivity for cross-border electronic trade data exchanges. The regional platform can be accessed for collaborative trade services including expedited Customs clearance and other trade facilitation measures. In addition, and important for ASEAN's expanded partnership, the ASW has the potential to serve as a regional gateway connecting to the Single Windows of non-ASEAN countries. Even if the RCEP agreement is delayed, said Dr. Keretho, «the ASEAN Single Window is getting involved with ASEAN plus three – connecting with Japan, Korea, and China.»

A founding member of the United Nations Network of Experts for Paperless Trade in Asia and the Pacific (UNNeXT). Dr. Keretho has provided visionary guidance for the region. His work has broadly expanded the meaning of Single Window interoperability to multiple dimensions of business process alignments for deeper levels of trade data collaboration. «According to the United Nations definition, a Single Window will cover mostly regulatory procedures that need interconnectivity,» he said in an interview from Bangkok. «But we need to connect these to logistics platforms, normally called port community systems – so you could say a port community system is actually a Single Window for freight procedures.»

Commenting on his own country, Dr. Keretho added: «In Thailand, our transportation is under the platform of our national logistics committee – headed by the Prime Minister – because logistics is a sector that



A day like many other on the Mekong River in Vietnam.

Une journée comme une autre pour les marchands, sur le Mékong au Vietnam.

Denis Landry

needs collaboration across several ministries, and cuts across several business sectors. Then we need to connect them with banking – importer bank to exporter bank – to provide trade finance.” He pointed out that four new financial blockchain consortia were now active in the Asia Pacific region. “And now we are talking about adding a fourth platform, which is e-commerce,” he said.

IE Canada’s concerns

On this side of the Pacific, the Canadian Association of Importers and Exporters (IE Canada) sits on Canada’s Border Commercial Consultative Committee, which also serves as the federal government’s National Committee for Trade Facilitation, an advisory group mandated by the World Trade Organization’s global Trade Facilitation Agreement in 2017. However, the latter role appears to be struggling. “We’ve always challenged them to have a more strategic kind of consultative committee,” IE Canada’s Chair, Kim Campbell, told me shortly before the launch of the federal election campaign in September. Her organization had just presented a brief outlining its issues to national political parties. “We don’t think the government is looking at the border strategically, and we have big concerns about the ramifications of that, not only from a competitive position, but even from importers and exporters trying to deal with the border right now. There are multiple systems that don’t interact with each other, and business is being forced into siloed systems.”

Ms. Campbell also pointed to problems with the implementation of Canada’s Single Window for imports launched two years ago. “We’re now into multiple rounds of implementation with the Canadian Import Single Window and it has been very problematic for industry. One of the reasons is, they [government departments] have asked for all this mandatory data which doesn’t even exist in the supply chain,” she said. “So that’s a part of our request to the government – to look at this holistically and step in and provide leadership.”

Are there lessons to be learned here from Asia? **M**

entre divers ministères et transcende divers secteurs commerciaux. Ensuite, nous devons établir le lien avec les services bancaires – banques des importateurs et banques des exportateurs – pour assurer le financement du commerce.» Il a précisé que quatre nouveaux consortiums financiers de chaînes de blocs sont maintenant actifs dans la région Asie-Pacifique. «Et maintenant, nous parlons d’ajouter une quatrième plateforme, le cybercommerce», a-t-il ajouté.

Les préoccupations d’IE Canada

De ce côté-ci du Pacifique, l’Association canadienne des importateurs et exportateurs (IE Canada) siège au Comité consultatif sur les activités commerciales à la frontière. Ce comité canadien sert aussi de comité national de facilitation des échanges, groupe consultatif du gouvernement fédéral prescrit en 2017 par l’Accord sur la facilitation des échanges conclu sous l’égide de l’Organisation mondiale du commerce. Cependant, ce dernier rôle semble être en difficulté. «Nous les avons toujours mis au défi d’avoir un comité consultatif plus stratégique, m’a dit Kim Campbell, présidente d’IE Canada, peu après le lancement de la campagne électorale fédérale en septembre. Son organisation vient de présenter un mémoire décrivant ses enjeux aux partis politiques nationaux. «Nous ne croyons pas que le gouvernement considère la frontière de façon stratégique. Nous avons de grandes préoccupations quant aux implications qui en découlent non seulement sous l’angle de la concurrence, mais même pour les importateurs et exportateurs qui composent avec la frontière aujourd’hui. Il y a des systèmes multiples qui n’interagissent pas entre eux, et le commerce est entravé par des systèmes cloisonnés.»

Mme Campbell a aussi signalé des problèmes dans la mise en œuvre du guichet unique canadien pour les importations, lancé il y a deux ans. «Nous en sommes maintenant à de multiples cycles de mise en œuvre du guichet unique canadien pour les importations, ce qui a été très problématique pour l’industrie. Une des raisons est que [des ministères] ont demandé toutes sortes de données qui n-existent même pas dans la chaîne d’approvisionnement. Cela fait partie de ce que nous demandons au gouvernement: d’examiner le tout de façon holistique et d’assumer un leadership.»

Y a-t-il des leçons à tirer de l’expérience en Asie? **M**



Nick Savvides

Un nouveau terminal rapprochera Anvers de l'Europe centrale

Le port d'Anvers va étendre son arrière-pays jusque dans la région d'Ostrava de la République tchèque. Un protocole d'entente a été signé à cette fin entre la Région de Moravie-Silésie, la Ville d'Ostrava, l'administration ferroviaire SŽDC, la société d'investissement Concens Investments et l'Administration portuaire d'Anvers.

Le protocole prévoit la construction du futur Terminal de transport multimodal de Mošnov, dans la zone industrielle de Mošnov. Quand il sera mis en service en 2022, le Terminal de Mošnov reliera l'Europe centrale au Port d'Anvers par voie ferroviaire.

Ostrava se trouve dans le nord-ouest de la République tchèque, à environ 1 200 km d'Anvers. Les signataires soutenant le projet prévoient que le Terminal de Mošnov aidera

MMTT could boost Antwerp traffic to central Europe

The Port of Antwerp will stretch its hinterland to the Czech Republic's Ostrava region following the signing in September of a Memorandum of Understanding between The Moravian-Silesian Region, the City of Ostrava, the Railway Administration Authority (SŽDC), Concens Investments and Antwerp Port Authority.

The MoU will see the development of the new Mošnov Multimodal Transport Terminal (MMTT) to be built in the Mošnov industrial zone. The completion of the project is expected in 2022 and when it becomes operational MMTT will link, via rail, central Europe to Antwerp Port.

Ostrava is in the northwest of the Czech Republic and is around 1,200km from Antwerp, but the signatories

When it becomes operational, MMTT will connect by rail central Europe with the Port of Antwerp.

Le Terminal de transport multimodal de Mošnov reliera l'Europe centrale au port d'Anvers par voie ferroviaire.



WE KEEP MOVING YOU

The Port of Antwerp is not your average transport partner. Every challenge you bring drives us to serve you even better. By constantly adapting to your needs we achieve faster distribution, smarter logistics, smoother customs, greener activities and clearer processes. Improved solutions that keep inspiring you. At the Port of Antwerp standing still is no option. Moving is.

Challenge us at
customerservice@portofantwerp.com
Follow us at
www.portofantwerp.com/en/supplychainperspective



Everything is Possible at the  **Port of Antwerp**

à éliminer de grandes quantités de fret du réseau routier en faveur du réseau ferroviaire.

Concens Investments est la société mère du parc multimodal de l'aéroport d'Ostrava. Le ministère des Transports de la République tchèque soutient le projet.

Autres projets

Entre-temps, les ports d'Anvers et de Rotterdam ont reçu les commissaires européens nouvellement nommés, dans l'espoir d'obtenir l'appui de l'Union européenne (UE) pour de nouveaux projets. Selon les deux ports, la décarbonisation et la numérisation sont des éléments clés pour l'avenir de l'infrastructure portuaire européenne, méritant un soutien de l'UE.

«L'appui de l'Union européenne est essentiel pour les investissements d'infrastructure nécessaires à la transition énergétique, affirme Ronald Paul, directeur de l'exploitation de l'Administration portuaire de Rotterdam. Le développement de l'infrastructure est fondamental à une transition énergétique réussie. Il s'agit de relier des zones de production au sein et entre des pôles industriels. Nous avons besoin de l'Union européenne pour le faire.»

L'évolution de la situation au Royaume-Uni pourrait voir un gagnant émerger du Brexit si un accord commercial est conclu avec les États-Unis. Le Port de Liverpool, dans le nord-ouest du Royaume-Uni, pourrait profiter de toute augmentation du commerce transatlantique après la construction de ses nouvelles installations pour conteneurs Liverpool2.

Les projets d'augmentation de la capacité de manutention de conteneurs sont déjà bien avancés. Le contrat de construction de la phase 2 de Liverpool2 a été octroyé, à la firme McLaughlin & Harvey. Trois portiques de transbordement navire-quai et 10 grues portiques en porte-à-faux sur rail seront ajoutés. Dans la première phase du projet, le propriétaire du Port, Peel Ports, a investi 400 millions de livres sterling (500 millions de dollars américains) pour augmenter la capacité du Port, ajoutant déjà 5 portiques navire-quai et 12 grues portiques sur rail. Le Port a aussi augmenté le nombre de postes d'alimentation électrique du terminal pour les conteneurs frigorifiques.

À la suite de l'ouverture de la phase 1 du projet en novembre dernier, le Port peut maintenant accueillir des porte-conteneurs faisant jusqu'à 380 m de longueur. À l'ouverture de la phase 2 prévue en 2021, la capacité sera encore rehaussée, que le pays soit sorti de l'UE et ait un accord commercial avec les États-Unis ou qu'il soit encore dans l'UE quand le commerce entre l'Europe et le Canada profitera de l'entrée en vigueur de l'Accord économique et commercial global entre le Canada et l'UE il y a deux ans.

«Depuis que nous avons annoncé nos projets d'expansion, dit Mark Whitworth, PDG de Peel Ports, nous nous sommes assuré la clientèle de certaines des plus grandes compagnies maritimes du monde au Port de Liverpool.»

Un de ces grands clients est l'alliance 2M, qui a ajouté Liverpool à la rotation de son service TA4 en avril dernier. L'alliance 2M regroupe Maersk et MSC. La rotation du service se présente comme suit : Turquie – Italie – France – Espagne – Portugal – R-U Liverpool – Canada. Le service est assuré par huit navires de 5 500 EVP faisant deux escales par semaine. 

to the new development expect that MMTT will help to remove significant amounts of freight from the roads onto the rail network.

Concens Investments is the parent company of Ostrava Airport Multimodal Park and the project will be supported by the Ministry of Transportation in the Czech Republic.

Other developments

Meanwhile, the ports of Antwerp and Rotterdam hosted newly appointed European Commissioners in a bid to get EU backing for new developments. According to the two ports, decarbonisation and digitalisation are key elements for the future developments of European port infrastructure which should be supported by the EU.

“European Union support is essential for the infrastructure investments needed to realise the Energy Transition. The development of infrastructure forms the basis of a successful energy transition. This means connecting production locations within and between industrial clusters. We need the European Union for this,” said, Ronald Paul, COO at the Port of Rotterdam Authority.

Further developments in the UK could see a winner from Brexit if a trade deal with the US is successful. The UK's north-western Port of Liverpool would be able to capitalise on any Atlantic trade growth following the construction of its new Liverpool2 container facility.

Plans to increase container capacity at the port are already advanced with the award of phase two of the Liverpool2 development awarded to McLaughlin & Harvey which will see the addition of a further three ship-to-shore gantry cranes and 10 cantilever rail mounted gantry cranes (CRMG). Phase one of the project, has seen port owner, Peel Ports invest £400 million (US\$500 million) to expand capacity at the port investing in five ship-to-shore cranes and 12 CRMG. The port has also invested in more reefer power points at the terminal.

The opening of Phase one of the project in November last year means that the port can now handle container ships of up to 380m in length and with Phase Two due to open in 2021. Throughput at the port could be boosted whether the country is outside of the EU with a trade deal with the US, or within the EU as trade between Europe and Canada develops following the entry into force of the Comprehensive Economic and Trade Agreement between the EU and Canada two years ago.

Mark Whitworth, CEO of Peel Ports, said: “Since originally announcing our expansion plans we have gone on to secure some of the world's major shipping lines as customers at the Port of Liverpool.”

One of those major customers is the 2M alliance which has added Liverpool to the rotation of its TA4 service in April this year. The 2M alliance consists of Maersk and MSC. The rotation for the service is: Turkey – Italy – France – Spain – Portugal – UK Liverpool – Canada and the service is operated by eight 5,500 TEU vessels with two calls per week. 

20/20 CARGO VISION

NEW RULES | NEW TECH | NEW WORLD
11-14 NOV 2019 | MALTA

Safe and sustainable cargo handling is at the heart of the 2019 ICHCA International Conference, as maritime cargo interests face up to the challenges of an increasingly automated and digitalised world trading order, the conference provides a unique platform for cargo industry and institutional stakeholders to advance the dialogue on how cargo can be transported and handled safely, securely, sustainably and profitably.

Aligning the complex matrix of new rules, new technology and new world the Conference will headline notable speakers from regulatory bodies and industry.

MON 11th NOVEMBER

- Port Tour
- Icebreaker Reception

TUE 12th NOVEMBER

- Conference & Exhibition
- Official Reception
- Awards Ceremony

WED 13th NOVEMBER

- Conference & Exhibition

THU 14th NOVEMBER

- ICHCA's 82nd Technical Panel Meeting

ICHCA
INTERNATIONAL

HOST PORT



SPONSORS



cordstrap

Keeping the world's cargo safe

TT CLUB

established expertise



Yardeye

Safe. Time.

OFFICIAL PARTNER



INDUSTRY SUPPORTERS



Maritime Anti-Corruption Network

MEDIA PARTNERS



Maritime
Magazine

Maritime/Multimodal/Logistics
Combining Analysis and News

REGISTER NOW AT:

www.eiseverywhere.com/website/1037/home



Carroll McCormick



Une énergie verte pour le Nord

Sous peu, l'électricité fournie par le solaire et les éoliennes alimentera les habitations et les entreprises du Nunavut. Le travail entrepris à l'heure actuelle par des sociétés privées et le rapport de recherche détaillé et encourageant publié en septembre par le World Wildlife Fund Canada (WWF) annoncent la fin de la dépendance totale du territoire des combustibles fossiles en vue de générer de l'électricité.

Les seules options énergétiques autres que l'on trouve dans le tout nouveau Territoire du Nord-Ouest du Canada sont un minuscule réseau d'installations solaires hors réseau et quelques installations solaires raccordées au réseau appartenant à Qulliq Energy Corporation, seul fournisseur d'énergie du Nunavut. Par ailleurs, toute la capacité installée, soit 76 900 kW, provient exclusivement de 25 groupes diesel situés dans 25 collectivités consommant 55 millions de litres de mazout par an, selon un document publié par Qulliq en 2018.

Dans le reste du Canada, à la fin de 2018, l'énergie éolienne répondait à 6 % de la demande d'électricité selon l'Association canadienne de l'énergie éolienne, et l'électricité solaire un autre 1,38 % environ selon Ressources naturelles Canada. La production d'énergie éolienne à elle seule devrait augmenter de plus de 500 mégawatts par an au Canada.

There is an immediate case for generating electricity from solar panels in Iqaluit, shown here.

La production d'électricité avec des panneaux solaires serait immédiatement rentable à Iqaluit.

Clean Energy for the North

Electricity from the wind and sun will soon be powering homes and businesses in Nunavut. Work underway by private companies, and detailed, encouraging research published this September by World Wildlife Fund (WWF) Canada spell the end of the territory's utter dependence on fossil fuels for generating electricity.

A minuscule number of off-grid solar installations and a couple of grid-connected solar installation owned by Nunavut's sole energy provider, the Qulliq Energy Corporation, are the only alternative energy options to be found in Canada's newest northern territory. Otherwise, all the installed capacity - 76,900 kW - comes exclusively from 25 diesel power plants in 25 communities burning 55 million litres of diesel a year, according to a 2018 Qulliq document.

Yet in the rest of Canada, by the end of 2018 wind energy was satisfying six percent of the electricity demand, according to the Canadian Wind Energy Association, and solar power another 1.38 percent or so, according to Natural Resources Canada. Wind power alone is expected to increase by over 500 megawatts every year in Canada.



FONDATION DE

l'Institut maritime du Québec

EMBARQUEMENT
IMMÉDIAT
CAP SUR L'AVENIR !

Fondation de l'IMQ
Campagne majeure de financement 2019-2024
Objectif : 2,5 M \$

Faites comme nos généreux partenaires.

Embarquez dans le mouvement en
faisant un **DON** !

Audrey Navarre, coordonnatrice - 514 226-6033

En savoir plus : www.fondationimq.ca



2020 will be here
sooner than you think!
Order your calendar now!

www.shipphotos.com or
beesleypaulg@icloud.com



Maritime
Magazine

Welcome to / Bienvenue sur
www.maritimemag.com

Maritime/Multimodal/Logistics
Combining Analysis and News



Maritime/Multimodal/Logistique
Analyse et nouvelles

Photo : Nick Basaly

Qulliq a envisagé la production d'énergie hydroélectrique. Un projet datant d'il y a plusieurs décennies prévoyant l'installation d'une ligne électrique partant du Manitoba et suivant la côte ouest de la baie d'Hudson visant à alimenter des mines d'or d'Agnico Eagle et quelques collectivités ne s'est pas encore concrétisé. On parle aussi d'utiliser des petits réacteurs nucléaires. Toutefois, l'énergie éolienne et solaire devrait, par ordre de grandeur, être la solution la moins coûteuse et la plus rapide pour que les collectivités réparties dans le Nunavut puissent bénéficier d'une énergie alternative.

WWF-Canada a retenu les services de ITP Renewables pour effectuer une étude de préfaisabilité portant sur l'intégration d'énergies renouvelables, autrement dit éolienne et électrique, dans chacune des 25 collectivités du Nunavut. L'analyse préalable examine de façon fort détaillée la disponibilité de l'énergie solaire et éolienne, l'utilisation du mazout et les coûts de transport, la demande d'électricité et le retour sur l'investissement entre autres. Elle présente divers scénarios de pénétration de l'énergie renouvelable, autrement dit la quantité d'électricité fournie par des génératrices diesels que pourraient remplacer des énergies renouvelables, ainsi que diverses conclusions financières.

Remplacer par l'énergie éolienne l'énergie fournie par un moteur diesel

Prenons par exemple le cas d'Iqaluit, la collectivité qui consomme le plus de mazout. «Il existe un avantage financier immédiat découlant de l'utilisation d'une installation photovoltaïque de 5,4 mégawatts permettant d'offrir des énergies renouvelables à concurrence de 10 %. Environ quatre millions de financement par subvention permettrait de viabiliser financièrement 20 % d'énergies renouvelables», explique la Dr Martha Lenio, spécialiste des énergies renouvelables dans l'Arctique de WWF-Canada. «Une combinaison d'énergies de provenance photovoltaïque et éolienne était favorisée dans les 40 et 60 % des cas faisant appel aux énergies renouvelables. L'énergie éolienne est certainement la solution idéale si l'on souhaite éliminer immédiatement environ 50 % de l'utilisation de mazout à Iqaluit.»

En regardant la partie ouest de l'extrême ouest de la baie d'Hudson, on trouve un autre exemple, explique la Dr Lenio. «Rankin Inlet offre des ressources éoliennes absolument fantastiques: deux mégawatts d'énergie éolienne peuvent fournir 75 % des besoins en électricité de Rankin Inlet.»

L'analyse préalable offre matière à penser aux investisseurs. Mais le fait est que les entreprises sont déjà en train de planifier activement des installations d'énergies alternatives. Par exemple, NRstor travaille en collaboration avec la collectivité d'Arviat pour mettre au point un projet de stockage combiné de l'énergie solaire et éolienne. Selon NRstor, ce projet permettra d'économiser 30 millions de litres de mazout au cours des 20 prochaines années et d'économiser l'équivalent de 160 000 tonnes d'émissions de CO₂. Northern Energy Capital collabore avec des organisations invitées pour construire une ferme éolienne de 2 MW sur Rankin Inlet. L'exploitation commerciale pourrait débuter dès 2021 et fournir de l'énergie à plus de 500 foyers et réduire énormément les émissions de CO₂ produites par l'utilisation du mazout.

En outre, Agnico Eagle, Sakku Investments Corporation et Northern Energy Capital sont en train de mettre au point un projet de turbine éolienne produisant 12 MW.

Compte tenu de l'ampleur du réchauffement climatique mondial qui fait déjà des ravages dans le Nord, on peut se réjouir de l'arrivée d'un monde de l'après-pétrole au Nunavut. 

Qulliq has explored hydro power. A decades-long push for a power line from Manitoba along the western shore of Hudson's Bay to Agnico Eagle's gold mines and a few communities is still on the drawing board. There is talk about using small nuclear reactors. But wind and solar must, by orders of magnitude, be the least costly and quickest way to introduce alternative energy to the scattering of communities in Nunavut.

WWF-Canada commissioned ITP Renewables to conduct a pre-feasibility study for integrating renewable energy; that is, wind and power, in each of Nunavut's 25 communities. The Scoping Analysis goes into great detail on the availability of wind and sun, diesel and transportation costs, electricity demand, and return on investment, for example. It presents several renewable energy penetration (RE) scenarios, that is, the amount of electricity from diesel that renewable energy could replace, and various financial conclusions.

Offsetting diesel with wind

Take Nunavut's most diesel-thirsty community, Iqaluit. "There is an immediate financial case for 5.4 megawatts of photovoltaic, achieving 10 percent RE. Around four million in grant funding could make 20 percent RE financially viable ..." says Dr. Martha Lenio, Arctic Renewables Specialist with WWF-Canada. "A mix of photovoltaic and wind was favoured in the 40 and 60 percent RE cases. Wind is certainly still an ideal solution if you're looking to offset something like 50 percent of the diesel use in Iqaluit right away."

Looking west to the far side of Hudson's Bay for another example, Dr. Lenio says, "Rankin Inlet has absolutely fantastic wind resources. Two megawatts of wind are equal to 75 percent of Rankin Inlet's electricity requirements."

There is plenty in the Scoping Analysis for investors to chew on. But fact is, businesses are already busy planning alternate energy installations. For example, NRstor is working with the community of Arviat to develop a combined wind, solar and energy storage project. NRstor says the project will save 30 million litres of diesel in the next 20 years and prevent over 160,000 tonnes of CO₂ emissions. Northern Energy Capital is working with Inuit organizations to build a 2 MW wind farm in Rankin Inlet. It could be commercially operational as early as 2021, providing energy to over 500 homes and greatly reducing CO₂ emissions from diesel.

And Agnico Eagle, Sakku Investments Corporation and Northern Energy Capital are developing a 12 MW wind turbine project.

Given the spread of global warming, which is already harming the North, it is wonderful to learn that the post-oil-based world is finally coming to Nunavut. 



Nicole Trépanier

President and CEO, St. Lawrence Economic Development Council (SODES)
 Présidente-directrice générale, Société de développement économique du Saint-Laurent (SODES)

Get on board with us

Get on board with us! is the theme chosen for the 19th edition of Québec Marine Day (QMD) to help elected officials and government management personnel realize how dynamic Québec's marine sector is and to encourage them to work hand-in-hand with the industry to address up-to-the-minute issues. These many years have shown that QMD meetings have significantly heightened the industry's visibility and enabled many participants to become aware of and better understand the regulatory framework governing our activities. This is a good thing.

Because political and economic realities change quickly, these discussions must continue. We must regularly inform our leaders of the context in which we work, our role, the progress we have made and much more. To some extent, Québec Marine Day can be considered an annual teaching exercise.

Almost one year ago to the day, the Coalition Avenir Québec came to power. In introducing his Cabinet, Premier Legault showed his colours:

“Our Government will have a strong economic bent. We are committed to enhancing Québec's level of prosperity by increasing private investments and exports.”

These are excellent reasons for close collaboration with the marine industry. Commercial trade world-

Embarquez avec nous!

C'est le thème retenu pour la 19^e édition de la Journée maritime québécoise; l'idée étant d'inciter les élus et gestionnaires de l'État à collaborer étroitement avec l'industrie pour faire face aux enjeux de l'heure, mais également de permettre aux personnes rencontrées de saisir le dynamisme du secteur maritime au Québec. Après tant d'années, force est de constater que ces rencontres ont entraîné davantage de visibilité à l'industrie. Sans mentionner que la Journée maritime a servi à mieux faire comprendre l'encadrement réglementaire de nos activités que plusieurs ignoraient complètement. Et c'est heureux qu'il en soit ainsi.

Toutefois, la réalité politique change rapidement. Il en va de même de la situation économique. Pour ces raisons, il faut poursuivre ces échanges et informer régulièrement nos dirigeants du contexte dans lequel notre travail s'effectue, de notre rôle, de nos avancées et plus encore. D'une certaine manière, on pourrait dire que la Journée maritime québécoise est un exercice pédagogique annuel.

À peu près à pareille date l'an dernier, la Coalition Avenir Québec accédait au pouvoir. Lors de la présentation de son conseil des ministres, le premier ministre Legault affichait ses couleurs:

«Notre gouvernement va avoir une forte saveur économique. Nous avons notamment pris l'engagement de rehausser le niveau de richesse du Québec en augmentant les investissements privés et les exportations.»

SODES and its members are delighted that the Legault government is working towards a comprehensive long-term blueprint for making the St. Lawrence a powerful vector for economic, social and environmental development.

La SODES et ses membres sont enchantés des efforts consacrés par le gouvernement Legault à un plan global à long terme pour faire du Saint-Laurent un puissant vecteur de développement économique, social et environnemental.



Voilà d'excellentes raisons de garder le contact avec nous, sachant que les échanges commerciaux à travers le monde s'effectuent majoritairement par navire et que le transport maritime est un précieux actif au pays. Faut-il mentionner que l'Assemblée nationale du Québec accueillait en octobre dernier un grand nombre de nouveaux députés que nous n'avons pas encore eu le plaisir de rencontrer...

Le gouvernement Legault est maintenant en selle depuis un an. La ministre déléguée aux Transports et responsable de la stratégie maritime, Chantal Rouleau, a mené dans les derniers mois une consultation dans diverses régions. Le document produit pour nourrir les échanges s'intitule *Faire du Saint-Laurent un puissant vecteur de développement économique, social et environnemental*. L'objectif visé est de disposer d'une stratégie pour la période 2020-2035. On ne peut que se réjouir que le Saint-Laurent loge parmi les priorités gouvernementales. L'industrie a d'ailleurs déjà démontré son désir de collaborer à l'exercice.

