No102

Maritime Magazine

www.maritimemag.com
AUTOMNE • AUTUMN 2021



NORTH ATLANTIC TRADE ON POST-PANDEMIC UPSWING

ESSOR POSTPANDÉMIQUE DU COMMERCE SUR L'ATLANTIQUE NORD

Canada's robust project cargo sector overcoming challenges

Le secteur canadien des cargaisons spéciales relève les défis

8,95 $

7 25274 85866 8 02

Port payé à Québec. Envoi de poste-publications - Convention nº 40046923 - Adresse de retour: 3095, rue Saint-Laurent, Lévis, Québec, Canada G6V 3W6

Desgagnés, une vision innovante

Desgagnés, a vision for innovation

Desgagnés se spécialise depuis le 19e 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.



info@desgagnes.com | desgagnes.com | 418 692 1000



We love the world. So we move in it gently.

We love the world we connect. And we want to actively contribute to preserving its beauty and diversity for future generations. This has prompted us to set an ambitious goal for ourselves: to make transport by sea completely climate-neutral by 2050. To this end, we are focusing on devis-ing new technologies and fuels that will enable ships to operate in a carbon-neutral manner. We are also striving to continuously reduce CO2 emissions along the onshore supply chain. In doing so, we seek to support you in your efforts to make your supply chains and products more sustainable.

150 YEARS BY YOUR SIDE

HAMBURG SÜD
A Maersk Company

www.hamburgsud.com

AUTOMNE 2021 • AUTUMN 2021

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

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

Collaborateurs / Contributing editors:
Bill Beck, Terence F. Bowles,
Brent Frederick, Julie Gedeon, Colin Laughlan,
Robert Lewis-Manning, Carroll McCormick,
Tom Peters, Nick Savvides, Mathieu St-Pierre.

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

Authors have sole responsability 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)
PAR LA POSTE (1 an/4 éditions)
- Canada : $40
- USA : $50 US
- Others countries/Autres pays : $90 US

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

Nous reconnaissons l'appui [financier] du gouvernement du Canada.
We acknowledge the [financial] support of the Government of Canada.

Canada

www.maritimemag.com

102 SUMMARY SOMMAIRE

CHRONIQUES / *COLUMNS*

5 PREMIÈRE BORDÉE / *FIRST WATCH*
Leo Ryan

12 ÉCHOS DE L'ATLANIQUE / *ATLANTIC HORIZONS*
Tom Peters

16 ÉCHOS DU PACIFIQUE / *PACIFIC HORIZONS*
Colin Laughlan

21 ÉCHOS D'EUROPE / *EUROPE HORIZONS*
Nick Savvides

24 ÉCHOS DE L'ARCTIQUE / *ARCTIC HORIZONS*
Carroll McCormick

Et aussi /And more...

71 JOURNAL

80 ANNONCEURS / *ADVERTISERS*

28 M DOSSIER NORTH ATLANTIC TRADE/COMMERCE SUR L'ATLANTIQUE NORD

NORTH ATLANTIC TRADE ON POST-PANDEMIC UPSWING

ESSOR POSTPANDÉMIQUE DU COMMERCE SUR L'ATLANTIQUE NORD

Leo Ryan
Nick Savvides

50 M DOSSIER Project Cargo/Cargaisons spéciales

Canada's vibrant project cargo sector overcoming challenges

Le secteur canadien des cargaisons spéciales relève les défis

Leo Ryan

64 M DOSSIER Grains/Céréales

Maritime industry impacted by devastating Prairie drought

L'industrie maritime touchée par la sécheresse dévastatrice dans les Prairies

Julie Gedeon









COUVERTURE / *COVER*

The St. Lawrence River is a vital continental gateway for project cargo and heavy lift shipments destined for the Great Lakes. We thank St. Lawrence pilot Jessy Bédard whose photographic talents captured this striking view at sunrise of the ***MV Caroline****, owned by Hamburg-based SAL Heavy Lift Gmbh, transporting a full load of wind farm components. The transport of wind turbines is common for this type of vessel, which is able to transport the central parts in the hold and the blades on deck. Such cargo represents an additional navigation challenge due to its windward and drifting impacts.*

Le fleuve Saint-Laurent est une voie d'accès vitale au continent pour les cargaisons spéciales et les charges lourdes en route vers les Grands Lacs. Nous remercions le pilote du Saint-Laurent Jessy Bédard, photographe talentueux qui a saisi cette vue saisissante du **MV Caroline**. Le navire appartenant à SAL Heavy Lift Gmbh, de Hambourg, transporte ici un chargement de composants d'éoliennes. Les navires de ce type transportent souvent des éoliennes, chargeant les pièces centrales dans la cale et les pales sur le pont. Ces cargaisons représentent un