Revenons maintenant à la Journée maritime, qui se tiendra le 22 octobre prochain. Comme chaque année, elle offrira l'occasion aux élus, tous partis confondus, et aux représentants de l'État d'actualiser leurs connaissances de l'industrie ou, bien souvent, de simplement la découvrir. C'est pourquoi il demeure nécessaire de répéter ces rencontres afin de loger dans les priorités, de signifier nos attentes et de participer aux orientations à venir. Il importe également que nos politiciens soient conscients que la joute sur les marchés est de plus en plus sévère. Pour maintenir notre position stratégique et rester compétitifs, il faut dès aujourd'hui anticiper les besoins et les défis de demain.

Afin d'assurer une croissance durable de l'économie maritime québécoise, nous devons continuer à développer notre expertise maritime, encourager l'innovation technologique, investir dans des infrastructures modernes et assurer une main-d'œuvre qualifiée et suffisante. Dans une telle perspective, une collaboration continue entre l'industrie et les élus s'avère essentielle.

À présent, vous comprenez sans doute mieux pourquoi le thème retenu est «Embarquez avec nous!» 

LE BUREAU D'INFORMATION MARITIME: La réponse à vos questions!

Qui est responsable en cas de déversement maritime d'hydrocarbures?

Le transport maritime est-il sécuritaire: pour les personnes et les marchandises, et pour l'environnement?

Que font les armateurs pour contribuer à la sauvegarde des mammifères marins?

st-laurent.org/bim



Toute l'information factuelle sur l'industrie maritime
All factual information about the marine industry

wide overridingly involves shipping and marine transport is a valuable asset for Canada. After last October's general election, the National Assembly of Québec welcomed many new MNAs whom we have not yet had the pleasure of meeting.

The Legault Government has been at the helm for a year now. In recent months, Minister for Transport Chantal Rouleau, who is responsible for the Maritime Strategy, has held consultations in various regions based on the discussion document "Faire du Saint-Laurent un puissant vecteur de développement économique, social et environnemental" (Making the St. Lawrence a powerful vector for economic, social and environmental development). The goal is to arrive at a strategy for 2020-2035. We are delighted that the St. Lawrence is a Government priority and the industry has shown its desire to collaborate in this exercise.

As always, Québec Marine Day, which will run October 22, will give government representatives and elected officials of all political stripes an opportunity to update their knowledge of the industry or, as is often the case, simply to learn about it. These meetings must be recurring to ensure that we remain a priority, voice our expectations and take part in setting future policy directions. Our politicians must also be aware that competition on world markets is keener than ever. To maintain our strategic position and remain contenders where world trade is concerned, we must anticipate future needs and challenges today.

To ensure the Québec marine economy's sustainable growth, we must continue to hone our maritime expertise, encourage technological innovation, invest in modern infrastructures and ensure sufficient, qualified human resources. From this viewpoint, ongoing cooperation between the industry and elected officials is essential.

In short, as you will no doubt have understood, these are the reasons for choosing *Get on board with us!* as this year's Québec Marine Day theme. 

THE MARITIME INFORMATION BUREAU: The answer to your questions

Who is responsible in case of an oil spill?

Is maritime transportation safe:
for people and goods, and the environment?

What shipoperators do to contribute to the protection of marine mammals?

st-laurent.org/bim/en





In its prime at 75

Fednav targets broader international presence

Dans la fleur de l'âge à 75 ans

Fednav entend élargir sa présence à l'international

Leo Ryan

Paul Pathy, President and CEO, in front of a magnificent painting depicting the St. Lawrence Seaway at Fednav's Montreal headquarters.

Paul Pathy, président et chef de la direction, devant une magnifique peinture représentant la Voie maritime du Saint-Laurent, au siège de Fednav à Montréal.



At the helm of a successful family business started by his grandfather in 1944, Paul Pathy does not hesitate when describing his chief mission. "For me, Mount Everest has already been conquered by the previous generation," said the President and CEO of Fednav Limited, notably alluding to the long visionary contribution of his father, Laurence Pathy. "So now," he told *Maritime Magazine*, "it's up to me to use all that experience and knowledge accumulated to climb 10 other peaks!"

Paul Pathy est à la barre d'une entreprise familiale florissante fondée par son grand-père en 1944. Le président et chef de la direction de Fednav limitée sait précisément quelle est sa mission principale. «Pour moi, le mont Everest a déjà été conquis par la génération précédente», dit-il, faisant allusion à la contribution visionnaire de son père, Laurence Pathy. «Maintenant, a-t-il confié au *Maritime Magazine*, c'est à moi d'utiliser toute l'expérience et les connaissances accumulées pour gravir 10 autres sommets!»

Having assumed the full leadership role nearly three years ago, Mr. Pathy said he counted himself fortunate “not to be starting from zero. I am standing on the shoulders of success in order to reach other summits. The brand, the reputation, the superior level of operational professionalism – that all exists and it’s a challenge I embrace to take things to the next level.”

While Great Lakes/St. Lawrence and Arctic operations will remain critical components of the Fednav identity that also comprises the FMT terminal network, Canada’s largest international bulk shipping enterprise targets growth by bolstering its presence beyond its original core markets, Mr. Pathy made it clear. This entails more Fednav vessels trading on the world’s oceans in the context of a diversification approach.

Over the past two decades, the company has invested more than \$1.5 billion in fleet renewal, in more efficient and environmentally-friendly ships. Its fleet today is comprised of some 125 bulk carriers trading worldwide, and 65 of these are owned. Fednav International today transports some 30 million tonnes annually versus 25 million tonnes five years ago.

Fleet renewal forging ahead

This past August, Fednav took delivery of the **Federal Montreal** at the Oshima Shipyard in Japan. The newest Great Lakes-suitable Handysize vessel was the first Fednav ship to bear the name of a city. On that occasion, Mr. Pathy stated: “Montreal is Canada’s transportation capital. By naming this new vessel the **Federal Montreal**, we wanted to communicate our commitment to our city, the city of our headquarters and my hometown.”

In a recent interview, he recalled: “At the beginning of the year, we had 15 new ships on order, of which seven are owned and eight are chartered. Since then, two have been delivered. We have six owned ships to go and seven charters.”

Mr. Pathy indicated that most of the ships still to be delivered are Ultramaxes, which he noted, “are really part of a strategy to diversify our activities beyond the Great Lakes and Atlantic basin so we can expand as a global operator. This is important because in the Great Lakes (about 30% of Fednav’s total revenue), we are already in a very strong position, accounting for more than 50% of the waterway’s international traffic. It is a mature market where we presently deploy more than 50 Lakes-suitable vessels.”

As a privately-owned company, Fednav does not publicly disclose its financial figures, though without giving specific numbers, Mr. Pathy hinted at “a billion dollar business” during a maritime industry conference in Connecticut earlier this year.

However, he acknowledged to *Maritime Magazine*, “I prefer to measure business volume in ship days. Five years ago, we performed 25,000 ship days and this year we expect to perform 35,000. And I expect this growth to continue.”

Ayant accédé à la pleine responsabilité de la direction il y a presque trois ans, M. Pathy se compte chanceux: «Je n’ai pas eu à partir de zéro. Je m’appuie sur le succès passé pour atteindre de nouvelles hauteurs. L’image de marque, la réputation, le professionnalisme opérationnel supérieur, tout cela est déjà là. Le défi que je veux relever est de tout amener au niveau suivant.»

Les opérations sur le réseau Grands Lacs-Saint-Laurent et dans l’Arctique seront toujours des éléments vitaux de l’identité de Fednav, qui comprend aussi le réseau de terminaux FMT, mais la plus grande entreprise canadienne de transport maritime à l’international vise à croître en augmentant sa présence au-delà de ses marchés de base. M. Pathy l’affirme sans ambages. Il y aura donc davantage de navires Fednav parcourant les océans, dans le contexte d’une diversification.

Depuis deux décennies, l’entreprise a investi plus de 1,5 milliard de dollars dans le renouveau de sa flotte, pour des navires plus efficaces et plus écologiques. Elle compte aujourd’hui quelque 125 vraquiers naviguant dans le monde entier, dont 65 qui lui appartiennent en propre. Fednav transporte 30 millions de tonnes par année, contre 25 millions il y a cinq ans.

Une flotte en voie de renouvellement

En août dernier, Fednav a pris possession du **Federal Montreal** au chantier naval d’Oshima, au Japon. Le plus récent navire Handysize, bien adapté aux Grands Lacs, de Fednav est son premier navire à porter le nom d’une ville. M. Pathy a expliqué le choix du nom: «Montréal est la capitale des transports au Canada. En baptisant ce nouveau navire **Federal Montreal**, nous voulions signaler notre engagement envers notre ville, la ville de notre siège social, ma ville.»

«Au début de l’année, a-t-il fait remarquer dans une récente entrevue, nous avions 15 nouveaux navires en chantier, dont sept détenus et huit affrétés. Depuis, deux ont été livrés. Il reste à venir six navires détenus et sept affrétés.»

M. Pathy indique que la plupart des navires attendus sont des Ultramax «qui font partie d’une stratégie de diversification de nos activités au-delà des Grands Lacs et du bassin de l’Atlantique pour prendre une dimension mondiale». Il ajoute: «C’est important, parce que sur les Grands Lacs (environ 30 % du chiffre d’affaires total de Fednav), nous sommes déjà très forts, représentant plus de 50 % du trafic international. Il s’agit d’un marché mature, où nous déployons plus de 50 navires adaptés aux Lacs.»

Étant une entreprise privée, Fednav ne publie pas ses résultats financiers. Cependant, sans donner de chiffres précis, M. Pathy a évoqué «une entreprise d’un milliard de dollars» lors d’une conférence du secteur maritime qui avait lieu au Connecticut plus tôt cette année.

Il a toutefois confié au *Maritime Magazine* qu’il préfère mesurer le volume d’affaires en jours-navire. «Il y a cinq ans, dit-il, nous étions à 25 000 jours-navire. Cette année, nous en prévoyons 35 000. Et je m’attends à ce que cette croissance va continuer.»

Il précise toutefois que «la croissance est une chose, mais il faut que la croissance soit rentable, donc ajouter des jours-navire de qualité».



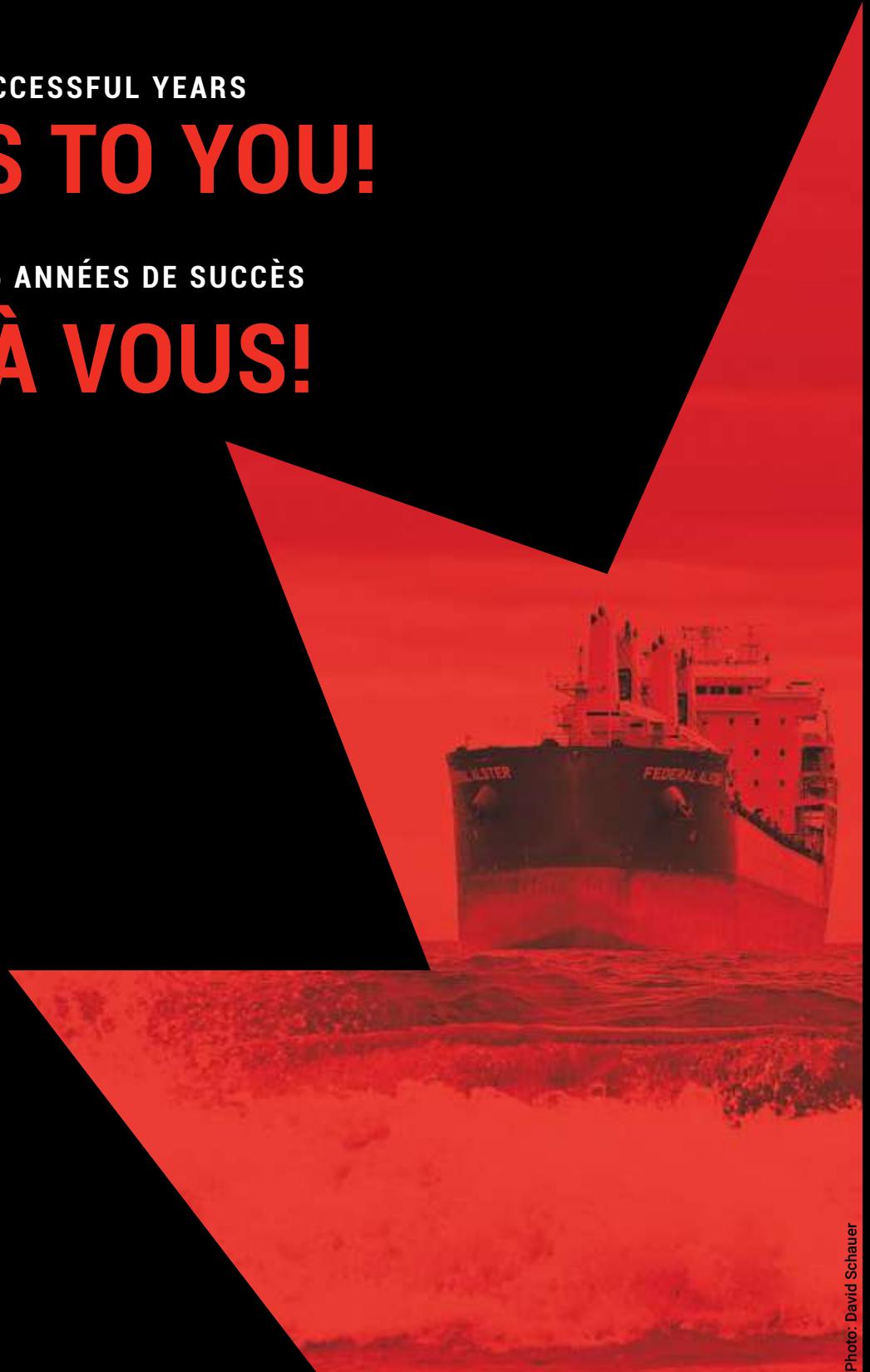
NAVIGATING COMPLEXITY
NAVIGUER DANS UN MONDE COMPLEXE

CELEBRATING 75 SUCCESSFUL YEARS

THANKS TO YOU!

NOUS CÉLÉBrons 75 ANNÉES DE SUCCÈS

GRÂCE À VOUS!





Fednav

*The newly-built **Federal St Laurent**, on sea trials in Japan, was so named to underline the company's dedication to the iconic St. Lawrence River.*

Le nouveau **Federal St Laurent**, au cours d'essais en mer au Japon, témoigne de l'importance que revêt le fleuve Saint-Laurent pour Fednav.

He then said that “it’s one thing to grow, but also to grow profitably, which means adding quality ship days.”

Revenues, he explained, can hinge on trends in the Supramax index of the Baltic Dry Index (BDI) which Fednav closely tracks. For example, the index surged to \$40,000 a day in 2008 before subsequently collapsing. It stood at \$4,000 in January 2019. More recently, it has firmed somewhat to around \$13,000. Like other operators, Fednav strives to earn a premium over the daily index.

When the index is low, Fednav fares better on the less-volatile Great Lakes trades.

The customers come first

Otherwise, Mr. Pathy continued: “We are a reasonably big company in excellent financial health. Our goal is not to be the biggest in the world. Our priority is to deliver to our customers an extra level of quality and personal service better than the competition.”

He compared this to what boutique hotel chains are trying to do to attract high-value clients. “If you own 100 boutique hotels, you are still not a Marriott – but you are a big enough group so you can afford to pay for best-in-class everything.

“Putting things in perspective, therefore, with 120-plus ships a year, we are bigger than 95% of the world’s bulk shipping companies but nowhere near Oldendorff at 700 and Asian giants at 1,000 ships in their fleets.”

Les revenus, explique-t-il, peuvent dépendre des tendances de l’indice Supramax du Baltic Dry Index (BDI), que Fednav surveille constamment. Par exemple, l’indice a grimpé à 40 000 \$ par jour en 2008, puis il s’est subitement effondré. Il était à 4 000 \$ en janvier 2019. Plus récemment, il s'est quelque peu raffermi autour de 13 000 \$. Comme d'autres exploitants, Fednav s'efforce de gagner une prime sur l'indice.

Quand l'indice est faible, Fednav s'en tire mieux sur les Grands Lacs, où le marché est moins volatile.

Les clients sont rois

Au demeurant, poursuit M. Pathy, «nous sommes une assez grande entreprise en excellente santé financière. Nous ne visons pas à être les plus grands au monde. Notre priorité est de fournir à nos clients une qualité d'un niveau supérieur et un service personnalisé qui soit meilleur que celui des concurrents».

Il donne l'exemple des chaînes d'hôtels-boutiques qui tentent d'attirer une clientèle de grande valeur. «Si vous détenez 100 hôtels-boutiques, vous n'êtes pas encore Marriott, mais vous avez assez d'envergure pour vous payer ce qui se fait de mieux en tout.

«Pour mettre les choses en perspective, avec plus de 120 navires, nous sommes plus grands que 95 % des compagnies de transport maritime de vrac, mais très loin d'Oldendorff, qui en compte 700, et des géants asiatiques avec leurs flottes de 1 000 navires.»

Est-ce que Fednav a déjà envisagé d'aller en bourse pour financer ses immobilisations? M. Pathy écarte résolument cette option.

CONGRATULATIONS!
FÉLICITATIONS !

FEDNAV

75 YEARS | ANS



**FROM YOUR FRIENDS AT CSL
DE VOS AMIS À CSL**



CANADA STEAMSHIP LINES

Has Fednav ever considered going public to finance capital expenditures? Mr. Pathy flatly rejects such an option.

"The first thing I think about is how do I deliver the best service to our customers. To me, being a stronger company is about delivering, as our slogan says, a higher standard. It is not just about fueling a financial machine."

Whereas, Mr. Pathy continued, public companies focus on raising money, quarterly earnings and shareholder value, "we take a very long-term view and make decisions based on stability and sustainability."

Fednav recently unveiled a new branding slogan – Navigating Complexity. "Essentially, the message we are trying to convey is to make the lives of our customers easier by solving their complex transportation issues. How can we offer a greater range of values and services. This encompasses not just the ships, but our terminal and logistics divisions."

Commenting briefly on the uncertainty in global trade provoked mainly by the Trump Administration's tariff war initiatives, Mr. Pathy said: "US policies gen-

«Ma priorité est d'offrir le meilleur service à nos clients. Pour moi, renforcer l'entreprise signifie de combler les clients "au-delà des attentes", comme le dit notre slogan. La question n'est pas simplement d'alimenter une machine financière.»

Alors que les entreprises cotées en bourse, continue M. Pathy, s'emploient à réunir des fonds et à maximiser les bénéfices trimestriels et la valeur pour les actionnaires, «nous adoptons une vision à long terme et prenons nos décisions en fonction de la stabilité et de la viabilité.»

Fednav a récemment présenté un nouveau slogan: Naviguer dans un monde complexe. «En somme, le message que nous tentons de communiquer est que nous facilitons la vie de nos clients en réglant leurs problèmes complexes de transport. Que nous offrons une plus vaste gamme de valeurs et de services. Ce n'est pas seulement les navires, mais aussi nos terminaux et nos services logistiques.»

Abordant brièvement l'incertitude régnant dans le commerce mondial, provoquée principalement par la guerre des tarifs douaniers déclenchée par le gouvernement Trump, M. Pathy résume comme suit la situation: «De façon générale, les politiques américaines engendrent une insécurité et une attitude attentiste, ce qui nuit au commerce.»



Fednav

The Federal Mackinac is shown calling at the Port of Pasajes in the Basque region of northern Spain.

Le **Federal Mackinac** fait escale au port de Pasajes, dans la région basque du nord de l'Espagne.



Congratulations to Fednav on its
75th anniversary of maritime excellence
in delivering a higher standard and
navigating complexity!



 ANGLO-EASTERN
www.angloeastern.com



Fednav

Fednav's pioneering operations in the Arctic are poised to capitalize on new opportunities.

Fednav fait œuvre de pionnier dans l'Arctique. Le groupe est bien placé pour y saisir de nouvelles possibilités.

erally are sparking trade insecurity and a wait-and-see attitude that is bad for trade.”

The US-China trade conflict represents a big piece in the equation, and Mr. Pathy suggests that “when the US and China eventually resolve their differences, certain past trading patterns may never return and some changes to the global economy will be permanent.”

In the meantime, Fednav exercises extreme vigilance on sending its ships to areas that could expose its officers and crew to danger. For instance, it avoids transporting cargoes to and from such war zones as Yemen, Syria and the Gulf of Hormuz. For about six years, it has completely avoided going anywhere near the piracy zone of the Horn of Africa – preferring to choose “the longer route around the Cape, or simply putting a cross on well-paying cargoes,” according to Suzanne Bleau-Myrand, Fednav’s Senior Manager of Marketing. Other cautionary measures have included refraining from transporting cargoes to and from Venezuela, for fear of sanctions.

Touching on Fednav’s overall focus in its international shipping activities, Mr. Pathy said “we tend to have an Atlantic bias versus the Pacific. Rates are higher on the Atlantic side. “So we push more on markets in West Africa, north and south Europe, Latin

Le conflit commercial sino-américain est un élément majeur dans l'équation. M. Pathy soutient que «même quand les États-Unis et la Chine auront fini par régler leurs différends, certains courants commerciaux pourraient ne jamais revenir, et certains changements survenus dans l'économie mondiale seront permanents».

Entre-temps, Fednav fait preuve d'extrême prudence quand il s'agit d'envoyer des navires dans des régions où les officiers et l'équipage pourraient être exposés à des dangers. Par exemple, l'entreprise évite de transporter des cargaisons à destination ou au départ de zones de conflit comme le Yémen, la Syrie et le golfe d'Ormuz. Pendant environ six ans, elle est restée loin de la zone de piraterie de la Corne de l'Afrique, préférant «faire le détour par le Cap, ou simplement renoncer à des cargaisons lucratives», selon Suzanne Bleau-Myrand, directrice principale du Marketing de Fednav. Parmi les autres précautions, Fednav a aussi évité de transporter des cargaisons à destination ou au départ du Venezuela, par crainte de sanctions.

Au sujet de l'orientation générale de Fednav dans ses activités maritimes internationales, M. Pathy explique avoir une préférence pour l'Atlantique de préférence au Pacifique: «Les taux sont meilleurs sur l'Atlantique, donc nous consacrons davantage d'efforts aux marchés d'Afrique de l'Ouest, du nord et du sud de l'Europe, de la côte est de l'Amérique latine, de l'Amérique centrale et des Caraïbes.»

Pourquoi les taux sont-ils plus favorables sur l'Atlantique? «En deux mots, c'est qu'une bonne part de la nouvelle offre de services est proposée sur le Pacifique. Aujourd'hui, de nouveaux navires sortent comme des saucisses de chaînes de montage en Corée, en Chine et au Japon. Le constant afflux fait baisser les taux. Dans le transport de vrac, vous gagnez de l'argent en transportant des produits de base jusqu'en Asie, mais il y a peu de cargaisons à prendre au retour.

«Par ailleurs, sur l'Atlantique, vous avez les États-Unis, le Canada et l'Europe, où des marchés hautement réglementés peuvent être favorables à des transporteurs respectant des normes supérieures.»

Le problème des brise-glace du Canada

À l'approche de l'hiver, M. Pathy réitère la frustration de son entreprise quant à la façon dont le gouvernement aborde la construction de nouveaux brise-glace. Il y a quelques années, pour moderniser plus rapidement la flotte de la Garde côtière canadienne – dont l'âge moyen est de près de 40 ans –, Fednav a proposé de se charger de la conception et de la construction de trois navires en Norvège. Ils pouvaient être livrés dans un délai de deux ans, pour la moitié du coût de la construction au Canada. Ottawa n'a pas répondu.

L'hiver dernier, quelque 18 navires étrangers et canadiens ont été bloqués dans la glace dans diverses sections du fleuve Saint-Laurent, certains pendant une semaine. La raison: la capacité d'action de Garde côtière était insuffisante dans la

America east coast, Central America and the Caribbean.”

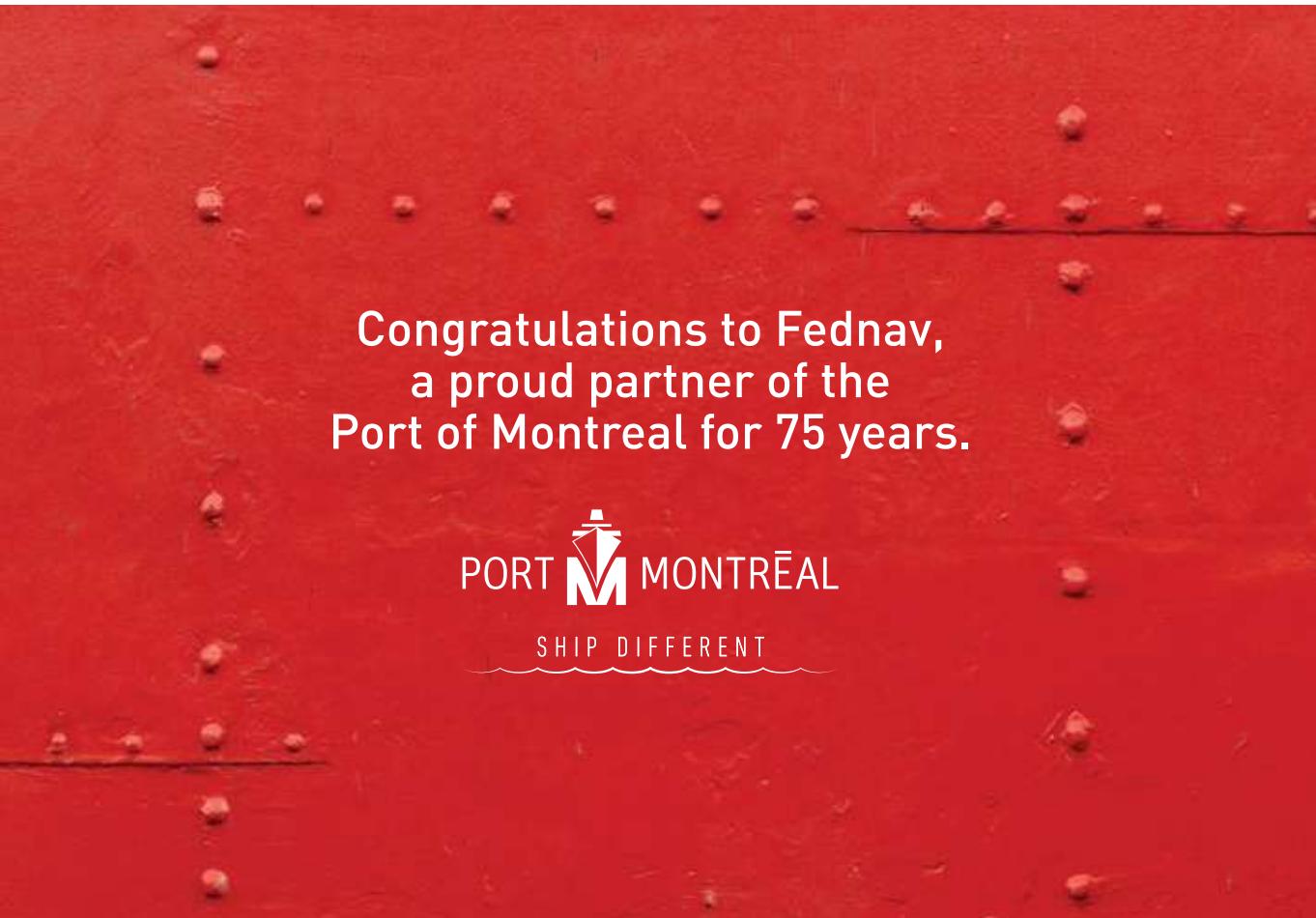
Why are rates higher on the Atlantic? “The short answer is that so much of the new supply is in the Pacific. As we sit here today, new ships are coming out like sausages from assembly lines in Korea, China and Japan. The constant supply is weighing rates down. In general, in the bulk trades, you make the money carrying the commodities to Asia, but there is little backhaul available to come back with.

In addition, in the Atlantic trades, you have the United States, Canada and Europe where highly-regulated markets can reward higher standard operators.”

Assessing Canada's icebreaker quandry

With another winter approaching, Mr. Pathy reiterated the company's continuing frustration over the federal government's newbuilding icebreaker approach. Several years ago, with a view to modernizing more rapidly a Canadian Coast Guard fleet with average age close to 40 years, Fednav proposed to handle the design and construction of three icebreakers in Norway. They could be delivered within two years at half the cost of building them in Canada. No reply from Ottawa.

Last winter saw some 18 foreign and domestic vessels marooned in ice jams in various sections of



Congratulations to Fednav,
a proud partner of the
Port of Montreal for 75 years.



the St. Lawrence River for as long as a week. This was because of a lack of Coast Guard capability in the region aggravated by a number of icebreakers sidelined for repairs. "Our issue is not with the Coast Guard whose officers and crew are doing their best with what vessels they have," Mr. Pathy said.

A National Shipbuilding Strategy was launched in 2010, but still no new icebreakers have been introduced while the construction of a planned new polar icebreaker, the **CCGS John G. Diefenbaker**, has fallen in limbo.

Mr. Pathy feels that Canada needs more icebreakers to assert its sovereignty in the Arctic and to ensure a smooth flow of the significant maritime trade on the St. Lawrence/Great Lakes waterway. Three 18-year-old Scandinavian vessels being converted at Davie Shipyard are classified as interim icebreakers. Last August, the federal government announced plans to commission six new icebreakers. But their potential delivery from an as yet unnamed shipyard would be easily four or five years away. Thus, immediate needs will continue to be filled by a fleet of life-extended vessels.

On this subject, Tom Paterson, Senior VP Shipowning, Arctic and Projects, puts things in perspective in candid, imaginative language. "Fundamentally," he says, "we are an ice and snow covered country. Can you imagine if there were no snow plows on the roads. Icebreakers are, in effect, the sea-going versions of our snow plows. They are the snow plows of the St. Lawrence River in winter time!" 

région, d'autant qu'une partie des brise-glace étaient hors service pour cause de réparations. «Nous n'avons aucun problème avec les officiers ou les équipages de la Garde côtière, qui font de leur mieux avec les navires dont ils disposent», dit M. Pathy.

La Stratégie nationale de construction navale a été lancée en 2010, mais aucun nouveau brise-glace n'est encore arrivé. La construction du brise-glace polaire **NGCC John G. Diefenbaker** reste en suspens.

M. Pathy estime que le Canada doit se doter d'un plus grand nombre de brise-glace pour affirmer sa souveraineté dans l'Arctique et pour assurer l'efficacité du trafic maritime dans le réseau Grands Lacs-Voie maritime. Trois navires scandinaves de 18 ans en cours de transformation au chantier Davie sont classés comme brise-glace provisoires. En août dernier, le gouvernement a annoncé son intention de commander six nouveaux brise-glace. Mais on ne sait pas encore quel chantier naval les construira, et il faudra aisément quatre ou cinq ans avant qu'ils soient livrés. Les besoins immédiats continueront donc d'être comblés par une flotte de navires jouant les prolongations.

Tom Paterson, vice-président principal, responsable de la flotte détenue, de l'Arctique et des projets spéciaux, décrit la situation en termes francs et imaginés. «Fondamentalement, dit-il, nous sommes un pays couvert de glace et de neige. Pouvez-vous imaginer qu'il n'y aurait pas de chasse-neiges pour les routes? Un brise-glace est de fait la version maritime d'un chasse-neige. L'hiver, les brise-glace sont les chasse-neiges du fleuve Saint-Laurent!» 



CORPORATION

PILOTES

SAINT-LAURENT CENTRAL

« 150 ans d'expertise. »

www.cpslc.ca

C'était en octobre 1970...

Nos pilotes ont vu naître et grandir Fednav.
C'est avec fierté que nous avons guidé ses navires
sur le Saint-Laurent et que nous continuons à le faire.



Photo de René Beauchamp, Collection Bruno Boissonneau



**LONG-STANDING
PARTNERS**



**PARTENAIRES DE
LONGUE DATE**



FEDNAV75



**PORT
TROIS-RIVIÈRES**



The Federal Kivalina on one of its regular voyages to the Great Lakes via the Seaway locks.

Le **Federal Kivalina** au cours d'un de ses voyages vers les Grands Lacs en passant par les écluses de la Voie maritime.

Fednav

FALLLine: connects Northern Europe to North America's industrial heartland

FALLLine: un lien entre le nord de l'Europe et le cœur industriel de l'Amérique du Nord

Leo Ryan

Embellished in their distinct red and cream colours, vessels from Fednav Atlantic Lakes Line, better known as FALLLine, have been a familiar sight on the Great Lakes/St. Lawrence waterway for six decades. Offering a westbound liner shipping service beyond conventional ocean transport, this division of Fednav International Ltd. plays a strategic role for shippers in linking Northern Europe to the industrial heartland of North America.

Les navires de la FALLLine (Fednav Atlantic Lakes Line) ont fière allure, dans leurs couleurs distinctives rouge et crème. Ils sillonnent le réseau Grands Lacs-Voie maritime du Saint-Laurent depuis six décennies. Offrant un service de transport maritime régulier vers l'ouest au-delà des possibilités du transport océanique habituel, cette filiale de Fednav international ltée joue un rôle stratégique pour les expéditeurs: elle relie le nord de l'Europe au cœur industriel de l'Amérique du Nord.

Shippers have greatly benefited from the westbound liner service introduced six decades ago, indicates Dennis Pfeffer, Liner Manager, FALLine.

Les expéditeurs ont bien profité des services réguliers vers l'ouest inaugurés il y a six décennies, affirme Dennis Pfeffer, directeur, Ligne régulière, de FALLine.

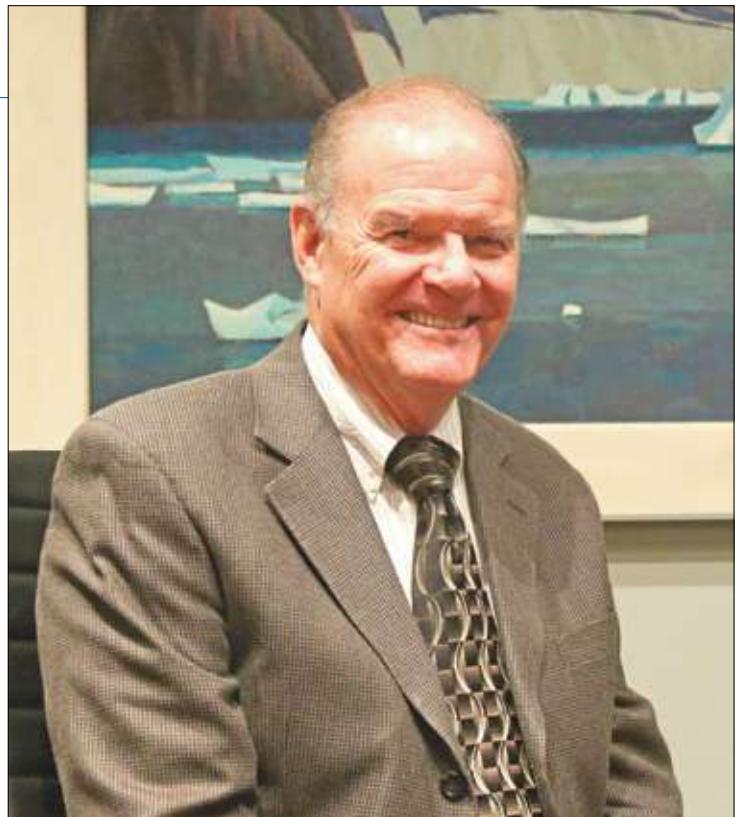
«En 1959, Fednav a reconnu les possibilités qu'offrait l'inauguration de la Voie maritime du Saint-Laurent, rappelle Dennis Pfeffer, directeur, Ligne régulière de FALLine. Nous avons commencé à transporter des céréales directement depuis des ports des Grands Lacs jusqu'en Europe. L'idée de rapporter de l'acier à partir du continent est venue peu après, comme moyen de compenser les coûts de navigation sur lest au retour des navires.»

La ligne transatlantique vers l'ouest est devenue un service indispensable portant son propre nom. Transportant aussi bien des produits d'acier que des cargaisons spéciales et des marchandises générales, elle fait preuve de souplesse dans le calendrier des départs pour répondre aux besoins des clients.

«Avec le temps, a dit M. Pfeffer au *Maritime Magazine*, les cargaisons spéciales et des colis en vrac ont été ajoutés pour compléter la charge des voyages. Les cargaisons spéciales varient selon les cycles économiques, habituellement avec un certain décalage étant donné que les commandes de machinerie et autre équipement exigeant un grand investissement se planifient, se financent et s'organisent des mois ou des années à l'avance.»

Il y a de deux à cinq départs par mois de FALLine depuis Anvers, principal port de chargement du transporteur en Europe, en fonction des ventes d'acier au Canada et aux États-Unis. «D'habitude, fait remarquer M. Pfeffer, il y a davantage de départs au début de la saison, quand les destinataires reconstituent leurs stocks après la période de fermeture hivernale de la Voie maritime, et vers la fin de l'année, quand ils veulent s'assurer une réserve en vue des mois d'hiver.»

Avec ses cargaisons de base de produits d'acier, FALLine offre des traversées mensuelles depuis le fleuve Weser en Allemagne, principalement à partir du Port de Brake. «Une partie du tonnage d'appoint comprend du matériel tel que cuves à bière, transformateurs, voitures ferroviaires et autres cargaisons spéciales», explique M. Pfeffer, ajoutant que FALLine fait escale dans d'autres ports sur demande.



Fednav

“In 1959, recognizing and seizing the opportunity that the opening of the St. Lawrence Seaway presented, Fednav began transporting grains directly from Great Lakes ports to Europe,” recalled Dennis Pfeffer, Liner Manager, FALLine. “The concept of transporting steel back from the continent started soon thereafter to offset ballast costs to reposition ships.”

The westbound transatlantic line evolved into an indispensable service with its own name. Carrying a mix of steel products, project and breakbulk cargoes, it emphasizes flexible scheduling to meet specific customer needs.

“With time,” Mr. Pfeffer told *Maritime Magazine*, “project cargoes as well as small bulk parcels were added in order to complete voyages. These project cargoes fluctuate with economic cycles, usually with a certain lag as capital intensive orders of machinery and equipment take months or years to plan, finance and deploy.”

FALLine’s sailings from Antwerp, the carrier’s principal loading port in Europe, vary between two and five each month, depending on steel sales in Canada and the United States. “Traditionally,” explains Mr. Pfeffer, “there have been increased sailings at the beginning of the season, as receivers replenish stocks after the Seaway’s winter closure to navigation, and at the end of the year to stock up for winter months.”



Fednav

A wide range of products, including project cargo, is transported by FALLLine vessels into the industrial heart of North America.

Les navires de FALLLine transportent un éventail de produits, y compris des cargaisons spéciales, jusqu'au cœur industriel de l'Amérique du Nord.

With a base cargo of steel products, FALLLine offers monthly sailings from Germany's River Weser, mainly via the port of Brake. "Some of the completion tonnage will include equipment such as beer tanks, transformers, passenger railcars and other project cargoes," explained Mr. Pfeffer, adding that FALLLine calls at other ports on inducement.

The customary ports of discharge include Trois-Rivières, Sorel, Hamilton, Cleveland, Detroit, Burns Harbor, Milwaukee, Duluth and Thunder Bay. Other ports can be called given sufficient cargo.

Commenting on present cargo trends, Mr. Pfeffer stated: "FALLLine's current base cargoes to the Great Lakes have slowed since this summer, and the end of season rush has not yet materialized. Thus, when compared to 2018, 2019 inbound tonnage is down slightly. The immediate effects of the Trump tariffs (recently removed) were offset by US steel mills raising their prices to meet or exceed the imposed tariff rate of 25%."

Asked if the free trade agreement between Canada and the European Union (CETA) has stimulated maritime trade for the Fednav fleet, Mr. Pfeffer suggested this was more evident in the container trades than in the general cargo liner services. 

Les ports habituels de déchargement sont Trois-Rivières, Sorel, Hamilton, Cleveland, Detroit, Burns Harbor, Milwaukee, Duluth et Thunder Bay. D'autres ports peuvent s'y ajouter si les cargaisons le justifient.

Interrogé au sujet des tendances actuelles dans le transport de marchandises, M. Pfeffer fait ce bilan: «Les cargaisons de base actuelles de FALLLine vers les Grands Lacs ont baissé depuis cet été, et la remontée de fin de saison ne s'est pas encore matérialisée. Ainsi, par rapport à 2018, le tonnage entrant de 2019 est légèrement inférieur. Les effets immédiats des tarifs douaniers de Trump (récemment supprimés) ont été compensés par le fait que les aciéries américaines ont augmenté leurs prix au niveau ou au-delà du tarif douanier imposé de 25 %.»

Quant à savoir si l'Accord économique et commercial global entre le Canada et l'Union européenne (AECG) a stimulé le commerce maritime pour la flotte de Fednav, M. Pfeffer indique que l'effet est plus visible dans le secteur des conteneurs que dans les services réguliers de marchandises générales. 

**FÉLICITATIONS À FEDNAV POUR LEURS 75 ANNÉES DE SERVICE !
CONGRATULATIONS TO FEDNAV FOR THEIR 75 YEARS OF SERVICE !**



Cale-sèche/Dry dock

Longueur/Length	243,84 m (800 pi/ft)
Largeur/Width	56,08 m (184 pi/ft)
Profondeur/Depth	7,62 m (25 pi/ft)
Largeur porte/Door width	27,43 m (90 pi/ft)



Lat. 49° 00' 05" N
Long. 66° 58' 52" W

www.verreaultnavigation.com



Sharp growth foreseen in Fednav's Arctic operations

Forte croissance en vue pour Fednav dans l'Arctique



Fednav

The MV Nunavik, a Polar Class 4 bulk carrier, makes year-round calls at the Raglan nickel mine at Deception Bay in northern Quebec.

Le MV Nunavik, un vraquier de classe polaire 4, dessert toute l'année la mine de nickel de Raglan, à la baie Déception dans le Nord québécois.

Leo Ryan

A pioneer in Arctic shipping for over 60 years with the most powerful ice-breaking bulk carriers in the world, Fednav Limited remains unabashedly bullish on opportunities in a vast, remote region amidst mounting challenges ushered in by global warming. Just ask Tom Paterson, Senior Vice-President, Ship Owning, Arctic and Projects.

Interviewed by *Maritime Magazine*, Mr. Paterson recalled that in 2006 Fednav transported two million tonnes from North American Arctic mines.

"Since then, there's been tremendous growth. In 2018, it was 8 million tonnes that we were responsible for shipping or managing. We are very happy to be ex-

Fednav limitée est un pionnier de la navigation dans l'Arctique, et ce, depuis plus de 60 ans. Le groupe possède les vraquiers brise-glaces les plus puissants du monde. Le groupe reste résolument optimiste quant aux possibilités qui se présentent dans cette région vaste et isolée, malgré les défis croissants en raison du réchauffement planétaire. Il n'y a qu'à demander à Tom Paterson, son vice-président principal, responsable de la flotte détenue, de l'Arctique et des projets spéciaux.

Interviewé par le *Maritime Magazine*, M. Paterson rappelle qu'en 2006, Fednav avait transporté 2 millions de tonnes de cargaisons provenant de mines de l'Arctique nord-américain.



«Depuis lors, la croissance a été formidable. En 2018, c'est 8 millions de tonnes que nous transportions ou gérons. Nous sommes enchantés d'être liés en exclusivité à chaque projet minier majeur au Canada et aux États-Unis (Alaska) au nord du 60^e parallèle.

«Nous prévoyons passer de 8 millions de tonnes à 12 millions dans les cinq années à venir.»

En 1998, Fednav est devenue la première compagnie à assurer la navigation quatre saisons, sans escorte, quand elle a effectué son premier voyage en hiver à partir de la baie Déception, au Nunavik.

Les principaux clients sont la mine Red Dog de Teck, dans le nord-ouest de l'Alaska (plomb et zinc), la mine de Vale à la baie Voisey, au Labrador (cuivre et nickel), la mine de Canadian Royalties au Nunavik, dans le nord du Québec (nickel et cuivre), et la mine de Glencore à Raglan, également dans le nord du Québec. Fednav apporte aussi de précieuses fournitures à ces mines, y compris du carburant.

Autre élément important, Fednav gère toutes les opérations du Port de Milne Inlet pour la Baffinland Iron Mines Corporation. Pendant une période navigable de 87 jours en 2018, entre juillet et octobre, Baffinland a expédié

clusivement dans tous les grands projets miniers au Canada et aux États-Unis (Alaska) au nord du 60^e parallèle.

“We are projecting growth from 8 million tonnes to 12 million tonnes within the next five years.”

In 1998, Fednav became the first company to provide year-round shipping, unescorted, with the first winter voyage from Deception Bay.

The main customers are Teck's Red Dog mine in northwest Alaska (lead and zinc); Vale's Voisey's Bay mine in Labrador (copper and nickel); Canadian Royalties' Nunavik mine in northern Quebec (nickel and copper); and Glencore's Raglan mine in northern Quebec. Fednav also supplies these mines with various consumable materials, including fuel.

Another important piece is Fednav's handling of all port operations at Milne Inlet for the Baffinland Iron Mines Corporation. During an 87-day shipping window in 2018 between July and October, Baffinland shipped a record 5.1 million tonnes of iron ore to markets in Europe, the United Kingdom, Taiwan and Japan. Mr. Paterson sees volume increasing to 6 million tonnes this year.



Thomas Paterson, Senior Vice-President, Shipowning, Arctic and Projects, discloses that Fednav was responsible for shipping and managing 8 million tonnes of Arctic cargo in 2018, with expanded volume on the horizon.

Thomas Paterson, vice-président principal responsable de la flotte détenue, de l'Arctique et des projets spéciaux, révèle que Fednav a transporté et géré 8 millions de tonnes de cargaisons dans l'Arctique en 2018, volume appelé à progresser à l'avenir.

QST

At Milne Inlet, Fednav manages what Mr. Paterson qualifies as "a well-refined" loading system. For example, foreign-flag, gearless Panamax ships "can be loaded in less of a day every day. In a period to the end of this past August, this translated into 35 ships loaded in 35 days, or 74,000 tonnes daily."

At Red Dog, about 1.3 million tonnes of zinc and lead concentrates are shipped during a 100 day window each year. At Raglan, it's 200,000 tonnes, plus mine resupply service year round. At Voisey's Bay, it's 350,000 tonnes of nickel and copper concentrates and year round resupply service. At Nunavik mine, it's 175,000 tonnes of nickel and copper concentrates as well as resupply service.

New addition coming for Arctic fleet

At present, Fednav's Arctic fleet consists of the 28,400-tonne **MV Arctic** (built in 1978), the 31,500-tonne **MV Umiak I** (built in 2006), and the **Nunavik** (built in 2014). These vessels operate independently in the harsh polar environment.

Scheduled to be joining the fleet in the autumn of 2020 will be a 31,000-dwt newbuilding being constructed at Japan Marine United (JMU) in Japan. It has been named the **Arvik I**. Arvik is Inuktitut for bowhead whale, an important element in Inuit culture. It will, in effect, replace the **MV Arctic** that will be phased out after long service.

Mr. Paterson points out that such Polar Class 4 ships can be up to four times more expensive than an average non-ice class vessel. "We are talking

un volume record de 5,1 millions de tonnes de minerai de fer destiné au Royaume-Uni, à l'Europe, à Taïwan et au Japon. M. Paterson prévoit que le volume augmentera à 6 millions de tonnes cette année.

Au Port de Milne Inlet, Fednav gère un système de chargement que M. Paterson qualifie de «bien au point». Par exemple, des navires Panamax sans apparaux «peuvent être chargés en moins d'un jour, tous les jours». Et, de préciser M. Paterson: «Dans une période jusqu'à la fin d'août dernier, 35 navires ont été chargés en 35 jours, ce qui fait 74 000 tonnes par jour.»

À la mine Red Dog, quelque 1,3 million de tonnes de concentré de zinc et de plomb sont expédiées dans une période navigable de 100 jours chaque année. À Raglan, c'est 200 000 tonnes, et il y a un service de réapprovisionnement de la mine toute l'année. À la baie Voisey, c'est 350 000 tonnes de concentré de nickel et de cuivre, et un service de réapprovisionnement toute l'année. À la mine du Nunavik, c'est 175 000 tonnes de concentré de nickel et de cuivre, et un service de réapprovisionnement.

Ajout prévu à la flotte de l'Arctique

La flotte arctique de Fednav comprend actuellement le **MV Arctic** de 28 400 tonnes (construit en 1978), le **MV Umiak I** de 31 500 tonnes (construit en 2006) et le **Nunavik** (construit en 2014). Ces navires sont exploitables de façon autonome dans l'environnement polaire, aussi hostile soit-il.

À l'automne 2020, selon les prévisions, la flotte recevra un nouveau bâtiment de 31 000 tpls, qui est en cours de construction au chantier naval Japan Marine United



*The 31,500-ton **Umiak I** makes between 10 and 14 voyages annually, transporting nickel and copper concentrates from Vale's mine in Voisey's Bay.*

L'**Umiak I** de 31 500 tonnes effectue 10 à 14 voyages par année, transportant des concentrés de nickel et de cuivre depuis la mine de Vale à la baie Voisey.

(JMU), au Japon. Il a été nommé **Arvik I**. En inuktitut, *arvik* désigne la baleine boréale, qui est importante dans la culture inuite. Le nouveau navire remplacera le **MV Arctic**, qui sera graduellement retiré du service après de longues années.

M. Paterson signale que de tels navires de classe polaire 4 peuvent coûter jusqu'à quatre fois plus qu'un navire moyen sans cote glace. «Il faut compter entre 75 et 100 millions de dollars américains, selon les spécifications.»

Ainsi, des affrètements fermes à long terme sont considérés comme essentiels avant de se décider à un tel investissement.

En 2014, dans le cadre d'initiatives visant à améliorer l'efficacité et la sécurité de la navigation, Fednav a été le premier transporteur maritime à déployer des drones pour déterminer les conditions de glace pendant un voyage commercial. L'**Umiak I** a utilisé une variété de drones dotés de la vidéo pour partir en éclaireur devant un navire, dans les eaux couvertes de glace sur la côte du Labrador. Il s'agissait de donner aux capitaines et aux officiers une information visuelle en temps réel des conditions de glace locales.

Fednav a trouvé la première expérience encourageante et explore des moyens de raffiner le processus. Sans

somewhere between US\$75 million and US\$100 million, depending on specifications.”

Thus, firm long-term charters are regarded as essential before an investment is decided upon.

As part of initiatives to improve navigation efficiency and safety, Fednav in 2014 was the first shipping enterprise to deploy drones for ice reconnaissance on a commercial voyage. The **Umiak I** used a variety of video-equipped drones to scout ahead of the vessel in the ice-covered waters of the Labrador Coast. The object was to provide the captain and officers with detailed real-time visual information on the local ice conditions.

Fednav found the initial experiment encouraging and is exploring ways to enhance the process. Without going into further detail, Mr. Paterson said: “We are looking at different types of drones that can stay in the sky for longer periods.”

September 2014 was another milestone for Fednav when the **Nunavik** was the first commercial vessel to completely transit the Northwest Passage (NWP) unescorted by a Coast Guard ice-breaker, delivering nickel from Quebec to China. The journey took 26 days, more than two weeks less than the 41-day return via the Panama Canal. Tim Keane,



*The long-serving **MV Arctic** (built in 1978) will be phased out after a newbuilding being constructed in Japan is slated to join the fleet in the fall of 2020.*

Le fidèle **MV Arctic** (construit en 1978) sera graduellement retiré du service une fois qu'un nouveau navire, en voie de construction au Japon, sera ajouté à la flotte à l'automne 2020.

Manager of Arctic Operations, who was on board, described the voyage as "pleasantly boring."

There has been no subsequent similar voyage by Fednav, though it is not excluded depending on cargo destination and the time of the year.

While climate change is increasingly opening up the NWP to shipping, Mr. Paterson stresses there are large differences in the environment and infrastructure compared with Russia's Northern Sea Route. The NWP is a more complicated route geographically due to a lack of deep water ports, many islands dotting the region, limited search and rescue capabilities, and often unpredictable ice conditions.

The Northwest Passage's traffic horizons

"We still have years where the ice can be heavier than it was 10 years ago in the Arctic," Mr. Paterson said.

"This past August, for instance, cruise ships ran into difficulties because of remnants of old ice in Victoria Strait.

"The NWP is a transit route. The Arctic is a destination. There will be ships which come from the east and go to the west. But they will stop and either drop off a cargo of fuel, for instance, or they will stop and pick up a cargo of concentrates, bringing in supplies."

entrer dans le détail, M. Paterson explique: «Nous examinons différents types de drones qui peuvent rester en vol plus longtemps.»

Fednav a franchi un autre jalon en septembre 2014, quand le **Nunavik** a été le premier navire commercial à parcourir tout le passage du Nord-Ouest (PNO) sans escorte d'un brise-glace de la Garde côtière. Il emportait du nickel du Québec en Chine. Le voyage s'est fait en 26 jours, plus de deux semaines de moins que les 41 jours nécessaires via le canal de Panama. Tim Keane, directeur des Opérations dans l'Arctique, était à bord. Il dira que le voyage était «agréablement ennuyant».

Fednav n'a pas fait de tel voyage par la suite, mais pourrait le faire, selon les circonstances (destination de la cargaison, du moment de l'année).

Le changement climatique rend le PNO de plus en plus accessible à la navigation, mais M. Paterson indique qu'il y a de grandes différences dans l'environnement et l'infrastructure en comparaison de la route maritime du nord de la Russie. Le PNO est un trajet plus complexe géographiquement en raison de l'absence de ports en eau profonde, du grand nombre d'îles dans la région, des capacités limitées de recherche et sauvetage, et de conditions de glace souvent imprévisibles.

Les perspectives du trafic dans le passage du Nord-Ouest

«Il y a encore des années où la glace est plus forte qu'elle ne l'était il y a 10 ans dans l'Arctique, dit M. Paterson.

The Port of Québec
congratulates Fednav for
75 years
of strong leadership.



*Your story is not only
inspiring for the industry
but for the entire country.*



Continuing his observations, Mr. Paterson declared: "Will there be more traffic in the Arctic? Yes. Will there be more ships through the NWP? Yes."

Will there be a lot more transit vessels than at present? Here, Mr. Paterson is categorical: "No, because it doesn't make money."

In this connection, Mr. Paterson saw little financial justification to, say, launching a regular containership service between New York and China via the NWP.

"The container market," he said, "is based on just-in-time delivery. You simply can't plan just-in-time through the Arctic. If you do, it's at your peril. Ostensibly, with a really heavy duty (ice class) containership, you could get there – but such a ship would cost a fortune to build. The fact is, it's not going to happen."

Grays Bay Road and Port Project

On the other hand, Mr. Paterson was optimistic about future opportunities for exploiting and shipping still untapped rich mineral resources in Canada's Far North. In particular, he alluded to "a project that has been on my radar screen since 1992" - the Grays Bay Road and Port Project (GBRP).

Jointly championed by the government of Nunavut and the Kitikmeot Inuit Association, the ambitious project would connect, via a 227 km all-season road, the mineral resources of Slave Geological Province, which straddles the Northwest Territories and Nunavut, to a deep water port at Grays Bay on the Northwest Passage. Final go-ahead still awaits federal financial support.

"Tourism is great, but sporadic in the region," said Mr. Paterson. "Mining is the future for sustaining communities with secure jobs. Fednav vessels would be available to call at the port to transport the mining products for export markets." 

«En août dernier par exemple, des paquebots de croisière ont été mis en difficulté par des restes de vieille glace dans le détroit de Victoria.

«Le PNO est un parcours de transit. L'Arctique est une destination. Il y aura des navires qui viendront de l'est pour aller vers l'ouest. Mais ils arrêteront soit pour débarquer une cargaison de carburant, par exemple, soit pour charger une cargaison de concentrés miniers tout en apportant des provisions.»

Poursuivant sa réflexion, M. Paterson pose ces questions: «Y aura-t-il davantage de trafic dans l'Arctique? Oui. Y aura-t-il davantage de navires qui franchissent le PNO? Oui.»

Mais quant à savoir s'il y aura plus de navires en transit qu'actuellement, M. Paterson est aussi catégorique: «Non, parce que ce n'est pas rentable.»

En ce sens, M. Paterson ne voit guère de justification financière, par exemple, à lancer un service régulier de porte-conteneurs entre New York et la Chine via le PNO.

«Le marché des conteneurs, dit-il, est fondé sur le juste-à-temps. Il est toutefois impossible d'assurer le juste-à-temps dans l'Arctique. Ce serait à vos propres risques. Certes, avec un porte-conteneurs vraiment très renforcé (cote glace), vous pourriez y arriver – mais le navire coûterait une fortune. Cela ne va pas se faire.»

Projet de route et de port à la baie Grays

En revanche, M. Paterson est enthousiaste quant aux possibilités futures d'exploiter et d'expédier les riches ressources minérales encore inexploitées dans le Grand Nord canadien. En particulier, il a évoqué «un projet qui m'intéresse depuis 1992»: le projet de route et de port à la baie Grays.

Ce projet ambitieux est défendu conjointement par le gouvernement du Nunavut et l'Association inuite de Kitikmeot. Une route quatre saisons de 227 km ferait le lien entre les ressources minérales de la province géologique Slave, à cheval sur les Territoires du Nord-Ouest et le Nunavut, et un port en eau profonde à la baie Grays, dans le passage du Nord-Ouest. Il reste encore à obtenir un soutien fédéral pour que le projet soit confirmé.

«Le tourisme est formidable, mais sporadique dans la région, dit M. Paterson. C'est l'exploitation minière qui soutiendra les collectivités en fournissant des emplois sûrs. Les navires de Fednav pourraient se rendre à ce port pour transporter les produits miniers vers les marchés d'exportation.» 



**Congratulations Fednav
On Your 75th Anniversary!**

The voice of ocean shipping since 1903

www.shipfed.ca



DNV GL
Congratulates
Fednav
on their
75th Anniversary

MODERN CLASS FOR SMARTER OPERATIONS

Today's market needs smarter approach - and a classification partner who prioritizes safety. Find out how our classification solutions turn possibilities into opportunities - and make your operations safer, smarter and greener.

CONTACT US

DNV GL Montreal
DNV GL Halifax
DNV GL St. John's
DNV GL Vancouver
DNV GL New York

montreal.maritime@dnvgl.com
halifax.maritime@dnvgl.com
st.johns.maritime@dnvgl.com
vancouver.maritime@dnvgl.com
newyork.maritime@dnvgl.com

Learn more at dnvgl.com/maritime



KEY FACTS FAITS SAILLANTS

*Paul Pathy, Fednav's President and CEO, and his father Laurence G. Pathy, Chairman of the board, share a special moment together when the **Federal Kumano** opened the 2019 Seaway navigation season last March at the Saint Lambert Lock facing Montreal.*

Moment spécial pour le président et chef de la direction de Fednav, Paul Pathy, et son père Laurence G. Pathy, président du conseil d'administration: en mars dernier, leur **Federal Kumano** inaugurait la saison de navigation 2019 de la Voie maritime, à l'écluse de Saint-Lambert en face de Montréal.

Fednav

- Privately-owned, Fednav Limited is Canada's largest dry-bulk shipowning and chartering group, accounting for more than half of the international traffic on the Great Lakes/St. Lawrence Seaway System.
- Originally named Federal Commerce and Navigation when founded in Toronto in September 1944 by Ernest Pathy, the company moved its headquarters to Montreal in 1953 – strategically positioning itself to take advantage of the St. Lawrence Seaway when it opened in 1959 to allow large ocean-going ships to penetrate deep into the industrial heartland of North America.
- Fednav limitée, une société privée, est le plus grand groupe armateur et affréteur de vraquiers secs du Canada, représentant plus de la moitié du trafic international du réseau Grands Lacs-Voie maritime du Saint-Laurent.
- Portant le nom de Federal Commerce and Navigation lors de sa fondation à Toronto en septembre 1944 par Ernest Pathy, l'entreprise a déménagé son siège social à Montréal en 1953. Elle se positionnait ainsi stratégiquement pour profiter des possibilités qu'apporterait l'inauguration de la Voie maritime en 1959, qui permettait à de grands navires océaniques de se rendre au cœur industriel de l'Amérique du Nord.

- Fednav compte aujourd’hui presque 300 employés de bureau à l’échelle mondiale, dont les deux tiers à Montréal. Elle a des bureaux commerciaux à Anvers, la Barbade, Hambourg, Rio de Janeiro, Singapour et Tokyo, ainsi que des bureaux locaux aux États-Unis et au Canada.

- Depuis deux décennies, Fednav a investi plus de 1,5 milliard de dollars dans le renouvellement de sa flotte, pour des navires plus efficaces et plus écologiques. La flotte comprend quelque 125 navires, dont 65 lui appartenant en propre, naviguant dans le réseau Grands Lacs-Saint-Laurent, l’Atlantique, le Pacifique et l’Arctique.

- Fednav International, service fret du groupe Fednav, exploite une flotte polyvalente comprenant des navires *Handysize*, *Supramax* et *Panamax*. La flotte transporte aujourd’hui 30 millions de tonnes de vrac et de marchandises générales par année, contre 25 millions de tonnes il y a cinq ans.

- FALLine (Fednav Atlantic Lakes Line), une filiale de Fednav International, exploite depuis 60 ans un service de transport maritime régulier entre l’Europe et les ports du corridor Grands Lacs-Saint-Laurent. Elle transporte des produits d’acier, des cargaisons spéciales et des marchandises générales.

- Depuis presque six décennies, les Terminaux maritimes fédéraux (Federal Marine Terminals Inc. ou FMT) exploite des installations de manutention sur les Grands Lacs, la côte est des États-Unis et le golfe du Mexique. Huit opérations régionales desservent 11 ports. Au Canada, FMT exploite des terminaux à Hamilton et à Thorold. Aux États-Unis, ils se trouvent à Albany, Burns Harbor, Eastport, Lake Charles, Milwaukee, Tampa et Port Manatee. FMT manutient des produits allant de l’acier et la machinerie jusqu’aux produits forestiers et aux conteneurs.

- Fednav a fait œuvre de pionnier dans l’Arctique canadien, y étant présente depuis plus de 60 ans. Elle s’y spécialise dans le transport de produits miniers et le

- Fednav currently employs nearly 300 office employees worldwide, two thirds in Montreal. It maintains commercial offices in Antwerp, Barbados, Hamburg, Rio de Janeiro, Singapore and Tokyo as well as local offices in the United States and Canada.

- Over the past two decades, Fednav has invested more than \$1.5 billion in fleet renewal, focusing on more efficient and environmentally-friendly ships. The fleet today consists of some 125 vessels, of which 65 are owned, serving the Great Lakes/St. Lawrence, Atlantic, Pacific and Arctic trades.

- Fednav International, the freight arm of the Fednav group, operates a versatile fleet including Handysize, Supramax and Panamax vessels. The fleet transports today some 30 million tonnes of bulk and breakbulk annually versus 25 million tonnes five years ago.

- Fednav Atlantic Lakes Line (FALLine), a division of Fednav International, has operated a scheduled liner service from Europe to ports along the Great Lakes-St. Lawrence corridor for 60 years. It carries a mix of steel products, project and breakbulk cargoes.

- For nearly six decades, FMT (Federal Marine Terminals) has operated stevedoring facilities in the Great Lakes, US East Coast and Gulf of Mexico. Eight regional operations cover 11 ports.

In Canada, FMT has terminals in Hamilton and Thorold. In the United States, they are located at Albany, Burns Harbor, Eastport, Lake Charles, Milwaukee, Tampa and Port Manatee. Commodities handled range from steel and machinery to forest products and containers.

- Fednav has been a pioneering presence in Canada’s Arctic for more than 60 years, specializing in mining and resupply transportation. More than two million tonnes of cargo is transported annually by the three most powerful icebreaking bulk carriers



Fednav Archives

Ernest Pathy, the founder in 1944 of Fednav, was one of four Hungarian-born brothers who emigrated from Egypt in the 1940s. The venture was initially based in Toronto.

Ernest Pathy a fondé Fednav en 1944. Lui et ses trois frères nés en Hongrie avaient immigré depuis l’Egypte au début des années 1940. L’entreprise était à l’origine établie à Toronto.

In Canada, FMT has terminals in Hamilton and Thorold. In the United States, they are located at Albany, Burns Harbor, Eastport, Lake Charles, Milwaukee, Tampa and Port Manatee. Commodities handled range from steel and machinery to forest products and containers.

- Fednav has been a pioneering presence in Canada’s Arctic for more than 60 years, specializing in mining and resupply transportation. More than two million tonnes of cargo is transported annually by the three most powerful icebreaking bulk carriers



A historical document illustrating the establishment of Federal Commerce and Navigation Company Limited, with its office located on Front Street in Toronto's downtown core.

Document historique attestant l'établissement de la Federal Commerce and Navigation Company Limited, ayant son siège sur la rue Front au centre-ville de Toronto.

in the world. Scheduled to be joining the Arctic fleet in the autumn of 2020 is a 31,000-DWT newbuilding being constructed in Japan.

- Fednav was the first shipping company in Canada to make its environmental policy available online, and is a founding member of Green Marine, the voluntary environmental program covering the United States and Canada.
- Enfotec Technical Services provides support to enhance the efficiency and safety of navigation in ice and produces sea ice assessments and marine accessibility studies for current and projected shipping operations in ice-covered waters.
- Fednav Direct offers value-added on-carriage services, inventory management and 24/7 inland transportation of cargoes throughout the US and Canada.
- Through the years, Fednav has captured an impressive number of awards, including as A Top Employer in Montreal and A Top Employer for Young People in Canada in 2019, several Bulk Ship Operator of the Year awards from the International Bulk Journal (IBJ), Innovative Technology Award from IBJ for Icenav (2016), and environmental excellence awards from Lloyd's List and the IBJ. In 2018, Fednav won the IBJ award for People Development for aligning the human element with corporate strategy. 

ravitaillement du secteur minier. Plus de 2 millions de tonnes de marchandises sont transportées chaque année par les trois vraquiers brise-glaces les plus puissants du monde. À l'automne 2020, selon les prévisions, la flotte de l'Arctique recevra un nouveau bâtiment de 31 000 tpls, qui est en cours de construction au Japon.

- Fednav a été la première entreprise maritime canadienne à publier sa politique environnementale en ligne. Elle est membre fondateur de l'Alliance verte, un programme environnemental volontaire aux États-Unis et au Canada.
- Les Services techniques Enfotec fournissent un soutien permettant de rehausser l'efficacité et la sécurité de la navigation dans des eaux englacées. L'entreprise réalise des évaluations des conditions de glace et des études d'accessibilité pour des opérations actuelles ou projetées de transport maritime dans la glace.
- Fednav Direct offre des services à valeur ajoutée de transport terrestre, de gestion des stocks et de livraison jour et nuit aux États-Unis et au Canada.
- Au fil des ans, Fednav a récolté un nombre impressionnant d'honneurs, y compris la désignation comme un des meilleurs employeurs de Montréal et un des meilleurs employeurs du Canada pour les jeunes, en 2019, plusieurs prix d'exploitant de vraquiers de l'année décernés par l'International Bulk Journal (IBJ), le prix de technologie innovante d'IBJ pour IceNav (2016) et des prix d'excellence en matière environnementale décernés par la publication *Lloyd's List* et l'IBJ. En 2018, Fednav a reçu le prix IBJ du développement des personnes pour la prise en compte de l'élément humain dans la stratégie d'entreprise. 



Fednav

The FMT facility in Burns Harbor is situated in the strategic and economically powerful Midwest region of the United States.

L'installation FMT de Burns Harbor est située dans la région économiquement puissante et stratégique du Midwest américain.

FMT bolstering Fednav's continental footprint

FMT soutient l'envergure continentale de Fednav

Leo Ryan

Parmi les exploitants de terminaux en Amérique du Nord, la filiale de Fednav Terminaux maritimes fédéraux (Federal Marine Terminals Inc., ou FMT) est largement reconnue comme un facilitateur du commerce avec des marchés clés depuis presque 60 ans. Avec ses huit opérations régionales desservant 11 ports, FMT est présente sur la côte Est américaine, dans le golfe du Mexique et sur les Grands Lacs. Elle met à profit son expérience en services d'accostage, de manutention et de logistique

A mongst terminal operators in North America, Federal Marine Terminals has been widely recognized for facilitating efficient trade flows with key markets for nearly six decades. With eight regional operations covering 11 ports, FMT is active on the US East Coast, in the Gulf of Mexico, and on the Great Lakes, leveraging its experience in stevedoring, terminal handling and logistics services for all types of cargo. In short, a seamless supply chain in the markets served.

In Canada, FMT operates terminals at the ports of Hamilton and Thorold. Its substantial presence in the United States is found at Albany, Burns Harbor, Eastport, Lake Charles, Milwaukee, Tampa and Port Manatee. It also operates at two private facilities. Originally established in 1960 to complement the freight operations of Fednav, FMT soon began to function as an independent entity within the Fednav group.

The FMT network services breakbulk, bulk, general and project cargo shipments. Commodities handled range from steel and machinery to forest products and containers.

Capital expenditures at opportune times form an integral part of commercial strategy. As a recent example, FMT Port Manatee invested nearly \$3.5 million in container-handling equipment, chassis and yard jockeys to accompany one of its major customers in the rapid growth of its weekly container service between Mexico and Florida. At the same time, FMT enlarged its labor force to better meet customer demand.

Through the years, FMT has more than held its own in a highly competitive environment. In this regard, Michel Tosini, FMT's Executive Vice-President, indicated: "In the last four years, our overall tonnages are up 10%. And in the last 8 years, they are up 60%."

In an interview, Mr. Tosini described the sector as "a roller coaster industry, with high peaks and low lows."

pour tous types de cargaisons. En somme, elle offre une chaîne d'approvisionnement intégrée dans les marchés desservis.

Au Canada, FMT exploite des terminaux aux ports de Hamilton et de Thorold. Aux États-Unis, elle est à Albany, Burns Harbor, Eastport, Lake Charles, Milwaukee, Tampa et Port Manatee. Elle exploite aussi deux installations privées. Née en 1960 pour soutenir les opérations de fret de Fednav, FMT est rapidement devenue une entité indépendante au sein du groupe Fednav.

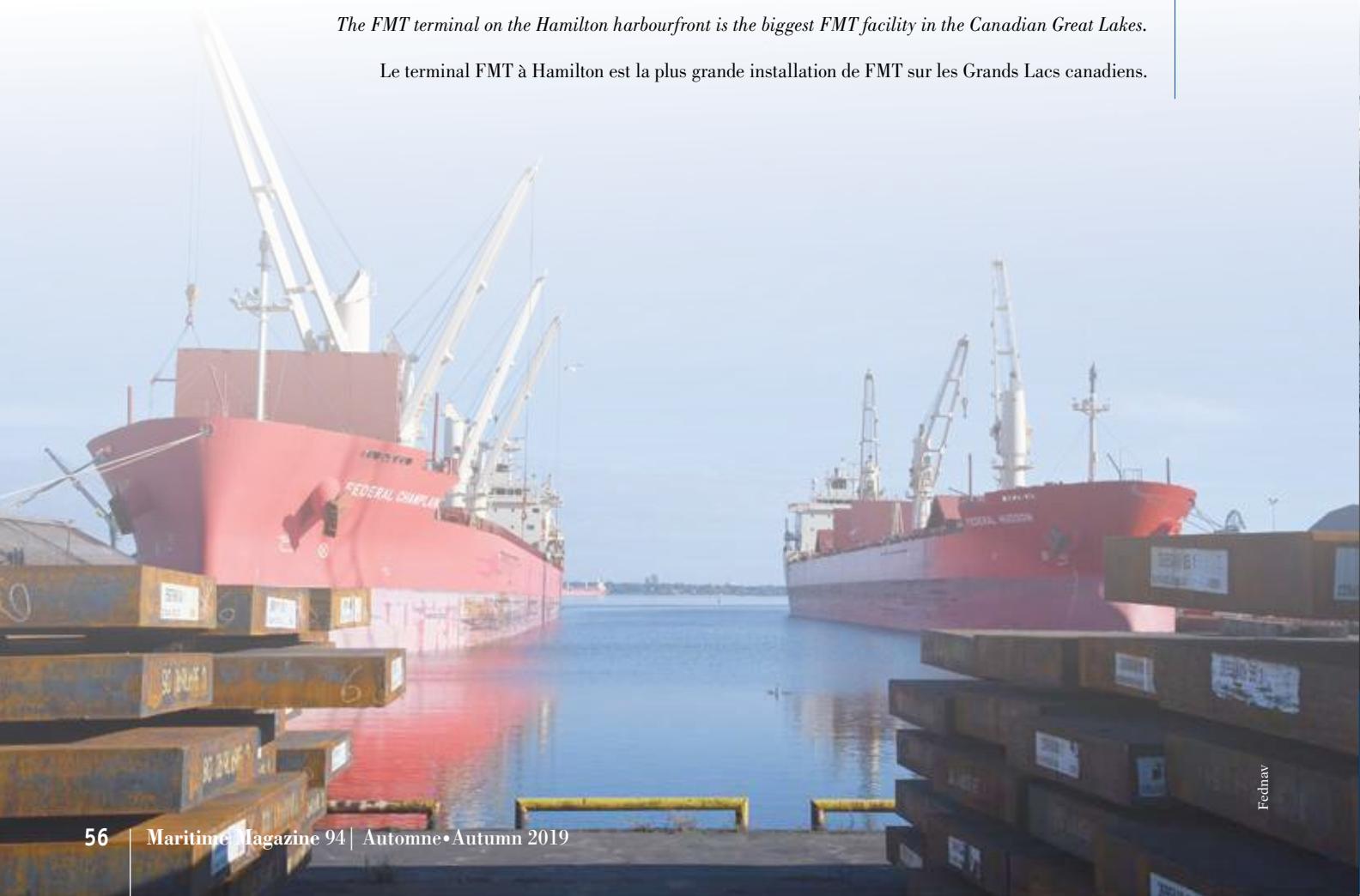
Le réseau FMT fournit des services pour les expéditions de marchandises générales, de vrac et de cargaisons spéciales. Il manutient des produits allant de l'acier et la machinerie jusqu'aux produits forestiers et aux conteneurs.

Effectuer des investissements dans ses installations à des moments judicieux fait partie intégrante de sa stratégie commerciale. Par exemple, FMT Port Manatee a récemment investi presque 3,5 millions de dollars dans du matériel de manutention de conteneurs et des tracteurs de manœuvre pour répondre aux besoins de grands clients et ainsi faire face à l'essor de son service hebdomadaire de conteneurs entre le Mexique et la Floride. En même temps, FMT a augmenté son effectif pour satisfaire à la demande des clients.

Au fil des années, FMT a bien progressé, dans un environnement extrêmement concurrentiel. «Depuis quatre

The FMT terminal on the Hamilton harbourfront is the biggest FMT facility in the Canadian Great Lakes.

Le terminal FMT à Hamilton est la plus grande installation de FMT sur les Grands Lacs canadiens.



Fednav

Striving for excellence together.

HOPA Ports is proud to work with Fednav Ltd. and Federal Marine Terminals to connect the Great Lakes to the world.



HOPA
PORTS | HAMILTON
OSHAWA
PORT
AUTHORITY

Waterfronts at work. hopaports.ca



Fednav

"On average," he went on, "we have 9 operations going fairly well and two that may be struggling, and never the same two. All terminals are subject to changing market conditions."

Moving nimbly in a mature market

As a whole, Mr. Tosini said, it is a very mature market. "What we have seen in the last 15 to 20 years is pretty much what we are up against. Bulk and commodities fluctuate according to market conditions. New business, generally speaking, comes from project cargo."

He said that salt offered a good example of volatility in the bulk market. "Salt can be very silent for two to three years and then suddenly turn to robust for two to three years."

In the United States, Mr. Tosini said, there are different cargoes subject to quotas, and especially the (Trump) tariffs seen on aluminum and steel. "Though the tariffs were eliminated recently, the market needs to get back on track. For instance, a lot of steel slabs cargo in the Great Lakes disappeared this year. This cargo had been beneficial to us in the past couple of years."

As far as project cargo is concerned, Mr. Tosini said: "There is much price shopping by project cargo managers. They factor in the stevedoring costs along with the inland costs. There is also a lot of price shopping by project managers between the Lakes and US East Coast."

Is FMT considering further expansion of its network that could include the West Coast? Mr. Tosini replied: "For the kind of activities we are engaged in and given the size of our company, we believe the opportunities are better for us on the East Coast and the Gulf. But we keep our eyes and ears open on all opportunities." **M**

Michel Tosini, Executive Vice-President, FMT and Fednav Direct reports a 60% increase in overall tonnage in the last 8 years.

Michel Tosini, vice-président exécutif, FMT et Fednav Direct, rapporte que le tonnage global a augmenté de 60 % depuis huit ans.

ans, fait remarquer le premier vice-président exécutif de FMT Michel Tosini, nos tonnages totaux sont en hausse de 10 %. Et depuis 8 ans, la hausse est de 60 %.

En entrevue, M. Tosini a décrit le secteur comme «une montagne russe, avec une succession de sommets vertigineux et de creux profonds».

Et d'ajouter: «En moyenne, nous avons neuf opérations qui vont assez bien et deux qui peuvent être à la peine, et ce n'est jamais les deux mêmes. Tous les terminaux sont exposés à des conditions de marché évoluant sans cesse.»

Un marché mature exigeant de l'agilité

Dans l'ensemble, dit M. Tosini, le marché est parvenu à maturité. «Ce que nous avons connu depuis 15 ou 20 ans représente assez bien ce qui nous attend. Le vrac et les produits de base fluctuent selon la conjoncture du marché. La nouvelle clientèle, en général, vient des cargaisons spéciales.»

Il évoque le cas du sel pour illustrer la volatilité du marché du vrac: «Le sel peut être calme deux ou trois ans, puis subitement connaître une demande vigoureuse pendant les deux ou trois années suivantes.»

Aux États-Unis, M. Tosini rappelle que différentes cargaisons sont soumises à des quotas, et il y a les tarifs douaniers (du président Trump) imposés à l'aluminium et à l'acier. «Bien que les tarifs douaniers aient été éliminés récemment, le marché doit encore se redresser. Par exemple, les transports sur les Grands Lacs ont été amputés d'une bonne part des cargaisons de brames d'acier cette année. Ces cargaisons étaient importantes pour nous ces dernières années.»

En ce qui concerne les cargaisons spéciales, selon M. Tosini: «Les gestionnaires des cargaisons spéciales consacrent beaucoup d'efforts à la recherche des meilleures prix. Ils tiennent compte des frais d'accotage ainsi que des coûts du transport terrestre. Les gestionnaires de projet sont aussi très sensibles aux prix entre les Grands Lacs et la côte est des États-Unis.»

FMT envisage-t-elle d'agrandir encore son réseau, éventuellement jusque sur la côte Ouest? M. Tosini n'exclut rien: «Dans les activités qui sont les nôtres et compte tenu de la taille de notre entreprise, nous croyons que les possibilités sont plus prometteuses pour nous sur la côte Est et dans le golfe. Nous restons toutefois attentifs et à l'affût de toutes les possibilités qui se présentent.» **M**



PORT
SEPT-ÎLES

NOTRE PORT
OUR PORT

portsi.com



20 ANS
YEARS
1999-2019

Canada





NOTRE ENGAGEMENT :
LA SÉCURITÉ
DE LA NAVIGATION
ET DES SERVICES
DE PILOTAGE
EFFICACES

Administration de pilotage des Laurentides
Laurentian Pilotage Authority

OUR COMMITMENT:
THE SAFETY
OF NAVIGATION
AND EFFICIENT
PILOTAGE
SERVICES

www.pilotageslaurent.gc.ca

Suivez-nous
Follow Us



Regardez notre vidéo
Watch our video

@Louis Rhéaume



MON

In 2018, Fednav became the first international shipowner to join the whale-watching members of the Marine Mammal Observation Network. Humpback whale majestic leap.

En 2018, Fednav est devenu le premier armateur international à joindre les rangs des membres observateurs de baleines du Réseau d'observation de mammifères marins. Une baleine à bosse en plein élan.

Protecting the environment: a fundamental business value for Fednav

La protection de l'environnement: une valeur d'entreprise fondamentale de Fednav

Brent Frederick

Fednav limitée n'ignore pas que ses activités ont des répercussions sur notre environnement naturel. C'est la raison pour laquelle la société a intégré le concept de durabilité à ses cinq priorités stratégiques de développement.

Les trois piliers de la durabilité sont le développement économique, le développement social et la protection de l'environnement. En respectant l'environnement et grâce à son engagement de réduire de façon continue son empreinte énergétique, Fednav contribue à la durabilité du

Fednav Limited understands that its business has an impact on our natural surroundings. That is why the company has integrated sustainability into its five strategic priorities for development.

The three pillars of sustainability are economic development, social development and environmental protection. By respecting the environment, and through its commitment to continuously reduce its environmental footprint, Fednav is working to ensure a sustainable shipping industry for years to come.

“Protecting the environment is a cornerstone of Fednav’s philosophy and a fundamental business value,” said Marc Gagnon, Director of Government Affairs and Sustainability. “Most importantly, it’s the right thing to do.”

Fednav has had an Environmental Policy in place for its ships, terminals and offices for 10 years now. The company reviewed and completely revamped it last year. “But I stress that the policy on its own doesn’t do much. You need to implement that policy. The importance is in the action that follows the policy,” Mr. Gagnon said.

In addition to maintaining, developing and implementing its Environmental Policy, Fednav is committed, among other things, to ensure that the vessels it operates comply with and, whenever possible, surpass all applicable international, national and local requirements, laws, rules and regulations; to continue to adopt the industry’s best practices; to include environmental protection as a critical factor in business decisions; and to reduce fuel consumption through improved vessel design, better operational practices and implementing new technologies.

In 2017, International Bulk Journal presented Fednav with its Bulk Ship Operator Environmental Protection Award. It highlights Fednav’s excellence in environmental stewardship in the maritime trade, along with its leadership in the implementation of the highest industry operating standards.

Fednav is a founding member of Green Marine, the voluntary North American program aimed at strengthening the marine industry’s environmental performance by promoting a process of continuous improvement, building stronger relations with stakeholders, and raising awareness of the industry’s activities. Then Fednav CEO



Fednav

Marc Gagnon, Fednav’s Director of Government Affairs and Sustainability.

Marc Gagnon, directeur, Affaires gouvernementales et Développement durable de Fednav.

secteur du transport maritime pendant les années à venir.

«La protection de l’environnement est une pierre angulaire de la philosophie de Fednav et une valeur d’entreprise fondamentale», explique Marc Gagnon, directeur des affaires gouvernementales et de la durabilité, et surtout, «c’est la bonne chose à faire».

Fednav a instauré une politique énergétique depuis 10 ans portant sur ses navires, ses terminaux et ses bureaux. La société l’a revue et l’a complètement mise à jour l’an dernier. «J’insiste cependant sur le fait que la politique à elle seule ne peut pas faire grand-chose si on ne la met pas en vigueur. L’importance est dans la mise en pratique de la politique», précise M. Gagnon.

Outre le maintien, l’élaboration et la mise en vigueur de sa politique environnementale, Fednav s’engage entre autres à ce que ses navires respectent et, si possible, dépassent toutes les exigences, lois, règles et règlements internationaux, nationaux et locaux applicables. Fednav s’engage également à continuer d’adopter les meilleures pratiques du secteur, à inclure les normes de protection de l’environnement comme facteurs essentiels de ses décisions d’affaires et à réduire la consommation de carburant grâce à l’amélioration de la conception des navires, à l’adoption de meilleures pratiques d’exploitation et à la mise en vigueur de nouvelles technologies.

En 2017, l’International Bulk Journal a remis à Fednav le prix Bulk Ship Operator Environmental Protection. Il souligne le degré d’excellence atteint par Fednav en matière de gestion environnementale dans le commerce maritime ainsi que son rôle de chef de file dans la mise en vigueur des normes d’exploitation sectorielle les plus élevées.

Fednav est un membre fondateur de Green Marine, le programme volontaire nord-américain visant à renforcer la performance environnementale du secteur maritime en promouvant un processus d’amélioration continu, la création de liens plus étroits avec les parties prenantes et une sensibilisation plus importante aux activités du secteur. Laurence Pathy, chef de la direction et président du conseil de Fednav, a joué un «rôle extrêmement important» au moment de la création de Green Marine, a déclaré M. Gagnon.

«Green Marine a été un franc succès parce que les sociétés ont adhéré au projet et, honnêtement, parce que les chefs de direction des sociétés ont fait de même», ajoute M. Gagnon. «Fednav et les terminaux maritimes fédéraux ont participé sans détours à Green Marine. Nous avons toujours été extrêmement présents. Green Marine fonctionne parce que le programme a le soutien du secteur. C’est un programme exigeant, c’est un grand programme qui a évolué de façon fantastique.»

En 2018, Fednav est devenue membre de Trident Alliance, une alliance d’armateurs et d’exploitants partageant un intérêt commun dans le domaine de l’application de la réglementation régissant l’utilisation du soufre dans le transport maritime et qui sont prêts à collaborer pour concrétiser cette initiative.

«Ainsi, des armateurs (participants) rappellent aux gouvernements du monde entier que les limites de 2020 de l'OMI visant les émissions de soufre doivent être appliquées», explique M. Gagnon. «Il s'agit de faire respecter une règle uniforme, à savoir que tous les intervenants doivent brûler du carburant de meilleure qualité ou utiliser des épurateurs».

Brûler du carburant plus propre

Fednav respectera le règlement 2020 de l'OMI en brûlant du carburant plus propre. Elle n'installera pas d'épurateur de gaz de combustion sur les navires de sa flotte, étant d'avis que la technologie «n'est pas encore prête», indique M. Gagnon. «(Pour Fednav), la solution consiste à trouver et à utiliser du carburant de meilleure qualité. Nous nous sommes engagés à changer de carburant.»

Au cours de l'été de 2018, Fednav est devenue le premier armateur international à se joindre aux membres du Réseau d'observation de mammifères marins, un réseau d'observation des baleines. Les équipages

and current Chairman Laurence Pathy was “extremely instrumental” in creating Green Marine, Mr. Gagnon said.

“Green Marine has been a big success because the companies got on board and, honestly, because the CEOs of the companies got on board,” Mr. Gagnon said. “We’ve been a good Green Marine participant both on the Fednav side and on the Federal Marine Terminals side; we’ve always been very involved. Green Marine works because it is supported by the industry. It’s a tough program. It’s a great program. And its evolution has been fantastic.”

In 2018, Fednav became a member of the Trident Alliance, a coalition of ship owners and operators that share a common interest in the enforcement of maritime sulphur regulations and are willing to collaborate to help bring it about.

“It’s an expression of (participating) shipowners to remind governments around the world that the IMO 2020 limit on sulphur emissions has to be enforced,” Mr. Gagnon said. “It’s about having a level playing field – that everybody should either burn better-quality fuel or use scrubbers.”



A CUSTOMIZED APPROACH TO ENSURE SAFE AND SMOOTH HARBOUR TRAFFIC

+ 900 EMPLOYEES | 23 BUSINESS LOCATIONS

QUEBEC | ONTARIO | MARITIME PROVINCES
WESTERN CANADA | FAR NORTH | CARIBBEAN

Our range of marine services is the most comprehensive in the industry and meets various needs including harbour towing, salvage, dredging, marine transportation, ship construction and repair and specialized marine equipment rental (barges, workboats, tugs, specialized and qualified crews).

GROUPOCEAN.COM
+1 877 694-1414

A WORLD-CLASS COMPANY AND
A TRUSTED BUSINESS PARTNER

Burning cleaner fuel

Fednav will comply with the IMO 2020 regulation by burning cleaner fuel. It will not fit exhaust gas scrubbers on any of its fleet, believing that that technology "is not there yet," Mr. Gagnon said. "(For Fednav), the solution is to find and use a better-quality fuel. We have committed to fuel change."

In summer 2018, Fednav became the first international shipowner to join the whale watching members of the Marine Mammal Observation Network. The crews of the company's two domestic vessels sailing in the Arctic have been trained to observe, identify and report on marine mammals. This whale watching data collection project will help the scientific community learn more about the movement of whales and, in turn, help contribute to their conservation. Fednav is developing a new tool to train its crews on its international ships.

Impact of ship noise on marine mammals

Noise is one of the next big issues for the industry on the environmental front. Fednav is part of a group of shipowners that are working with the Université du Québec à Rimouski to install a state-of-the-art listening station off Rimouski. "We know that ship noise negatively affects marine mammals, for their communication, for finding their source of food, for their mating, for their stress level," Mr. Gagnon said. "We need to know where the noise is coming from in order to lower it. We want to do something about it."

Mr. Gagnon said there is a delicate balancing act to perform when it comes to shipping and the environment. "We want to provide an extremely good quality of service and ensure that our customers are happy and well served. But there must be a balance between the needs of the market and being careful about what we do with the environment. We must continue doing business. We must strike a balance between being profitable having no footprint. To have no footprint means to shut down."

"It's about being responsible," Mr. Gagnon continued. "The shipping industry is the most environmentally friendly way of moving goods – absolutely. But it doesn't mean we don't have an impact. Our main objective as an industry is not to eliminate the impact – even though that would be great – but to minimize it and reduce our footprint. I don't know if we'll have the magic solution to decarbonize our industry, and I don't think it's fair to ask one company to do it alone, but this is something we have been working on for a long time."

Major reduction of carbon footprint

"If I showed you our carbon footprint for the ships we had 20 years ago and the ships we have now, the difference is incredible. We emit hundreds of thousands of tonnes less now because we are more efficient. But there's more to do. And it is very satisfying to work for a company that acknowledges we have an impact and that we want to do something about it." 

des deux navires canadiens naviguant dans l'Arctique ont été formés pour observer, identifier et signaler les mammifères marins. Ce projet d'observation des baleines en vue de recueillir des données à leur sujet aidera les scientifiques à en savoir davantage sur le déplacement des baleines et contribuera à leur préservation. Fednav est en train de mettre au point un nouvel outil pour former ses équipages sur ses navires internationaux.

Impact du bruit des navires sur les mammifères marins

Le bruit est l'un des grands prochains chantiers environnementaux du secteur. Fednav fait partie d'un groupe d'armateurs qui collaborent avec l'Université du Québec à Rimouski pour installer des postes d'écoute dernier cri au large de Rimouski. «Nous savons que le bruit des navires a des effets négatifs sur les mammifères marins notamment en matière de recherche des sources d'alimentation, d'accouplement et de niveaux de stress», ajoute M. Gagnon. «Nous devons connaître la source du bruit afin de la réduire. Nous voulons faire quelque chose dans ce domaine.»

M. Gagnon explique qu'il faut trouver un équilibre délicat entre le transport maritime et l'environnement. «Nous voulons offrir un service de très haute qualité à nos clients et veiller à ce qu'ils soient contents et bien servis. Mais il faut aussi trouver un équilibre entre les besoins du marché et le respect de l'environnement. Nous devons continuer à exercer nos activités. Nous allons trouver un équilibre entre la rentabilité et l'absence d'empreinte énergétique. Ne pas laisser d'empreinte énergétique signifie que nous devons mettre la clef sous la porte.»

«Nous devons être responsables», dit M. Gagnon. «Le transport maritime est sans aucun doute le moyen le plus écologique de transporter des marchandises. Cela ne signifie pas toutefois que nous n'avons aucun impact sur l'environnement. Le principal objectif du secteur n'est pas de faire disparaître l'impact, même si ce serait fantastique, de réduire le plus possible notre empreinte énergétique. Je ne sais pas si nous trouverons un remède magique pour décarboniser notre secteur et je ne pense pas qu'il serait juste de demander à une seule entreprise de le faire. Toutefois, c'est un problème que nous essayons de résoudre depuis longtemps.»

Réduction importante de l'empreinte carbone

«Si je vous présentais l'empreinte carbone des navires que nous avions il y a 20 ans par comparaison à celle de l'heure actuelle, on constaterait une différence incroyable. Nous émettons des centaines de milliers de tonnes en moins parce que nous sommes devenus plus efficaces. Mais on peut mieux faire. Il est gratifiant de travailler pour une entreprise qui reconnaît que nous avons un impact environnemental et que nous voulons faire quelque chose dans ce domaine.» 



Fednav

Fednav's culture evolution aligns the human element with corporate strategy, and targets four work streams.

La culture de Fednav assure la prise en compte de l'élément humain dans la stratégie d'entreprise.
Elle vise quatre flux de travail.

Fednav's corporate culture in constant evolution

La culture organisationnelle de Fednav est en constante évolution

Brent Frederick

La culture de Fednav limitée est en constante évolution, car l'entreprise est à l'affût de nouveaux moyens permettant de répondre aux attentes du monde moderne. Cette démarche transforme sa manière de jouer son rôle de chef de file, de communiquer et de collaborer.

«La culture de Fednav repose sur les valeurs et la culture de la famille Pathy», explique Lucie-Marie Gauthier, vice-présidente Ressources humaines et communications de Fednav. «La culture de Fednav parle d'elle-même. Le

Fednav Limited is constantly evolving its culture, seeking new ways of meeting modern-day expectations. It is transforming the way it leads and how it communicates and collaborates.

“The Fednav culture starts with the Pathy family. It’s part of their own values and their own culture,” said Lucie-Marie Gauthier, Fednav’s Vice-President of Human Resources and Communications. “The culture speaks for itself. People stay at Fednav for a very



long time. We have employees who have worked for the company for more than 40 years."

Fednav has been spearheading a new culture evolution journey for the past several years under the leadership of President and CEO Paul Pathy. Aligning the human element with Fednav's corporate strategy, leadership and culture to achieve a new level of business excellence has become a key focus for the company.

The journey began five years ago, after Ms. Gauthier met with a number of employees who had either left the company or current ones with diverse backgrounds. "They confirmed that the culture we had was great – that we were very people focused – but that it was not necessarily in line with what people were aspiring to," Ms. Gauthier said. "The good news is that what they were looking for and what the owners were looking for was aligned. And so we embarked on this culture evolution journey."

Targeting four work streams

Fednav conducted an employee engagement survey completed by an impressive 96 percent of employees. It was a management tool for Fednav to know what it was good at and what it could do better to improve the working environment. As a conclusion, the company came up with four areas on which it wanted to focus: communications, leadership, collaboration, and diversity and equity.

"We worked hard on those work streams," Ms. Gauthier said. When Fednav redid the employee engagement survey three years later – once again 96 percent of employees completed it – it saw the impact of that work on the results.

The company has become more transparent. "We have communicated more so that employees can better understand the greater purpose at Fednav," Ms. Gauthier said.

It has better prepared employees to be good leaders, who are "giving their teams a sense of purpose and inspiring them, and addressing issues, when there are some, but in an impactful and meaningful way," Ms. Gauthier continued.

It has increased the number of trainings – trainings aligned with Fednav's values – for leadership, individual development, self-awareness, respect in the workplace, mental wellness, and so on. It has initiated town hall sessions with employees, held more team meetings, and engaged in more cross-departmental teamwork. "The last Friday of the month, we celebrate birthdays and bring a big cake into the boardroom. We have created moments where people interact a little bit more," Ms. Gauthier said.

personnel reste très longtemps fidèle à l'entreprise. En effet, nous avons des employés qui comptent plus de 40 années de service.»

Le président et chef de la direction de Fednav, Paul Pathy, a piloté cette nouvelle évolution de la culture de l'entreprise au cours des dernières années. L'un des axes centraux de cette politique consistait à faire coïncider l'élément humain avec la stratégie organisationnelle, le leadership et la culture de Fednav pour atteindre un nouveau palier d'excellence en affaires.

Cette démarche a débuté il y a cinq ans, après la rencontre de M^{me} Gauthier avec des anciens employés ou des employés actuels ayant des parcours différents. «Ils ont confirmé l'excellence de notre culture – qui met l'accent sur le personnel – mais ont indiqué que notre approche n'était pas nécessairement adaptée aux aspirations des intéressés. La bonne nouvelle était que le personnel et les propriétaires partageaient la même vision. C'est la raison pour laquelle nous avons entamé cette évolution culturelle.»

Cibler quatre axes d'intervention

Fednav a effectué une enquête sur l'implication des employés à laquelle ont répondu 96 % d'entre eux. Il s'agissait d'un outil de gestion permettant à Fednav de connaître ses points forts et ceux qu'elle pourrait perfectionner afin d'améliorer le milieu de travail. La conclusion a permis de dégager quatre secteurs qu'il fallait cibler: communications, leadership, collaboration, diversité et équité.

«Nous avons approfondi ces axes d'intervention», a expliqué M^{me} Gauthier. Lorsque Fednav a refait une enquête sur l'implication des employés trois ans plus tard, une fois de plus 96 % d'entre eux ont répondu, permettant ainsi à l'entreprise de constater les incidences de ces efforts sur les résultats.

L'entreprise est devenue plus transparente. «Nous avons communiqué davantage, de façon à ce que les employés puissent mieux comprendre l'objectif élargi de Fednav», a poursuivi M^{me} Gauthier.

Cette démarche a permis de mieux préparer les employés à devenir de bons chefs de file qui «donnent à leurs équipes le sentiment d'avoir un but, qui les inspirent et qui affrontent les problèmes lorsqu'il y en a, et ce, d'une manière efficace et constructive», a indiqué M^{me} Gauthier.

Le nombre de séances de formation concordant avec les valeurs de Fednav a été augmenté dans les domaines du leadership, du développement personnel, de la prise de conscience, du respect dans le milieu de travail, du bien-être mental et autres. Fednav a mis au point des séances de discussions ouvertes avec les employés, organisé plus de réunions de groupe et augmenté le travail d'équipe interservices. «Le dernier vendredi du mois, nous fêtons les anniversaires et servons un gros gâteau dans la salle de réunion. Nous avons créé des occasions permettant aux intéressés de renforcer leurs interactions», a souligné M^{me} Gauthier.

Montreal Headquarters of Fednav is located on the 35th floor of the 1000 de La Gauchetière.

Le siège de Fednav, à Montréal, se trouve au 35^e étage du 1000 de La Gauchetière.

L'une des constatations les plus notables de l'enquête était que les employés étaient fiers de travailler chez Fednav.

Double parcours professionnel

Dans le cadre de cette évolution de la culture de l'entreprise, Fednav a mis au point le concept de double parcours professionnel. «Antérieurement, il fallait devenir responsable d'une équipe pour être promu. À l'heure actuelle, nous avons créé deux parcours, l'un qui concerne les personnes qui veulent diriger une équipe et l'autre les gestionnaires spécialisés, s'adressant aux personnes qui souhaitent résoudre des problèmes complexes, atteindre un certain niveau de compétence et servir de référence à l'interne. Ce parcours exige la prise de certaines responsabilités de la part de l'intéressé de façon à être certain que Fednav maîtrise la situation dans son domaine de compétence. Dans le secteur de la navigation en particulier, il est essentiel d'avoir ce savoir-faire, de le préserver et d'en avoir conscience.»

L'évolution de la culture est sans fin. Il s'agit d'un travail continu. La prochaine étape portera sur le réaménagement des bureaux de Fednav en 2020 qui fera appel à la contribution et aux commentaires des employés. «Nous utiliserons le réaménagement comme un levier supplémentaire destiné à renforcer cette culture de collaboration et à la faire progresser davantage», a déclaré M^{me} Gauthier.

En novembre dernier, Fednav a remporté le International Bulk Journal Award dans le domaine du développement des personnes au vu de son projet sur l'évolution de la culture d'entreprise. Fednav a également été désignée comme l'un des meilleurs employeurs de Montréal pendant huit années consécutives et l'un des meilleurs employeurs canadiens pour les jeunes pendant six années consécutives.

Pour préparer l'avenir, Fednav a organisé un programme d'emploi d'été pour les étudiants qui permet de communiquer la passion pour l'entreprise et le secteur, et de repérer les talents de demain. Quinze étudiants ont travaillé chez Fednav l'été dernier.

Fednav ne se contente pas d'investir dans ses employés, mais elle le fait également dans la collectivité. Elle appuie divers projets philanthropiques chaque année. Le comité communautaire des employés de Fednav décide de la manière d'investir l'argent. Tous les employés de Fednav peuvent présenter une demande au comité, mais celle-ci doit répondre à un certain nombre de critères. «L'un d'entre eux est le lien de l'employé avec la cause choisie, qui doit être étroit», explique M^{me} Gauthier. Fednav versera un montant équivalent aux dons de bienfaisance visant des initiatives choisies à concurrence de 1 000 \$ chaque année. La société encourage également ses employés à y participer par l'intermédiaire d'un congé payé d'un jour à des fins de bénévolat.

Les employés relèvent différents défis, participant notamment à des courses de vélos, de canots et de bateaux-dragons ainsi qu'à des triathlons organisés pour défendre diverses causes. 

One thing that scored very high on the survey was the pride that employees have in working for Fednav.

Dual Career Path

As part of the culture evolution, Fednav has created a Dual Career Path. "Previously, to be promoted, you had to take over a team as a manager," Ms. Gauthier said. "We have now created two paths: one for those who want to lead a team, and one for 'expert managers,' for those people who like complex problems and want to push a certain level of expertise and become the reference point internally. With that comes a certain level of responsibility to make sure Fednav is on top of things in your area of expertise. In shipping, in particular, it is really key to have that expertise, to keep it, and to recognize it."

The culture evolution journey is never over. It's a work in progress. Next up, Fednav will be remodelling its offices in 2020 and will seek employee input and feedback on the project. "We will use the remodelling as another lever to reinforce this culture of collaboration and culture and bring it even further," Ms. Gauthier said.

Last November, Fednav won the International Bulk Journal Award for People Development based on its culture evolution project. Fednav also has been recognized as one of Montreal's Top Employers and one of Canada's Top Employers for Young People for eight and six consecutive years, respectively.

Preparing for the future, Fednav has a summer student program in which it shares its passion for Fednav and the industry and identifies future talent. Fifteen students worked at Fednav this past summer.

In addition to investing in its employees, Fednav invests in the community. It supports a number of charitable initiatives each year. The Fednav Community Employee Committee determines how to invest the money. Every Fednav employee can submit a request to the committee. The request must meet a number of criteria. "One of them is how close the cause is to the employee – there has to be a close connection," Ms. Gauthier said. Fednav will match charitable donations for chosen initiatives, up to \$1,000 annually. The company also encourages employees to give back through a paid volunteer day.

Employees in addition participate in activities and challenges, such as bike, canoe and dragon boat races and triathlons, for various causes. 



North Atlantic trade grows amidst stable freight rates

Taux de fret stables et progression du commerce sur l'Atlantique Nord

Leo Ryan
Nick Savvides

Germany gaining ground on the UK as Canada's leading European trading partner. Photo offers a stunning evening view of Berlin.

L'Allemagne s'approche du Royaume-Uni, premier partenaire commercial du Canada en Europe. Ci-contre : vue saisissante de Berlin la nuit.

Stefan Widua

Maritime trade between Canada and Europe across the Atlantic remains robust. Freight rate stability in a traditionally mature market is an important factor along with the stimulating impact of the two-year old free trade agreement between Canada and the 28-member European Union.

Implemented since September 21, 2017, the Comprehensive Economic and Trade Agreement (CETA) has opened up a virtually tariff-free market of 500 million consumers to Canadian exporters. Some 14 EU countries and Canada have ratified the pact. But the fact remains that well over 95% of all tariffs have disappeared under what is known as provisional application. In



Le commerce maritime transatlantique entre le Canada et l'Europe se porte bien. La stabilité des taux de fret dans un marché parvenu à maturité y est un facteur important, comme l'est l'effet stimulateur de l'accord de libre-échange conclu il y a deux ans entre le Canada et l'Union européenne (UE), avec ses 28 membres.

L'Accord économique et commercial global (AECG) est mis en œuvre depuis le 21 septembre 2017. Il a ouvert aux exportateurs canadiens un marché de 500 millions de consommateurs pratiquement sans droits de douane. Le Canada et 14 pays de l'UE ont ratifié le pacte. En vertu de ce qu'on appelle l'application provisoire, plus de 95 % des tarifs douaniers ont déjà disparu. L'AECG a libéralisé



le commerce dans les secteurs des services, tels que services financiers, des télécommunications, de l'énergie et des transports. Il a aussi donné aux entreprises l'accès aux projets d'approvisionnement des gouvernements.

Jusqu'à présent cependant, les statistiques indiquent que les entreprises européennes ont été plus promptes à en profiter que les canadiennes. Il semble qu'au Canada, les entreprises continuent de concentrer leurs efforts sur leur plus grand et plus proche marché d'exportation, les États-Unis, et elles manifestent un intérêt croissant pour les marchés émergents d'Asie.

Entre le quatrième trimestre de 2017 et le troisième trimestre de 2018, le commerce bilatéral de biens et services

addition, CETA liberalized trade in services, such as financial services, telecommunications, energy and transport, and gave companies access to bid on government procurement projects.

However, statistical evidence so far has shown that European enterprises have been faster out of the gate than their Canadian counterparts to take advantage of the free trade deal – suggesting that businesses in Canada still remain chiefly focussed on their biggest and closest export market, the United States, although there is rising interest in emerging markets in Asia.

Between Q4 2017 and Q3 2018, two-way goods and services trade between Canada and the EU totalled

\$155.2 billion, representing a 7.7% increase over the equivalent pre-CETA period. Whereas Canadian merchandise imports from Europe rose by nearly 14% to \$63 billion, our exports to the EU increased by just 2.6% to \$45.6 billion during this period.

On a calendar year basis, Canadian exports to the EU bloc rose from \$41 billion in 2017 to 44.5 billion in 2018, up 7.6%. Imports surged by 12.3% to \$73.6 billion.

Moreover, the gap is narrowing between the UK, longtime leading European trading partner of Canada, and Germany, now an ever closer second. Two-way figures showed Germany at \$23.8 billion and the UK at \$25.5 billion last year.

Last year, Canadian goods exported to Germany cleared \$4.8 billion. For Canada, recently reported Luisa Rebollo, Chief Representative of the EDC in Europe, "The biggest post-CETA winners are the products that had been previously subjected to high tariffs, so we are now seeing substantial gains in fish and seafood, high-sugar foods, pet foods, fresh and processed fruits. In fact, within its first year alone, the top Canadian exports to Germany had experienced an average volume increase of 10%, with some subsectors climbing 55%."

Germany top European partner of Port of Montreal

Interestingly enough, Tony Boemi, VP Growth and Development, Montreal Port Authority, told *Maritime Magazine* that "Germany is the port's top European partner in terms of container freight origin and destination, followed by Italy and Belgium. Following CETA's entry into force, the volume of containerized cargo more than doubled the average annual growth rates for 2011-2017 from 2.8% to 7% in 2018."

Otherwise, Mr. Boemi said that 90% of the containers shipped between Europe (mainly via the Port of Antwerp) and Canada transit through the Port of Montreal. And 55% of Montreal's volumes are with Europe. Last year saw Montreal's container traffic surge to a record 1.7 million TEUs, and Mr. Boemi anticipates another record in 2019.

In a related development, this past July Canada held a trade summit in Montreal with EU officials led by Cecilia Malmstrom, European Commissioner for Trade, and Donald Tusk, European Council President.

For its part, the Port of Halifax in Nova Scotia is actively involved in North Atlantic trade which accounts for 36% of its containerized cargo, compared with its fast-growing 50% box trade with Asia via the Suez Canal. The Port of Valleyfield, near Montreal on the St. Lawrence Seaway, is continuing to develop its overseas markets with two carriers calling from Antwerp and Rotterdam generating project cargo business in particular.

entre le Canada et l'UE s'élevait à 155,2 millions de dollars, soit 7,7 % de plus que dans la période équivalente avant l'AECG. Les importations canadiennes de marchandises à partir de l'Europe ont augmenté de presque 14 %, jusqu'à 63 milliards de dollars; nos exportations vers l'UE n'ont progressé que de 2,6 %, à 45,6 milliards de dollars.

Par année civile, les exportations canadiennes vers l'UE sont passées de 41 milliards de dollars en 2017 à 44,5 milliards de dollars en 2018, une hausse de 7,6 %. Les importations se sont élevées à 73,6 milliards de dollars, en hausse de 12,3 %.

Par ailleurs, l'écart rétrécit entre le Royaume-Uni, partenaire commercial européen de longue date du Canada, et l'Allemagne, qui est maintenant toute proche en deuxième place. Les chiffres bilatéraux de l'année passée situent l'Allemagne à 23,8 milliards de dollars, et le Royaume-Uni, à 25,5 milliards de dollars.

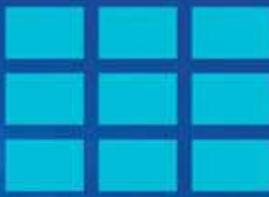
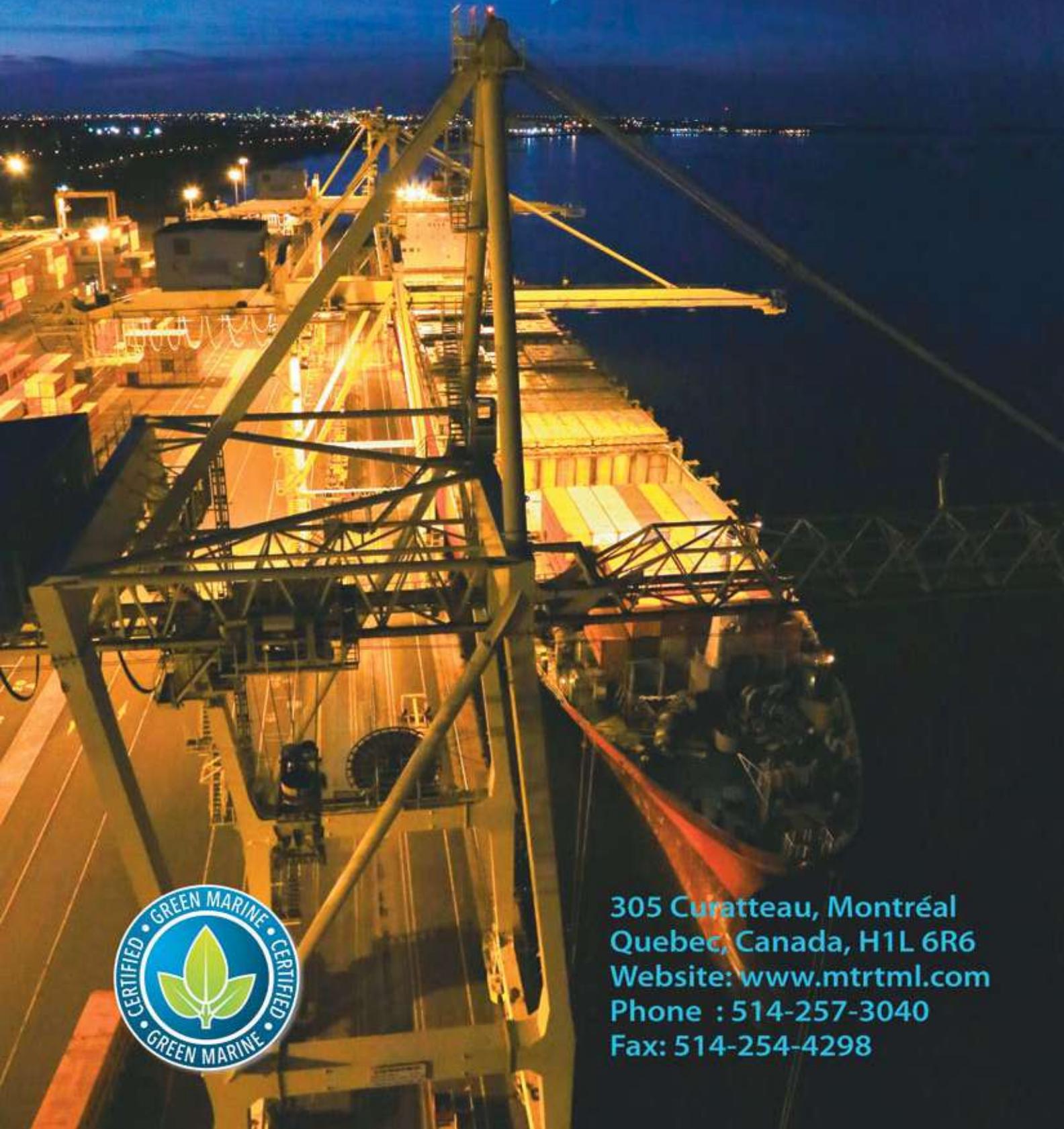
L'an dernier, les exportations de biens Canadiens vers l'Allemagne ont dépassé les 4,8 milliards de dollars. Pour le Canada, comme le signalait récemment la représentante en chef d'EDC en Europe, Luisa Rebollo: «Ce sont les produits qui faisaient précédemment l'objet de tarifs élevés qui profiteront le plus de l'AECG, comme les poissons et fruits de mer, les produits à forte teneur en sucre, les aliments pour animaux de compagnie et les fruits frais ou transformés. En fait, rien que la première année, le volume d'exportation des 10 produits canadiens les plus exportés en Allemagne a augmenté de 10 % en moyenne, et celui de quelques sous-secteurs, de 55 %».

L'Allemagne est le premier partenaire européen du Port de Montréal

Fait intéressant, Tony Boemi, vice-président Croissance et Développement de l'Administration portuaire de Montréal, a fait ce constat au *Maritime Magazine*: «L'Allemagne est le premier partenaire européen du Port comme lieu d'origine et de destination de conteneurs; elle est suivie de l'Italie et de la Belgique. Après l'entrée en vigueur de l'AECG, le taux de croissance du volume de marchandises conteneurisées a plus que doublé, de 2,8 % par année entre 2011 et 2017 à 7 % en 2018.»

M. Boemi note que 90 % des conteneurs expédiés entre l'Europe (principalement via le Port d'Anvers) et le Canada passent par le Port de Montréal, et 55 % des volumes de Montréal sont attribuables à l'Europe. L'an dernier, le trafic conteneurs de Montréal a atteint le niveau record de 1,7 million d'EVP. M. Boemi s'attend à un nouveau record en 2019. En juillet dernier, le Canada a tenu un sommet commercial à Montréal avec une délégation de l'UE dirigée par Cecilia Malmstrom, commissaire européenne au commerce, et Donald Tusk, président du Conseil européen.

En Nouvelle-Écosse, le Port de Halifax participe activement au commerce de l'Atlantique Nord, qui représente 36 % de ses marchandises conteneurisées, à comparer à la part de 50 %, en forte hausse, du commerce avec l'Asie via le canal de Suez. Le Port de Valleyfield, sur la Voie maritime près de Montréal, continue de développer ses marchés outre-mer: en particulier, deux transporteurs au départ d'Anvers et de Rotterdam alimentent le trafic de cargaisons spéciales.

MGTSOCIÉTÉ TERMINAUX
MONTRÉAL GATEWAY
TERMINALS PARTNERSHIP

305 Curatteau, Montréal
Quebec, Canada, H1L 6R6
Website: www.mtrtml.com
Phone : 514-257-3040
Fax: 514-254-4298



The United Kingdom remains Canada's biggest export market in Europe.

Le Royaume-Uni est encore le premier marché d'exportation du Canada en Europe.

Carrier alliances help to stabilize rates

Meanwhile, rates on the Atlantic have remained stable and demand for space on board transatlantic carriers has stayed constant due to the influence of the alliance system, according to one maritime observer.

Speaking to *Maritime Magazine*, Jesper Johansen, business development manager at Danish electronic freight quoting company Con-Linq, said that the cost of transporting a container across the Atlantic costs around US\$1,000 for 20 -foot container and around US\$1,850 for a 40-foot box from Europe to the North American east coast, including Montreal and Halifax.

“On average the costs are higher per container [on the Atlantic trades], and as the large shipping lines now cooperate in three large alliances, (which control and have a total market share of approximately 75% of the Atlantic trades) the rates have become more stable, and there are not the large fluctuations as we have seen in previous years,” explained Mr. Johansen.

Des alliances de transporteurs aident à stabiliser les taux

Les taux de fret sur l'Atlantique sont restés stables, et la demande de place à bord de navires transatlantiques est restée constante, du fait de l'influence du système d'alliances, selon un observateur des affaires maritimes.

En entrevue avec le *Maritime Magazine*, Jesper Johansen, responsable du développement commercial de l'entreprise danoise de devis électroniques de fret Con-Linq, a fait le point sur le coût du transport d'un conteneur sur l'Atlantique entre l'Europe et la côte est d'Amérique du Nord – y compris Montréal et Halifax : il en coûte environ 1 000 \$ US pour un conteneur de 20 pieds, et environ 1 850 \$ US pour un conteneur de 40 pieds.

«En moyenne, explique M. Johansen, les coûts sont plus élevés par conteneur [sur l'Atlantique]. Et comme les grandes compagnies maritimes coopèrent maintenant au sein de trois grandes alliances (qui détiennent une part de marché totale de quelque 75 % du trafic sur l'Atlantique), les taux sont devenus plus stables. Il n'y a plus les grandes fluctuations que nous avons connues dans les années passées.»

THE FIRST AND ONLY YEAR-ROUND LINER SERVICE BETWEEN EUROPE AND THE GREAT LAKES



CLEVELAND

ANTWERP



- Quick transit time
- Through bills of lading
- Onward connections using Spliethoff's European and Americas logistics network
- Line-supplied containers, project, heavy lift, steel, forest products and bulk
- Calling various Great Lakes ports, incl. Valleyfield and Ramey's Bend

CLEVELANDEUROPE EXPRESS
OPERATED BY  **spliethoff**

EXPAND

Staging, Berthing



- New berth to be expanded 2020 – 240 Metres
- New staging area: 32,500 m² / 2018, and 19,500 m² / 2019

VALPORT
MARITIME SERVICES

Port of
Valleyfield



valport.ca portvalleyfield.com

NDING

age, Knowledge



- Transport Canada ISPS Certified
- Crating & packaging - CWPCP Certified
- Bar coding, digital documentation & inventory control
- Cargo marshalling & consolidation site
- Receiving, security and inspection – truck, rail, & sea
- Independent, experienced & reliable labour force
- Direct access to CN, CP on site
- Access Auto Route 30 & Hwy 401, 40, 20



Adam Scotti

Visiting the Port of Montreal last July were from left to right: Jim Carr, Minister of International Trade Diversification, Sylvie Vachon, President and CEO of the Port of Montreal, Justin Trudeau, Prime Minister of Canada, Donald Tusk, President of the European Council, and Cecilia Malmström, European Commissioner for Trade.

Visitant le Port de Montréal en juillet dernier: de gauche à droite, Jim Carr, ministre de la Diversification du commerce international, Sylvie Vachon, présidente-directrice générale du Port de Montréal, Justin Trudeau, Premier ministre du Canada, Donald Tusk, président du Conseil européen, et Cecilia Malmström, commissaire européenne au Commerce.

According to Antwerp Port, the leading European gateway for Canadian container cargo, both the imports and exports of containerized cargos have remained remarkably stable for the last five years. In 2014 Canadian imports from Antwerp totalled 151,344TEU with exports at 195,493TEU. By 2018 im-

Selon l'Administration portuaire d'Anvers, premier port européen pour les conteneurs canadiens, tant les importations que les exportations de marchandises conteneurisées ont été remarquablement stables depuis cinq ans. En 2014, les importations canadiennes en provenance d'Anvers s'élevaient à 151 344 EVP, et les exportations dans l'autre sens, à 195 493

**SERVICE SUR MESURE
TAILORED SERVICE**

Des installations flexibles, des manutentionnaires compétents pour des opérations portuaires performantes

Flexible facilities and skilled workforce for efficient port operations

PORT  TROIS-RIVIÈRES

EVP. En 2018, les importations en étaient à 154 238 EVP, alors que les exportations avaient baissé légèrement, à 182 183 EVP.

La stabilité relative du trafic transatlantique est le résultat du système d'alliances. Il y a aujourd'hui seulement trois grands groupes de transporteurs de conteneurs, dont 2M, qui regroupe MSC et Maersk et bénéficie d'un accord de partage de navires avec Hyundai Merchant Marine, de Corée.

Ocean Alliance est le plus grand regroupement, avec 323 navires et une capacité totale de 3,5 millions d'EVP, contre 223 navires et 2,4 millions d'EVP pour 2M. Ocean Alliance comprend le groupe COSCO, qui lui-même comprend OOCL de Hong Kong, CMA CGM et Evergreen.

La troisième alliance s'appelle THE Alliance. Elle réunit Hapag Lloyd, Yang Ming et le groupe Ocean Network Express (ONE) comprenant trois transporteurs japonais: K Line, MOL et NYK. Elle compte 241 navires et 3,3 millions d'EVP.

Ces consortiums sont autorisés en vertu d'une entente avec l'UE et d'autres organismes de réglementation. Cependant, la réglementation de la Commission européenne (CE) sur les consortiums expirera le 25 avril prochain. De nombreux expéditeurs pressent la CE de ne pas la renouveler, jugeant qu'elle est anticoncurrentielle.

La Direction générale de la concurrence de la CE est en voie de réviser les règles d'exemption. Les expéditeurs interviewés par le Forum international des transports (FIT), lié à l'Organisation de coopération et de développement économiques, se sont plaints de ce que le système d'alliances n'a

ports stood at 154,238TEU and exports had declined a little to 182,183TEU.

Relative stability in the trades across the Atlantic have been achieved through the implementation of the alliance system with just three major container line groupings, including 2M, which has MSC and Maersk Line as members with a vessel sharing deal agreed with Korean operator Hyundai Merchant Marine.

Ocean Alliance is the largest grouping consisting of 323 ships of 3.5 million TEU capacity compared to 223 ships totalling 2.4 million TEU capacity for 2M. Ocean includes COSCO Group, which incorporates Hong Kong company OOCL, CMA CGM and Evergreen.

The third alliance is called THE Alliance with Hapag Lloyd, Yang Ming and the Ocean Network Express (ONE) group of three Japanese carriers, K Line, MOL and NYK, with 241 ships of 3.3 million TEU.

These consortia are allowed under an agreement with the EU and other regulatory authorities, however the European Commission (EC) regulation governing the rules on consortia is due to expire on 25 April next year and many shippers are urging the commission not to renew the regulation as shippers believe it is anti-competitive.

A large container ship is shown sailing on the ocean. The ship is densely packed with shipping containers. Several annotations point to specific features of the ship:

- A circular icon with a clock and arrow points to the text "AVERAGE DWELL TIME OF < 48 HOURS".
- A line points from the text "13 WEEKLY GLOBAL SERVICES" to the upper deck area of the ship.
- A line points from the text "ULTRA VESSEL SIZE +10,000 TEUs" to the stern of the ship.

WE'VE GOT YOUR NUMBER.

The Port of Halifax is the data driven port you've been waiting for.
Let us help you improve customer satisfaction, reduce inventory level, and increase cash flow.

PortofHalifax.ca

Port of Halifax

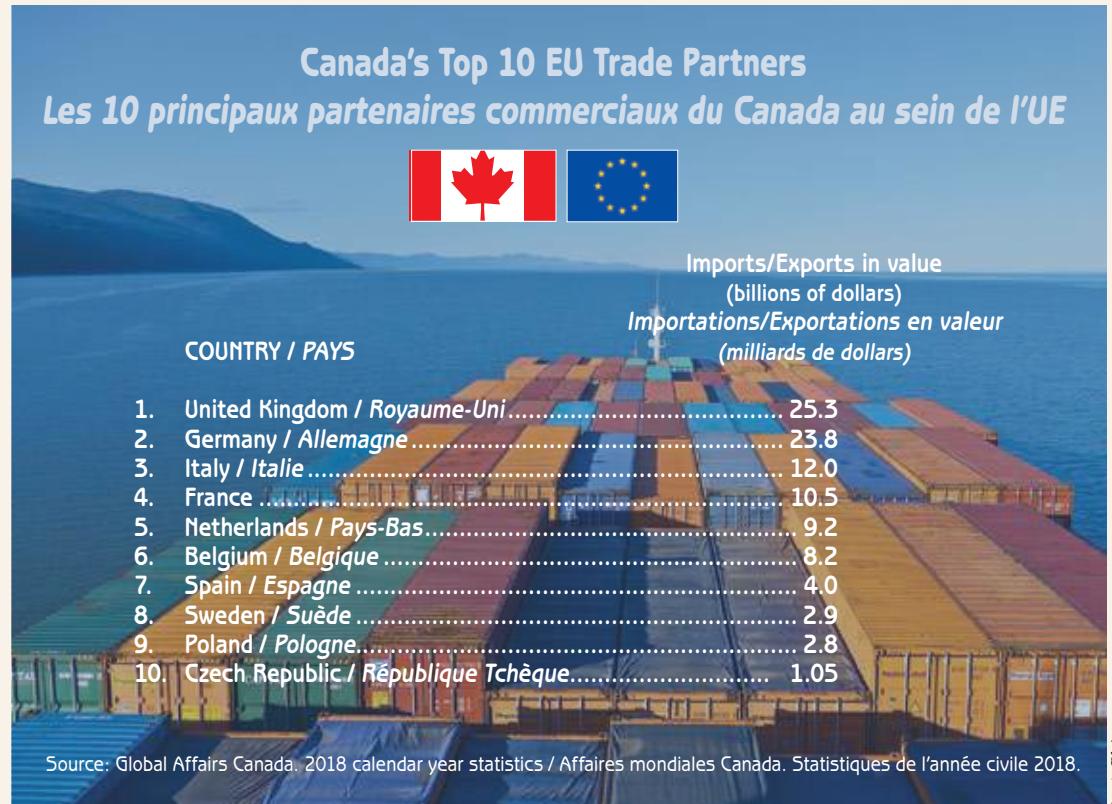
The EC's Competition Directorate is currently reviewing the exemption rules and shippers interviewed by the International Transport Forum (ITF), which is linked to the Organisation of Economic Co-operation and Development, complained that the alliance system had not seen any benefits for the customers of the container lines.

According to the ITF report, alliances have allowed carriers to acquire and operate mega-ships, reducing unit costs, leading to overcapacity in the industry.

Furthermore, the report said, "Alliances have also made the maritime transport offer more uniform and limited the possibilities of carriers to differentiate themselves. Alliances have contributed to lower service frequencies, fewer direct port-to-port connections, declining schedule reliability and longer waiting times. This has increased total transport times and delivery uncertainty for various shippers, leading to higher inventory and buffer costs."

Some 80% of the world's container shipping capacity is covered by the global alliances, though the alliance system operates mainly in the east/west trades and therefore covers 95% of these routes.

In conclusion the ITF reported, "the EC should carefully consider allowing the EU Consortia Block Exemption Regulation to expire in April 2020, as currently scheduled, rather than extending it. A repeal of block exemptions is unlikely to result in the termination of current and future alliances, as these could still be authorised under competition law on a case by case basis." **M**



Louis Rheaume

apporté aucun avantage aux clients des lignes de transport par conteneur.

Selon le rapport du FIT, les alliances ont permis aux transporteurs d'acquérir et d'exploiter des méganavires, réduisant les coûts unitaires et aboutissant à une surcapacité dans l'industrie.

Le rapport affirme aussi que les alliances ont unifor-misé l'offre et limité les possibilités pour les transporteurs de se différencier entre eux. Les alliances ont contribué à réduire les fréquences de desserte, les liens directs de port à port et la fiabilité des horaires, et elles ont allongé les délais d'attente. Le tout a augmenté le temps de transport total et l'incertitude des livraisons pour divers expéditeurs, ce qui a mené à une augmentation des coûts de stockage.

Les alliances mondiales représentent quelque 80 % de la capacité mondiale de transport maritime de conteneurs. Cependant, le système d'alliances vise principalement les routes est-ouest; sur ces routes, il représente 95 % de la capacité.

En conclusion, le rapport du FIT recommande que la CE étudie soigneusement l'éventualité de laisser le règlement d'exemption en faveur des consortiums expirer en avril 2020, comme cela est prévu actuellement, plutôt que de le reconduire. Une abrogation des exemptions par catégorie ne mènerait sans doute pas à la fin des alliances actuelles ou futures, puisque celles-ci pourraient encore être autorisées en vertu du droit de la concurrence, au cas par cas. **M**

NAVTECH[®]

NAVAL ARCHITECTURE NAVALE

105, Côte de la Montagne, bur. 701 tél. 418 694.0534 1 877 694.0543
Québec, QC G1K 4E4 fax. 418 694.2259 web. navtech.ca info@navtech.ca



Canada's Agri-food exports: ports responding to changing demands

Exportations agroalimentaires canadiennes: les ports s'adaptent à des besoins changeants

Julie Gedeon

Canola Council of Canada /
Conseil canadien du canola

Canola plantings have been reduced mainly due to China's ban on Canadian canola seed exports.

Les ensements de canola ont été réduits, principalement en raison de l'interdiction des graines de canola canadiennes décrétée par la Chine.

Les exportations agricoles du Canada se maintiennent bien, malgré des fluctuations de la demande, une concurrence accrue et des guerres des tarifs douaniers qui ont entraîné l'arrêt de certaines expéditions.

«Dans les sept premiers mois de cette année, nous avons enregistré une hausse d'environ 1 % pour les produits agricoles, le poisson et les produits alimentaires, et nous prévoyons que cela restera stable sauf imprévu, dit Ross Prusakowski, économiste principal à Exportation et développement Canada. Pour les produits de culture, l'augmentation globale des exportations est d'environ 9 %, malgré une chute des prix et de la production dans de grandes catégories, comme le blé.»

Une partie des perturbations du commerce favorise les ports des Grands Lacs et du Saint-Laurent. «À Thunder Bay, les expéditions de canola ont augmenté de 80 %, les producteurs ayant travaillé très fort à trouver de nouveaux marchés pour le canola refusé par la Chine», dit Bruce Burrows, président de la Chambre de commerce maritime.

Pariant sur des récoltes plus importantes d'année en année et fonctionnant actuellement à pleine capacité ou presque, plusieurs ports sont en mode expansion, y compris Montréal et les ports récemment regroupés de Hamilton et Oshawa.

Les récoltes américaines plus fortes de blé, de maïs et de lentilles ont fait baisser les expéditions aux États-Unis par

Canada's agricultural exports are holding up well, despite fluctuating demand, greater competition, and tariff wars that have put a halt to certain shipments.

“For the first seven months of this year, we saw about one-per-cent growth in farm, fish and food products, and expect that to remain steady barring unforeseen circumstances,” says Ross Prusakowski, a senior economist at Export Development Canada. “For crops specifically, we’re seeing an overall increase in exports of about nine per cent, despite a drop in the prices and production of major categories, such as wheat.”

Some of the trade disruptions are favouring the Great Lakes and St. Lawrence ports. “Thunder Bay has seen its canola shipments increase by 80 per cent as producers have really worked hard to find new markets for the canola refused by China,” says Bruce Burrows, President of the Chamber of Marine Commerce.

Betting on year-over-year larger harvests and current near or full capacity, several ports are actively expanding, including Montreal and the newly combined Port of Hamilton and Oshawa.

Larger American yields of wheat, corn and lentils have decreased shipments to the United States from

THE GREAT LAKES & ST. LAWRENCE
SEAWAY SYSTEM



HWY/AUT

H₂O

**SAVE
TIME &**

**SAVE
MONEY**



DIRECT ACCESS
INTO ALL OF NORTH
AMERICA



TRADING IN
OVER 50 GLOBAL
MARKETS



BULK, BREAK BULK,
LIQUID &
SPECIAL CARGO



SEAMLESS SUPPLY
CHAIN WITH A
CONNECTED NETWORK

**SIMPLE.
COMPETITIVE.
CONNECTED.**

EUROPE
TO
U.S. MID-WEST

5+ DAYS
FASTER

U.S. MID-WEST
TO
NORTH AFRICA

SHIP WITH US TODAY

CALL HWY H₂O 1-905-641-0309

LET'S CONNECT:

HWYH20@SEAWAY.CA

@HWYH20

WWW.HWYH20.COM



CMC/CCM

Bruce Burrows, President, Chamber of Marine Commerce, says some trade disruptions have favoured Great Lakes/St. Lawrence ports.

Selon Bruce Burrows, président de la Chambre de commerce maritime, certaines perturbations du commerce ont favorisé les ports des Grands Lacs et du Saint-Laurent.

rapport à l'année passée, quand il y avait eu une sécheresse. «Il pourrait y avoir une certaine remontée par suite des récoltes décevantes le long du bassin du Mississippi en raison d'inondations printanières», précise M. Prusakowski.

Selon les prévisions, les exportations d'avoine aux États-Unis augmenteront de 23 % pour la présente campagne agricole, par suite d'une baisse de la production américaine. Une bonne part de l'augmentation de 15 % de la production d'orge partira aussi aux États-Unis.

Après avoir atteint un prix record de 236 \$ la tonne l'an dernier, le seigle devrait encore se situer entre 210 \$ et 240 \$ la tonne, ce qui compensera la baisse de valeur des autres récoltes.

La production de soja était en baisse de 10 % jusqu'à la mi-septembre, selon Statistique Canada. Le niveau des réserves et la production accrue de concurrents étrangers ont fait baisser la demande et les prix.

«Pour ne rien arranger, la Chine, qui importe 60 % de la production mondiale de soja, a imposé un tarif douanier sur le soja américain jusqu'à la mi-septembre, fait remarquer M. Burrows. Il sera intéressant de voir ce qui arrivera maintenant que la Chine a supprimé ce tarif.»

La production de canola en Russie et en Ukraine a plus que doublé depuis quatre ans, alimentant le marché mondial et faisant baisser le prix. Il était de 435 \$ la tonne pour la campagne 2017-2018, et d'environ 400 \$ cet automne. «En conséquence, les ensements de canola ont été réduits d'environ 8 % au Canada», indique M. Prusakowski.

Autre complication, la Chine a refusé pendant des mois d'accepter du canola non écrasé du Canada. «Il y a une incertitude inédite pour notre industrie en raison de la décision du gouvernement chinois d'interdire nos exportations de graines de canola, dit Brian Innes, vice-président, Affaires publiques du Conseil canadien du canola. Nous pouvons confirmer qu'il y a eu récemment des ventes de petites quantités à la Chine,

last year when drought was a factor. "There might be some uptick due to the weaker crops expected along the Mississippi Basin due to spring flooding," Mr. Prusakowski adds.

Oat exports to the U.S. are projected to increase by 23 per cent this crop year because of a drop in U.S. production. Much of the 15-per-cent increase in barley production will also head to the States.

After hitting a record \$236 a tonne last year, rye is again projected to range between \$210 and \$240 per tonne, offsetting the loss in value of other crops.

Soybean production dropped 10 per cent by mid-September, according to Statistics Canada. Carryover stock and increased production by foreign competitors have lowered demand and pricing.

"It certainly didn't help that China which imports 60 per cent of the world's soybeans had a tariff on U.S. soybeans until mid-September," Mr. Burrows notes. "It will be interesting to see what happens now that China has lifted that tariff."

A more than doubling of canola production from Russia and Ukraine over the past four years is pushing into the global market and driving down the price from \$435 per tonne for the previous 2017-2018 crop year to about \$400 as of this fall. "Canola plantings have been reduced by about eight per cent in Canada in response," Mr. Prusakowski says.

Matters aren't helped by China's refusal for months to accept uncrushed canola from Canada.

"There's unprecedented uncertainty facing our industry because of the action taken by the Chinese government to ban our canola seed exports," says Brian Innes, vice-president of public affairs at the Canola Council of Canada. "We can confirm that there have been recent sales in small amounts to China, but that



EDC

Ross Prusakowski, Senior economist at Export Development Canada sees overall increase in agricultural exports.

Ross Prusakowski, économiste principal à Exportation et développement Canada, entrevient une augmentation globale des exportations agricoles.



CSL bulk carrier picks up grain at the Port of Thunder Bay.

Un vraquier de CSL est chargé de céréales au port de Thunder Bay.

the fact that our two largest exporters remain banned means that there's just a ray of hope in a sea of uncertainty."

Mr. Burrows adds: "We need to keep in mind though that demand might have nevertheless been soft for the canola used as feed because of the devastating African swine flu decimating China's pork livestock."

Canola being diverted to Europe

Some of that canola is being diverted to Europe where the crop is at a 13-year low because of drought and pests. Such new destinations are good news for the Port of Thunder Bay. "Any kind of disruption in trade patterns tends to help us, because people don't tend to change supply networks on a whim," Tim Heney, the port's CEO, says. "Once they do, however, there's good chance of us retaining that business."

Overall grain shipments at the Port of Thunder Bay were up by nine per cent at the end of August. "If all goes well, we could see 8 million tonnes of grain shipped rather than the 7.5 million that has been typical for the past six years," Mr. Heney says.

mais le fait que nos deux plus grands exportateurs restent interdits signifie qu'il y a seulement un rayon d'espérance dans une mer d'incertitude.»

«Nous devons toutefois nous rappeler, ajoute M. Burrows, que la demande aurait peut-être été faible de toute façon pour le canola utilisé comme aliment, à cause de la grippe porcine africaine qui a décimé le cheptel de porcs chinois.»

Le canola détourné vers l'Europe

Une partie du canola est redirigé vers l'Europe, où la récolte est à son plus bas niveau en 13 ans par suite de sécheresses et d'infestations de ravageurs. Les nouvelles destinations sont une bonne nouvelle pour le Port de Thunder Bay. «Toute perturbation dans les flux commerciaux a tendance à nous aider, parce que les acheteurs ne changent pas volontiers de réseau d'approvisionnement. Quand ils le font, affirme le PDG du Port Tim Heney, il y a une bonne chance que nous conservions leur clientèle.»

Les expéditions de céréales par le Port de Thunder Bay étaient au total en hausse de 9 % à la fin d'août. «Si tout va bien, dit M. Heney, nous pourrions arriver à 8 millions de tonnes de céréales expédiées, au lieu des 7,5 millions qui étaient la norme ces six dernières années.»

Ailleurs, d'autres récoltes compensent les pertes. La nouvelle Administration portuaire Hamilton-Oshawa bénéficie d'une forte augmentation de la capacité de manutention de céréales grâce aux 200 millions de dollars investis au cours de la dernière décennie pour deux nouvelles installations agroalimentaires et l'agrandissement d'une autre à Hamilton.

«Il y a dix ans, 74 % de notre volume était lié à la sidérurgie, et 8 %, à l'agriculture», indique Ian Hamilton, devenu président-directeur général des deux ports à la suite de leur fusion à la mi-juin. «L'an dernier, la production d'acier faisait 54 % de notre volume, et l'agriculture, 30 %, pour un volume total semblable de 11,5 millions de tonnes.»

Les ports fusionnés se trouvent de part et d'autre de la région Grand Toronto-Hamilton, qui vient de devancer la région de Chicago à titre de quatrième économie d'Amérique du Nord en importance. «Nous ferons la promotion d'un modèle de port régional pour trouver des possibilités permettant d'éviter le transport de biens par la route dans une des régions les plus congestionnées du continent», ajoute M. Hamilton.

Un nouveau terminal d'exportation de céréales sera ouvert en octobre au Port d'Oshawa, par QSL en partenariat avec Sollio Agriculture. «Il desservira aussi la région de Durham», précise M. Hamilton.

Le port de Hamilton peut compter sur 5,5 millions de dollars du Fonds national des corridors commerciaux de Transports Canada pour son projet de 16 millions de dollars d'expansion de son quai n° 10 pour l'exportation. «Le projet comprend le déplacement d'un client au quai n° 15 pour

Elsewhere, other crops are offsetting losses. At the newly merged Hamilton-Oshawa Port Authority, the \$200 million invested over the past decade in two new agri-food facilities and the expansion of a third in Hamilton has significantly increased grain capacity.

“A decade ago, 74 per cent of our volume was linked to steelmaking and eight per cent to agriculture,” notes Ian Hamilton, who became president and CEO of both ports upon their merger in mid-June. “Last year, steel production accounted for 54 per cent of our volume, while agriculture represented 30% for an overall similar 11.5 million tonnage.”

The merged ports bookend the Greater Toronto-Hamilton Area, which has just surpassed the Chicago region as the fourth largest economy in North America. “We’ll be promoting a regional port model to find opportunities to avoid products being transported by road across one of the most congested parts of the continent,” Mr. Hamilton adds.

A new export grain terminal is slated to be opened at the Oshawa port by QSL in partnership with Sollio Agriculture in October. “It will serve the Durham region well,” noted Mr. Hamilton.

Hamilton port is receiving \$5.5 million from Transport Canada’s National Trade Corridors Fund for its \$16 million Pier 10 Export Expansion project. “The project involves relocating a customer to Pier 15

ENVIRONMENTAL SPECIALISTS



URGENCE MARINE INC

Immediate response 24/7

Call : 514.640.3138



Providing planned maintenance & emergency environmental services for over 35 years!

- Fluid and solid waste disposal
- Oil spill clean-up
- Tank clean-up
- Ship engine room clean-up
- Ship de-icing
- Mooring / unmooring service
- Hose connection / disconnection
- Cargo hold cleaning & water disposal
- Supervision of cargo transfer
- Booming around ship
- Sea container cleaning
- Transport by barge or truck
- Container rental
- Crane service



www.urgencemarine.com

Montreal (Quebec) Canada



WE KNOW WHAT POWERS YOU.

Sterling Fuels provides a full range of fuels and ExxonMobil lubricants, all of which meet the strictest industry standards. Just like the service we offer, whether by water, land or truck.

WINDSOR | SARNIA | HAMILTON | STERLINGFUELS.CA

▼
3665 Russell St. Windsor, Ontario N9C 1E9 Tel: 519 253 4694 Email: info@sterlingfuels.ca

faire place à la construction d'un entrepôt pour la compagnie sucrière Sucro Can et permettre de doubler la taille de la minoterie de Parry & Heimbecker, indique M. Hamilton. Nous approfondirons aussi un quai pour ajouter un poste, ce qui réduira sensiblement les 120 jours de retard de navires que nous avons malheureusement connus l'an dernier.»

Par ailleurs, le Port de Montréal se dirige vers une nouvelle année record dans tous les secteurs. Les expéditions de produits céréaliers conteneurisés continuent d'augmenter d'année en année. «Nous expédions maintenant quelque 850 000 tonnes par année», confirme Tony Boemi, vice-président du port, Croissance et Développement.

Au total, les conteneurs ont atteint un record de 1,7 million d'unités en 2018, ce qui est une des raisons pour lesquelles le Port tient à entamer l'expansion à Contrecoeur qu'il planifie depuis des années. La Banque de l'infrastructure du Canada a annoncé à la mi-août être disposée à travailler avec le Port au projet qui pourrait coûter jusqu'à 950 millions de dollars.

«Si tout va bien, dit M. Boemi, nous commencerons la construction à l'automne 2020, et ce ne sera pas trop tôt. De fait, il commence à y avoir urgence, parce que nous manquons de place.»

Des produits agroalimentaires expédiés en conteneurs

La première phase aurait une capacité de 1,1 million d'EVP par année. Selon M. Boemi, un nombre croissant de clients adoptent la conteneurisation pour expédier leurs produits biologiques ou sans OGM tels que lentilles, pois secs, blé et malt.

Contrecoeur est bien située. «CN s'y trouve déjà, et peut fournir un service ferroviaire à destination et en provenance du Midwest américain, explique M. Boemi. Il y a aussi l'autoroute 30 toute proche, qui donne un accès rapide aussi bien au Nord-Est américain qu'à l'Ontario.»

M. Boemi estime que la conteneurisation transforme la dynamique des chaînes d'approvisionnement: «La conteneurisation permet aux expéditeurs de commander des quantités moindres d'un produit, de le faire plus fréquemment, d'avoir une plus grande assurance de la préservation de la qualité pendant le transport et de suivre le cheminement de chaque conteneur.»



so that we have room to build a warehouse facility for the Sucro Can sugar company, and double the size of Parry & Heimbecker's flour mill," Mr. Hamilton says. "We'll also be deepening a dock to add a berth, which will significantly reduce the 120 days of vessel delays that we unfortunately experienced last year."

Meanwhile, the Port of Montréal is headed for another record year in all sectors. Shipments of containerized grain products continues to rise year over year. "We're now shipping about 850,000 tonnes annually," confirmed Tony Boemi, the port's VP for Growth and Development.

Overall containerization hit a record 1.7 million units in 2018, which is one of the reasons the port is eager to start the Contrecoeur expansion that it has been planning for years. Canada Infrastructure Bank announced

in mid-August its willingness to work with the port on the project estimated to cost up to \$950 million.

"If all goes well, we'll begin construction in the fall of 2020, which is none too soon," Mr. Boemi says. "In fact, it's becoming urgent, as we're running out of space."

Agri-food products shipped in containers

The first phase could be handling 1.1 million TEUs annually. Mr. Boemi says an increasing number of customers are turning to containerization to ship their high-quality organic or non-GMO lentils, dried peas, wheat, malt and other crops.

Contrecoeur is well situated. "CN is already there to provide rail service to and from the U.S. Midwest," Mr. Boemi explains. "It's also close to Highway 30, which would give us much quicker access to both the U.S. Northeast and Ontario."

Mr. Boemi says containerization is changing the dynamics of supply chains. "Containerization allows shippers to order less of a commodity more often, have greater assurance that its quality will be maintained during the shipment, and track each container's whereabouts," Mr. Boemi says.

"Montreal has taken a hit by China's decision to refuse Quebec's pork exports. "We usually ship

about 200 reefers a month but that's been slashed in half," Mr. Boemi says. "And producers don't see anything changing on that front until after the U.S. elections."

Other than China, Asian markets remain strong. "About 25 per cent of shipments now head to India and other Asian destinations as a result of carriers reassessing their cargo routes," Boemi says. "It's interesting that some of my peers used to say that the days were numbered for the Port of Montreal because it can't welcome mega-vessels, but the exact opposite is true with shippers readily making transshipments."

Montreal is currently the only container port on the St. Lawrence, but that will change once the Port of Quebec creates Laurentia, its deep-water container terminal. The Quebec Port Authority signed a long-term commercial agreement this past May with the Hutchison Ports network and CN Rail to finance the \$775-million project as a joint investment.

"I don't see it as major competition for Montreal, but rather ports such as Newark where there are congestion and dredging issues," Mr. Burrows says. "It may also lead to new routes between Eastern Canada and Western China where there's been significant manufacturing expansion, which is why the Quebec Port Authority hired the individual (Don Krusel) who helped to establish Prince Rupert as a port conduit between China and the rail network extending to Chicago."

The Laurentia partnership would increase Hutchison's network to 52 ports worldwide. It currently handles 85 million TEUs yearly, about 11 per cent of global containerized trade.

"I don't see a lot of this new capacity being filled with agricultural products," Mr. Burrows says, "but some is possible once the ships arrive here with other imports." 

Montréal a souffert de la décision de la Chine de refuser les exportations de porcs du Québec. «Nous expédions habituellement environ 200 conteneurs frigorifiques, mais c'est maintenant la moitié, dit M. Boemi. Et les producteurs n'attendent pas de changement avant les élections américaines.»

Outre la Chine, les marchés asiatiques restent solides. «Environ 25 % de nos expéditions partent maintenant vers l'Inde et d'autres destinations en Asie, du fait que les transporteurs ont reconstruit leurs routes, indique M. Boemi. Il est intéressant de voir que certains de mes collègues prédisaient un sombre avenir pour le Port de Montréal parce qu'il ne peut pas accueillir de méganavires, mais que c'est exactement le contraire qui se produit: les expéditeurs font volontiers des transbordements.»

Montréal est actuellement le seul port de conteneurs sur le Saint-Laurent, mais ce ne sera plus le cas quand le Port de Québec aura Laurentia, son terminal à conteneurs en eau profonde. L'Administration portuaire de Québec a signé en mai dernier un accord commercial à long terme avec le réseau Hutchison Ports et CN Rail pour financer le projet de 775 millions de dollars à titre d'investissement commun.

«Je n'y vois pas un grand concurrent pour Montréal, mais plutôt pour des ports comme Newark, où il y a des problèmes de congestion et de dragage, dit M. Burrows. Il pourrait d'ailleurs mener à la création de nouvelles routes entre l'est du Canada et l'ouest de la Chine, où il y a une grande expansion du secteur manufacturier. C'est pourquoi l'Administration a engagé la personne (Don Krusel) qui a aidé à faire de Prince Rupert un port-relais entre la Chine et le réseau ferroviaire allant jusqu'à Chicago.»

Le partenariat Laurentia s'ajoutera au réseau Hutchison, qui comptera alors 52 ports à l'échelle mondiale. Il manutentionne aujourd'hui 85 millions d' EVP par année, soit environ 11 % du trafic mondial de conteneurs.

«Je ne pense pas qu'une grande partie de cette nouvelle capacité servirait à des produits agricoles, affirme M. Burrows. Mais il pourrait y en avoir une certaine part, une fois que les navires arriveront ici avec d'autres importations.» 

Dimensional project cargo gateway for Western Canada

**PORT
OF THUNDER BAY**

THE SUPERIOR WAY WEST

Furthest inland port in Canada

Largest Export Port on the Great Lakes—

St. Lawrence Seaway System

Backhaul Cargo Available



www.portofthunderbay.ca

Canada

JOURNAL

Ottawa finance la conception d'un pétrolier «ami des baleines»

Le gouvernement canadien a annoncé qu'il fournirait des fonds substantiels pour la conception d'un pétrolier alimenté au GNL qui serait jusqu'à 90 % plus silencieux que les pétroliers traditionnels. L'initiative *Quiet Vessel* vise à protéger les espèces de baleines en voie de disparition.

Le gouvernement du Canada s'engage à verser jusqu'à 30 millions de dollars pour soutenir le développement du premier pétrolier silencieux à faibles émissions au monde, en travaillant à conclure une entente de principe avec la société Teekay Shipping (Canada) Ltée, de Vancouver. La collaboration avec Teekay offre un accès à l'expertise et aux capitaux du secteur privé en vue de déployer de nouvelles

technologies applicables aux pétroliers silencieux à faibles émissions servant au transport de brut qui naviguent dans les eaux canadiennes.

Servant au transport de brut, ces pétroliers silencieux à faibles émissions de calibre mondial seront équipés des dernières technologies silencieuses éprouvées et seront alimentés au gaz naturel liquéfié canadien. Afin de réduire les émissions et d'obtenir les meilleurs résultats pour le milieu marin, des objectifs de conception précis ont été fixés pour les navires, c'est-à-dire une réduction des émissions de gaz à effet de serre de 20 % et une réduction du bruit pouvant atteindre 90 % par rapport aux niveaux émis par les pétroliers

Ottawa funding design of 'whale-friendly' tanker

The Canadian government recently announced it will provide substantial funding for the design of an LNG-fueled tanker that will be up to 90% quieter than traditional tankers. The Quiet Vessel initiative is aimed at protecting endangered whale species. Underwater vessel noise can reduce the ability of whales to find prey and communicate with each other while also creating stress.

The federal government will invest up to \$30 million to support the development of the world's first low-noise and low-emissions tanker, wor-

king toward an Agreement in Principle with Vancouver-based Teekay Shipping (Canada) Ltd. Working with Teekay provides access to private sector expertise and capital to deploy new technologies on low-emission and low-noise crude oil tankers operating in Canadian waters.

This world-leading low-emission and low-noise crude oil tanker will be equipped with the latest proven quiet technologies and powered by Canadian liquefied natural gas. To limit emissions and ensure the best outcome for marine life, the vessel

Teekay Shipping to help elaborate a 'Quiet Vessel' for protecting endangered species.

Teekay Shipping aidera à mettre au point un «navire silencieux» pour protéger les espèces menacées.

will have specific design targets to reduce greenhouse gas emissions by 20 per cent and reduce noise by up to 90 per cent, compared to conventional tankers, Transport Canada indicated.

"Our Government takes the protection of endangered marine species very seriously. This initiative is a unique opportunity to advance low noise technology in a deep sea

commercial fleet, and a key component of the long term plan to mitigate the impacts of shipping on the Southern Resident killer whale," said Transport Minister Marc Garneau. "This is an important step for Canada's plan to decrease overall noise in the region as findings are evaluated, shared broadly and applied to other vessels."



réguliers, selon Transports Canada.

«Notre gouvernement prend très au sérieux la protection des espèces marines en voie de disparition. Cette initiative offre une occasion unique de faire progresser la technologie silencieuse au sein d'une flotte de navires commerciaux d'eau profonde, et elle constitue un élément clé du plan à long terme visant

à atténuer les répercussions des transports maritimes sur l'épauleur résident du Sud», affirmait le ministre des Transports, Marc Garneau. «Il s'agit d'un accomplissement important en ce qui a trait à l'objectif du Canada de réduire le bruit global dans la région, car les résultats sont évalués, largement partagés et appliqués à d'autres types de navires.»



Environmental concerns drive CMA CGM to shun NSR route

Rodolphe Saadé, Chairman and CEO of France's CMA CGM Group, recently announced its fleet will not use the Arctic's Northern Sea Route to ship goods between Europe and Asia, citing environmental concerns. The Marseille-based carrier is the world's fourth largest container shipping company.

Mr. Saadé made the announcement, along with also indicating that CMA CGM will give priority to liquefied natural gas to power its future ships, during a visit in late August by representatives of the shipping industry at the Elysée Palace with French President Emmanuel Macron.

CMA CGM renonce à la route maritime du Nord par souci écologique

Le groupe français CMA CGM n'empruntera pas la route maritime du Nord (RMN) passant par l'océan Arctique. C'est ce qu'a déclaré récemment son PDG Rodolphe Saadé, évoquant des soucis pour l'environnement. Le groupe basé à Marseille est la quatrième plus grande société mondiale de transport par conteneurs.

M. Saadé a aussi indiqué que CMA CGM privilégiera le gaz naturel liquéfié (GNL) comme carburant pour ses futurs navires. Il a fait ces annonces à la fin d'août lors d'une rencontre de représentants du secteur maritime avec le président français Emmanuel Macron au palais de l'Élysée.



CMA CGM

French carrier CMA CGM assuming a vanguard role in Green Shipping.

L'armateur français CMA CGM se situe à l'avant-plan de la navigation écologique.

Voulant éviter d'accroître les menaces pesant sur le fragile environnement arctique, M. Saadé a affirmé qu'aucun des 500 navires du Groupe CMA CGM ne passerait par la RMN le long de la Sibérie. Cette route est praticable par suite des changements climatiques.

«Avec cette décision, CMA CGM fait le choix résolu de la protection de l'environnement et de la biodiversité mondiale malgré l'avantage concurrentiel que cette route représenterait pour les compagnies maritimes», a dit M. Saadé dans une déclaration.

Selon Frédéric Lasserre, spécialiste des transports maritimes dans l'Arctique de l'Université Laval à Québec, les retombées sur le plan des relations publiques surpassent largement les pertes potentielles sur le marché de la RMN.

D'autres transporteurs de pointe, comme Maersk et COSCO, ont effectué des voyages par la RMN.

CMA CGM fait grand cas de sa décision d'utiliser le GNL pour ses navires d'une capacité de 23 000 conteneurs. Elle indique qu'il a fallu sept ans pour y arriver, en collaborant avec des chantiers navals, des fournisseurs, des grandes entreprises, des PME et des

laboratoires de recherche. Le premier navire de sa flotte GNL de 9 porte-conteneurs sera livré dès 2020. D'ici 2022, le groupe disposera de 20 navires GNL.

Pendant la rencontre avec le président français, M. Saadé lui a aussi présenté la Charte SAILS (Sustainable Actions for Innovative and Low-impact Shipping), formalisée à l'initiative du ministère français de la Transition écologique et solidaire. Par cette charte, les 10 compagnies maritimes françaises signataires, toutes membres de l'organisation Armateurs de France, s'engagent à mettre en œuvre des actions précises pour la diminution des émissions de polluants atmosphériques et de gaz à effet de serre, la protection des cétacés, l'optimisation de la performance énergétique des navires et le renforcement des liens avec le secteur scientifique.

CMA CGM s'est engagé dans la transition énergétique de l'industrie, affirmant innover sans cesse afin d'équiper sa flotte des technologies les plus écoresponsables. Entre 2005 et 2015, le Groupe a réduit de 50 % ses émissions de CO₂ par conteneur transporté, et il vise à les réduire de 30 % de plus d'ici 2025.



To avoid posing a greater threat to this fragile environment, Mr. Saadé said that none of the CMA CGM Group's 500 vessels will use the Northern Sea Route along Siberia, which is open due to climate change.

“With this decision, CMA CGM makes the resolute choice to protect the environment and the planet's biodiversity despite the major competitive advantage this route represents for shipping companies,” he said in a statement.

“The expected public relations effect is considered to be worth much more than the potentially lost market along the NSR,” commented Frédéric Lasserre an Arctic shipping expert at the Université Laval, Québec.

Other leading carriers such as Maersk and COSCO, have conducted voyages along the NSR.

CMA CGM touted its decision to use LNG power in its ultra-large ships that carry up to 23,000 containers. According to the company, this choice took seven years of development in collaboration with shipyards, suppliers, large groups, SMEs and research laboratories. The first ship in this fleet of nine container vessels

will be delivered as early as 2020. By 2022, the Group will have 20 LNG-powered vessels in its fleet.

During the meeting, Mr. Saadé also delivered to the President of France, on behalf of the maritime industry, the SAILS (Sustainable Actions for Innovative and Low-impact Shipping) Charter, formalized on the initiative of the Ministry for the Ecological and Inclusive Transition. Through this charter, the ten French signatory shipping companies, all members of Armateurs de France, commit to implementing specific actions in the reduction of emissions of air pollutants and greenhouse gases, whale protection, vessel energy optimization and performance, and strengthening of relations with the scientific community.

Committed to the industry's energy transformation, CMA CGM said it is continuously innovating in order to equip its fleet with the most environmentally-friendly technology. Between 2005 and 2015, the Group has already reduced its CO₂ emissions per container transported by 50% and has a target to further reduce these emissions by a further 30% by 2025. 

L'automatisation décimerait les emplois aux terminaux maritimes de la Colombie-Britannique

Vancouver (Colombie-Britannique) — L'automatisation fera disparaître des milliers de bons emplois dans les terminaux maritimes de la Colombie-Britannique, selon de récentes prévisions économiques. Elle drainera ainsi des centaines de millions de dol-

lars par année de l'économie provinciale.

«Comme dans de nombreux autres secteurs, l'automatisation transforme l'industrie maritime dans le monde entier, y éliminant jusqu'à 90 % de l'emploi», dit Rob Ashton, président du Syndicat interna-

Automation implies big job losses at BC marine terminals

Vancouver, BC — Automation will kill thousands of good jobs at marine terminal operations in British Columbia, draining hundreds of millions of dollars from the provincial economy annually, according to a new economic forecast.

“Like many other sectors, automation is sweeping the marine industry world-wide with steep declines in employment of up to 90%. It's only a matter of time before such automation happens here too,” said Rob Ashton, President of the International Longshore



Aerial view of the Port of Vancouver and several terminal operations.

Vue aérienne du port de Vancouver avec ses divers terminaux.

VFPA

and Warehouse Union – Canada, which commissioned the study.

The study found that automation is likely to eliminate more than 9200 marine terminal jobs across BC taking into account new employment automation may create. The provincial economy stands to take a material hit from income lost in excess of \$600 million annually, with tax revenues declining more than \$100 million a year.

“Disruption on this scale will be felt by the provincial economy and will have an acute effect in some local communities, particularly those that rely on this industry for good jobs and the economic benefits they bring locally,” said John O’Grady, founding partner of PRISM Economics and Analysis which conducted the forecast.

The study forecasts that 11% of middle-income employment (\$70,000+ per year) and 23% of high-income employment (\$100,000+ per year) in the community of Delta alone risk being eliminated due to future automation in the marine terminal industry.

In Prince Rupert, one quarter of middle-income and fully two-thirds of high-income employment is at risk of elimination due to future automation, the study affirmed.

“The companies that automate these jobs out of existence stand to benefit. It is equally clear that workers, communities and governments would be left to pick up the pieces after the damage is done,” said Rob Ashton.

To address job loss from automation in the marine terminal and other sectors of the economy, the ILWU Canada is calling on all federal party leaders to commit to modernize Canada’s approach to labour market adjustment.

“In spite of widespread disruption to many industries in our country, there has not been a single major change in workforce adjustment programs in Canada for 30 years, apart from actual cuts to the Employment Insurance program to further disqualify workers,” Mr. Ashton said.

“The next federal government needs to quickly establish retraining, job search and other programs to mitigate the economic harm that is done to workers and communities hit by employment loss of this scale,” Mr. Ashton said.

The union is also calling on all governments to stop rewarding companies with tax breaks and subsidies when they automate good middle-class jobs out of existence to their exclusive benefit. 

tional des débardeurs et magasins du Canada (ILWU Canada), qui a commandé l’étude. «Ce n’est qu’une question de temps avant qu’une telle automatisation se fasse ici aussi.»

L’étude conclut que l’automatisation supprimerait vraisemblablement plus de 9 200 emplois aux terminaux maritimes de la Colombie-Britannique, en tenant compte des nouveaux emplois que l’automatisation elle-même pourrait créer. L’économie provinciale encaisserait un sérieux coup, perdant des revenus de plus de 600 millions de dollars par année. Les recettes fiscales baîsseraient de plus de 100 millions de dollars par année.

«Une telle perturbation se fera sentir dans l’économie provinciale», affirme John O’Grady, associé fondateur du cabinet PRISM Economics and Analysis, qui a réalisé l’étude. «Elle touchera plus durement certaines localités, surtout celles qui comptent sur cette industrie pour ses bons emplois et ses retombées économiques.»

L’étude prévoit que 11 % des emplois à revenu moyen (70 000 \$ ou plus par année) et 23 % des emplois à revenu supérieur (100 000 \$ ou plus par année) de la ville de Delta, par exemple, risquent de disparaître par suite de l’automatisation future dans le secteur des terminaux maritimes.

À Prince Rupert, un quart des emplois à revenu moyen et non moins des deux tiers des emplois à revenu supérieur pourraient être éliminés par l’auto-

matisation future, selon l’étude.

«Pour les entreprises qui aboliront ces emplois à la faveur de l’automatisation, ce sera sans doute rentable, estime Rob Ashton. Il est tout aussi évident que ce sont les travailleurs, les localités et les gouvernements qui paieront les pots cassés.»

Face aux pertes d’emplois dues à l’automatisation dans les terminaux maritimes et d’autres secteurs de l’économie, l’ILWU Canada presse tous les chefs des partis politiques fédéraux de s’engager à moderniser la façon dont le Canada aborde l’adaptation au marché du travail.

«Malgré le bouleversement de nombreuses industries au pays, soutient M. Ashton, il n’y a pas eu un seul changement majeur dans les programmes d’adaptation de la main-d’œuvre au Canada depuis 30 ans – si ce n’est des restrictions au programme d’assurance-emploi qui en ont exclu de plus en plus de travailleurs.»

Et d’ajouter M. Ashton: «Le prochain gouvernement fédéral doit rétablir rapidement des programmes de recyclage professionnel, de recherche d’emploi et autres afin d’atténuer les dommages économiques pour les travailleurs et les communautés victimes de pertes d’emplois de cette ampleur.»

Le syndicat exhorte aussi tous les gouvernements à cesser de récompenser les entreprises au moyen d’allégements fiscaux et de subventions quand elles suppriment des emplois par l’automatisation, alors qu’elles sont seules à en profiter. 



Paul Beesley

Two CSL vessels pass each other on the Welland Canal.

Deux navires de CSL se croisent sur le canal Welland.

CSL se joint à l'Alliance Trident

L'Alliance Trident, un réseau de transporteurs maritimes et d'autres parties prenantes qui partagent un intérêt pour une réglementation environnementale rigoureuse et transparente, se réjouit d'accueillir le Groupe CSL à titre de nouveau membre. Au sein de l'Alliance Trident, CSL s'engage à respecter la nouvelle réglementation 2020 de l'OMI sur le contrôle des émissions de soufre et à appuyer la mise en application rigoureuse et transparente.

«La sécurité et la gestion environnementale sont au cœur des objectifs et des valeurs fondamentales de CSL, a souligné Louis Martel, président et chef de la direction du Groupe CSL, un fournisseur canadien de services de manutention et de livraison maritime de vrac solide. Nous sommes

dont ravis de nous joindre à l'Alliance Trident et d'ajouter notre voix aux appels toujours plus nombreux pour une juste mise en application des règles de conformité environnementale.»

«Je suis très heureux d'accueillir le Groupe CSL au sein de l'Alliance Trident, a déclaré Roger Strevens, président de l'Alliance Trident et vice-président, Durabilité globale, à Wallenius Wilhelmsen. En pleine progression, notre coalition compte à présent 49 propriétaires et exploitants de navires de partout dans le monde, qui partagent un intérêt pour une mise en application efficace des règlements sur les émissions de soufre et une forte volonté de résultats. Je salue le ferme engagement et le leadership éclairé de chacun de nos membres.» 

CSL Group joins The Trident Alliance

The Trident Alliance, a network of shipping companies and other stakeholders with a shared interest in robust and transparent enforcement of environmental regulations, announced that the CSL Group has become its newest member. As a member of The Trident Alliance, CSL has committed to compliance with the new IMO 2020 maritime Sulphur regulations and to support the transparent enforcement of these regulations.

“Safety and environmental stewardship are fundamental corporate objectives and core values at CSL,” explained Louis Martel, President and CEO of CSL Group, a Canadian-based provider of marine dry bulk cargo handling

and delivery services. “So we are delighted to join the Trident Alliance and add our voice to the growing calls for fair enforcement of environmental compliance.”

“I am very happy to welcome The CSL Group to the Trident Alliance,” said Roger Strevens, the Chair of the Trident Alliance and VP of Global Sustainability for Wallenius Wilhelmsen. “Our coalition has swelled to include 49 shipping owners and operators from around the globe, all sharing a common interest in effective enforcement of maritime Sulphur regulations and the will to collaborate to help bring it about. I applaud the strong commitment and visionary leadership from each of our members.” 

World's biggest containership completes maiden Asia-to-Europe voyage

Le plus grand porte-conteneurs du monde achève son premier voyage Asie-Europe



MSC recently launched the first of a new series of 23,000+ TEU mega containerships.

La MSC a récemment mis en service le premier d'une série de porte-conteneurs de plus de 23 000 EVP.

MSC Mediterranean Shipping Company last August announced that MSC Gülsün, the world's largest container ship, had arrived in Europe after completing its landmark maiden voyage from the north of China.

MSC Gülsün is the first of a new class of 23,000+ TEU vessels to be added in 2019-2020 to the global shipping network of MSC, a world leader in transportation and logistics.

Built at the Samsung Heavy Industries (SHI) Geoje shipyard in South Korea, **MSC Gülsün** sets a new standard in container shipping, in particular in terms of environmental performance.

At some 400 metres long and more than 60 metres wide, **MSC Gülsün** has a record-size capacity for

a container ship: 23,756 TEU. Bigger ships generally emit less CO₂ per container carried, helping companies which move goods on MSC's services between Asia and Europe to lower the carbon footprint of their supply chains.

As a family-owned group with a strong maritime heritage, MSC is confirming its commitment to investing in the world's largest and busiest trade lanes with the arrival of **MSC Gülsün** and the 10 other ships in the pipeline in this class.

The vessel is equipped with more than 2,000 refrigerated containers, boosting the trade of food, drink, pharmaceutical and other chilled and frozen items between Asia and Europe.

La Mediterranean Shipping Company (MSC) a annoncé en août que le **MSC Gülsün**, le plus grand porte-conteneurs du monde, était arrivé en Europe au terme de son voyage inaugural depuis le nord de la Chine.

Le **MSC Gülsün** est le premier d'une nouvelle classe de navires de plus de 23 000 EVP qui s'ajouteront au réseau mondial de MSC, un chef de file en matière de transport et de logistique.

Le bâtiment a été construit au chantier naval de Samsung Heavy Industries (SHI) à Geoje, en Corée du Sud. Il établit de nouvelles références dans le transport de conteneurs, notamment en termes de performance environnementale.

Faisant quelque 400 mètres de longueur et plus de 60 mètres de largeur, le **MSC Gülsün** a

une capacité record de 23 756 EVP. Les plus grands navires émettent en général moins de CO₂ par conteneur transporté, ce qui aide les entreprises recourant aux services de MSC pour transporter des biens entre l'Asie et l'Europe à réduire l'empreinte carbone de leurs chaînes d'approvisionnement.

MSC est un groupe familial ayant une longue tradition maritime. Avec le **MSC Gülsün** et les 10 autres navires de la même classe qu'il a commandés, il confirme sa volonté d'investir dans les plus grandes routes maritimes.

Le navire est équipé de plus de 2 000 conteneurs frigorifiques qui faciliteront le commerce de produits alimentaires, de boissons, de produits pharmaceutiques et d'autres produits réfrigérés ou congelés entre l'Asie et l'Europe.

Le **MSC Gülsün** a bénéficié d'un effort remarquable pour optimiser son efficacité énergétique. La forme de son étrave est conçue pour réduire la résistance de la coque, et des solutions techniques d'avant-garde diminuent la résistance au vent, ce qui réduit la consommation de combustible.

Le transport océanique de conteneurs est déjà une des façons les plus écologiques de transporter des marchandises. Il produit moins d'émissions de CO₂ par unité transportée que d'autres modes de transport tels que les avions, les trains, les camions ou les chalands.

L'efficacité énergétique supérieure et la moindre consommation de combustible du **MSC Gülsün** font que MSC est en voie d'atteindre à l'avance les objectifs de 2030 de la politique environnementale de l'Organisation maritime

internationale (OMI) de l'ONU. Le groupe a déjà amélioré de 13 % ses émissions de CO₂ par tonne de marchandises transportée sur l'ensemble de sa flotte entre 2015 et 2018.

Pour se conformer à une nouvelle réglementation sur le combustible marin qui entrera en vigueur en 2020, le navire est doté d'un système hybride d'épuration des gaz d'échappement approuvé par l'OMI. Il pourra à l'avenir passer au combustible à faible teneur en soufre ou être adapté au gaz naturel liquéfié.

Par ailleurs, le **MSC Gülsün** et ses 10 navires jumeaux sont tous conçus en fonction des prochaines étapes de l'expédition numérique. Grâce à la transmission de données haut débit à terre et à la connectivité de conteneurs intelligents, le transport sera plus transparent, plus sûr et plus fiable pour les clients.



MSC Gülsün features a remarkable approach to energy efficiency with the shape of the bow designed to enhance energy efficiency by reducing hull resistance. State-of-the-art engineering minimizes wind resistance, resulting in lower fuel consumption.

Ocean container shipping is already one of the most environmentally friendly forms of cargo transportation, producing lower CO₂ emissions per unit carried than other forms of freight transportation such as planes, trains, trucks or barges.

MSC Gülsün improved energy efficiency and fuel economy ensure that MSC is on track to meet international 2030 environmental policy targets set by the UN International Maritime Organization (IMO)

ahead of time, building on a 13 percent improvement in CO₂ emissions per ton of cargo moved already achieved across the MSC fleet between 2015 and 2018.

To comply with an upcoming marine fuel regulation in 2020, the ship is also equipped with a UN IMO-approved hybrid Exhaust Gas Cleaning System and has the option of switching to low-Sulphur fuel, or to be adapted for liquified natural gas in the future.

MSC Gülsün together with her 10 sister ships are also all designed to meet the next steps in digital shipping. Enabling fast data transmission to shore and connection for smart containers help make the shipping experience more transparent, safe and reliable for our customers.

50 000 \$ pour soutenir la mission d'ÉcoMaris

À l'issue de son tout premier événement bénéfice «QSL s'arrime», et grâce à la générosité de son partenaire OR Langlois avocats et de plusieurs acteurs économiques de la grande région, QSL a remis la somme de 50 000 \$ à **ÉCOMARIS**, un voilier-école qui offre à des jeunes de 18 à 35 ans du Québec, aux prises avec diverses difficultés, l'occasion de vivre une expérience hors du commun sur le Saint-Laurent.

Les fonds amassés serviront notamment à contribuer au fonds d'entretien et d'amélioration du navire destiné à l'ajout de panneaux solaires, à la rénovation des boiseries, au renouvellement des outils de navigation électroniques pour

renforcer les apprentissages des participants, à l'entretien des voiles et à la soudure.

Depuis plus de 40 ans, QSL, opérateur de terminaux maritimes et un arrimeur de classe mondiale, appuie la réussite de ses clients avec un souci constant de soutenir le développement économique régional et de faire des gestes concrets, en redonnant et en s'impliquant dans une foule de causes et de projets.

«Nous avons le souci de participer activement au développement économique régional, de générer des emplois de qualité et d'offrir des perspectives et un environnement de travail stimulant. Mais nous sommes aussi

After its very first benefit event "QSL s'arrime", and also thanks to the generosity of its Gold partner Langlois Lawyers, and several economic players in the region, QSL donated the sum of \$50,000 to the ECOMARIS sail training boat that offers young people aged 18 to 35 from Quebec, who are struggling with various challenges, the opportunity to enjoy an extraordinary experience on the St. Lawrence.

The funds raised will be used to contribute to the ship's maintenance and improvement funds for the addition of solar panels, renovation of woodwork,

renewal of electronic navigation tools to enhance participants' learning, sail maintenance and welding.

For more than 40 years, world-class maritime terminal operator and stevedore QSL has supported the success of its clients with a constant concern to foster regional economic development and make a difference, by giving back and getting involved in a host of causes and projects.

"We have the desire to participate actively in regional economic development, generating quality jobs and providing a stimulating work environment and opportunities. We are also de-

\$50,000 to support ÉcoMaris mission



Back row, left to right: Robert Bellisle, President and Chief Executive Officer, QSL; Simon Paquin, General Manager, ÉcoMaris; and Michel Farrah, Chief Strategy and Organizational Development Officer, Langlois Avocats

In the foreground, from left to right: Alexis Roy-Touchette, Chief Petty Officer aboard the ECOMARIS; Mélissa Loiseau, Communications Officer at ÉcoMaris; Noémie Croteau, 2019 Participant in the Cabestan Program; Clément Le Roux, Seaman aboard the ECOMARIS; and Lancelot Tremblay, Captain of the ECOMARIS.

Derrière, de gauche à droite: Robert Bellisle, président et chef de la direction, QSL; Simon Paquin, directeur général, ÉcoMaris; et Michel Farrah, chef de la stratégie et du développement organisationnel, Langlois Avocats.

Au premier plan, de gauche à droite: Alexis Roy-Touchette, premier maître à bord de l'ECOMARIS; Mélissa Loiseau, agente de communication chez ÉcoMaris; Noémie Croteau, participante 2019 au programme Cabestan; Clément Le Roux, matelot à bord de l'ECOMARIS et Lancelot Tremblay, capitaine de l'ECOMARIS.

termined to make a difference for our community by giving back and getting involved," said Robert Bellisle, President and CEO of QSL.

"The support of QSL and its partners gives us wings and will allow us to continue to change the destiny of our apprentice sailors by giving them an extraordinary adventure where team spirit, collaboration, perseverance and resilience come together," added Simon Paquin, Executive Director of ÉcoMaris.

Since its launch in 2012, the 87-foot sail training boat has welcomed more than 3,500 sailors, covered more than 32,000 nautical miles, visited all the maritime regions of Eastern Canada and participated in three tall ship festivals. Above all, it has allowed its trainees to discover their talents and passions, promoted the protection of the river by giving the people the opportunity to discover it. <https://ecomaris.org/> 

investis de la mission d'agir pour aider notre communauté en redonnant et en s'impliquant», a mentionné Robert Bellisle, président et chef de direction de QSL.

«Le soutien de QSL et de ses partenaires nous donne des ailes et nous permettra de continuer de changer le destin de nos apprentis matelots en leur faisant vivre une aventure hors du commun où l'esprit d'équipe, la collaboration, la persévérance et la résilience se côtoient», a ajouté Simon Paquin, directeur général d'ÉcoMaris.

Depuis sa mise à l'eau en 2012, le voilier-école de 87 pieds, ÉcoMaris, a accueilli plus de 3 500 matelots, parcouru plus de 32 000 miles nautiques, a visité toutes les régions maritimes de l'est du Canada, participé à trois festivals de grands voiliers, mais a surtout permis à ses stagiaires de découvrir leurs talents et leurs passions et favorisé la protection du fleuve en permettant aux gens de le découvrir.

<https://ecomaris.org/> 

Un don de 100 000 \$ du Groupe Océan à la Fondation de l'IMQ

From left to right, Laurent Legault (Secretary-Treasurer of the IMQ Foundation), Mélanie Leblanc (Director of the IMQ), Maryse Paré (Assistant Director - Towing Customer Service at Ocean Group) and Nicolas Martin (Recreation Technician at the IMQ).

De gauche à droite, Laurent Legault (Secrétaire-trésorier de la Fondation de l'IMQ), Mélanie Leblanc (Directrice de l'IMQ), Maryse Paré (Directrice adjointe - Service à la clientèle de Remorquage chez Groupe Océan) et Nicolas Martin (Technicien en loisirs de l'IMQ).

Le Groupe Océan a fait l'annonce officielle d'un don de 100 000 \$ dans le cadre de la campagne majeure de financement de la Fondation de l'Institut maritime du Québec (IMQ). Le Groupe Océan devient ainsi le partenaire majeur de la journée de l'Abordage qui portera pour les cinq prochaines années le nom: Abordage OCÉAN.

Complices depuis toujours, le Groupe Océan et l'IMQ entretiennent des liens forts qui se concrétisent souvent à travers des projets innovants, comme la réfection du Café étudiant en 2015 désormais appelé Café Océan.

«Le Groupe Océan est à nos côtés depuis le début de cette campagne majeure, la plus grande de notre histoire. D'abord en acceptant la coprésidence du cabinet pour piloter ce dossier, puis en octroyant le tout premier don majeur!», indique Geneviève Allard, présidente de la Fondation de l'IMQ.

Dans le cadre de l'entente avec le Groupe Océan, ce dernier a choisi de s'associer à l'Abordage parce que cette activité unique organisée par l'IMQ permet aux élèves et aux

membres du personnel de tisser des liens forts dès la rentrée en plus de faire la promotion des valeurs chères à l'école: le dynamisme, la solidarité et le sens de l'engagement.

«Pour le Groupe Océan, il est important de s'impliquer activement dans sa communauté, dans son milieu et d'appuyer des causes qui font changer les choses», ont tenu à mentionner les coprésidentes de la campagne M^{es} Manon Lavoie, directrice générale de construction et réparation navale, et Maryse Paré, directrice adjointe – Service à la clientèle de Remorquage chez Groupe Océan.

Ce don, qui s'inscrit dans le cadre de la campagne majeure de financement 2019-2024 lancée en juin 2019 avec un objectif global de 2,5 millions de dollars, permettra sans nul doute à l'IMQ de favoriser la rétention des élèves, exercice primordial dans un contexte de pénurie de main-d'œuvre en milieu maritime.

Pour en savoir plus sur la campagne, les partenariats ou pour remettre un don <https://www.fondationimq.ca/accueil>. 

A \$100,000 donation from Ocean Group to the IMQ Foundation



Alizée Dussault

Ocean Group officially announced a \$100,000 donation as part of the *Institut maritime du Québec* (IMQ) Foundation's major fundraising campaign. The Ocean Group is thus becoming the major partner of the "Student Welcome Day", which will be known for the next five years as Abordage Océan.

As long-standing partners, Ocean Group and IMQ have strong ties that often take the form of innovative projects, such as the refurbishment of the *Café étudiant* in 2015, now called *Café Océan*.

«The Ocean Group has been with us since the beginning of this major campaign, the largest in our history. First by accepting the co-chairmanship of the firm to manage this project, than by making the very first major donation,» says Geneviève Allard, President of the *Fondation de l'IMQ*.

As part of the agreement with Ocean Group, the latter chose to be associated with the *Abordage* because this

unique activity organized by the IMQ allows students and staff members to forge strong ties from the beginning of the school year in addition to promoting the values dear to the school: dynamism, solidarity and a sense of commitment.

«For Ocean Group, it is important to be actively involved in your community and to support causes that make a difference,» said Manon Lavoie, Co-Chair of the campaign, Director General of Shipbuilding and Repair, and Maryse Paré, Assistant Director - Towing Customer Service at Ocean Group.

This donation, which is part of the 2019-2024 major fundraising campaign launched in June 2019 with an overall objective of \$2.5 million, will undoubtedly enable the IMQ to promote student retention, a key exercise in a context of labour shortages in the maritime environment.

To learn more about the campaign, partnerships or to make a donation – <https://www.fondationimq.ca/accueil> 

ACL – ATLANTIC CONTAINER LINE http://aclcargo.com/	14
ANGLO-EASTERN http://www.angloeastern.com/	35
CLSLP - CORPORATION OF LOWER ST. LAWRENCE PILOTS CPBSL - CORPORATION DES PILOTES DU BAS-SAINT-LAURENT http://cpbsl.ca	Inside Back Cover / Couverture intérieure arrière
CPSL - CORPORATION OF MID ST. LAWRENCE PILOTS CPSLC - CORPORATION DES PILOTES DU SAINT-LAURENT CENTRAL https://www.cpslc.ca	38
CSL – CANADA STEAMSHIP LINES https://www.csldrships.com/en/canada-steamship-lines	33
DNV GL https://www.dnvg.com/	51
EUROMARITIME EXHIBITION 2020 https://www.euromaritime.fr/7-exhibitors	Back Cover / Couverture arrière
FEDNAV http://fednav.com	31
FONDATION DE L'INSTITUT MARITIME DU QUÉBEC https://fondationimq.ca/	24
GROUPE DESGAGNÉS http://www.groupeedesgagnes.com	Inside Front Cover / Couverture intérieure avant
HOPA - HAMILTON-Oshawa PORT AUTHORITY https://www.hamiltonport.ca http://portofoshawa.ca/	57
ICHCA INTERNATIONAL www.eiseverywhere.com/website/1037/home	22
IMO - INTERNATIONAL MARITIME ORGANIZATION OMI - ORGANISATION MARITIME INTERNATIONALE http://www.imo.org	6
LPA - LAURENTIAN PILOTAGE AUTHORITY APL - ADMINISTRATION DE PILOTAGE DES LAURENTIDES https://www.pilotageslaurent.gc.ca	60
LOGISTEC https://www.logistec.com	4-5
LOWER LAKES TOWING & GRAND RIVER NAVIGATION http://www.randlogisticsinc.com	10
MGT - MONTRÉAL GATEWAY TERMINALS PARTNERSHIP MGT - SOCIÉTÉ TERMINAUX MONTRÉAL GATEWAY https://www.mtrml.com/login.php	71
MSRC - MARITIME SIMULATION AND RESOURCE CENTRE CSME - CENTRE DE SIMULATION ET D'EXPERTISE MARITIME http://www.sim-pilot.com	Inside Back Cover / Couverture intérieure arrière
NAVTECH NAVAL ARCHITECTURE NAVTECH ARCHITECTURE NAVALE http://navtech.ca	78
OCEAN https://www.groupocean.com	63

PORT OF ANTWERP PORT D'ANVERS http://www.portofantwerp.com	20
PORT OF HALIFAX PORT DE HALIFAX https://www.portofhalifax.ca	77
PORT OF MONTREAL PORT DE MONTRÉAL https://www.port-montreal.com	37
PORT OF QUÉBEC PORT DE QUÉBEC https://www.portquebec.ca/en/	49
PORT OF SEPT-ÎLES PORT DE SEPT-ÎLES http://www.portsi.com	59
PORT OF THUNDER BAY https://www.portofthunderbay.com/	86
PORT OF TROIS-RIVIÈRES PORT DE TROIS-RIVIÈRES https://www.porttrr.com	39, 76
PORT OF VALLEYFIELD PORT DE VALLEYFIELD https://www.portvalleyfield.com	74-75
QSL https://www.qsl.com	1
SODES - ST. LAWRENCE ECONOMIC DEVELOPMENT COUNCIL SODES - SOCIÉTÉ DE DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE DU SAINT-LAURENT http://www.st-laurent.org	27
SHIPHOTOS.COM https://www.shipphotos.com	24
SHIPPING FEDERATION OF CANADA http://www.shipfed.ca/home	50
SPLIETHOFF http://www.spliethoff.com	73
STERLING FUELS http://www.sterlingfuels.ca	84
THE ST. LAWRENCE SEAWAY MANAGEMENT CORPORATION CORPORATION DE GESTION DE LA VOIE MARITIME DU SAINT-LAURENT http://seaway.ca	80
URGENCE MARINE http://urgencemarine.com	83
VALPORT https://valport.ca	74-75
VERREAULT NAVIGATION https://verreaultnavigation.com/	43



TESTIMONIALS:

"MSRC developed a neopanamax container ship class for the Houston pilots that is now an approved course for our continuing education program.

We very much appreciate MSRC's forward thinking and vision in developing a class that helps us navigate the challenges of these new vessels."

Captain Sean Arbogast

Vice President, Houston Pilots

"After visiting numerous simulators over the years and then spending a full week in MSRC Quebec City, it was clear this is the best we've seen.

With a combination of world class equipment and a world class team of maritime experts, MSRC stands apart from the rest."

Captain Mike Armstrong

Fraser River Pilots, British Columbia, Canada
Director, Canadian Maritime Pilots Association

EXPERIENCE QUEBEC CITY AND ITS UNIQUE ATTRACTIONS

A visit to the MSRC is already a unique experience in itself. Why not take advantage of the opportunity to discover all the beauty and wealth of one of the oldest port city in North America... the majestic City of Quebec!

Quebec, Quebec
CANADA

OUTSTANDING CANADIAN EXPERTISE

THE MSRC OFFERS:

- Four Fully Equipped Interactive Simulators networked to a common simulation control system
- Perfected own ship models suitable for pilot training and advance manoeuvring



LEADING-EDGE TRAINING DEVELOPED BY PILOTS FOR PILOTS

- Post-Panamax Vessels: New Challenges for Pilots
- Escort Operations for Pilots
- Advanced (Pilotage) Radar Techniques in Restricted Waters
- Emergency Shiphandling Procedures for Pilots
- Bridge Resource Management for Marine Pilots (BRM-P) Renewal
- Azimuthing Propulsion Systems for Pilots
- Ship-to-Ship (STS) Manoeuvres
- Other specific training programs developed on request

TURNKEY SERVICE FOR OPERATIONAL FEASIBILITY STUDIES

- Manoeuvring feasibility studies for LNG Terminals
- Port modernization projects
- Transit procedures
- Establishing escort tug requirements and procedures



A division of the
CORPORATION OF LOWER ST. LAWRENCE PILOTS (CLSLP)

For over 150 years, guardians of a great continental waterway

www.sim-pilot.com
+1 418 692-0183



THE EUROMEDITERRANEAN
BLUE GROWTH
EXHIBITION

FEBRUARY 4 - 5 - 6

2020

MARSEILLE - FRANCE

saleseuromaritime@sogena-events.com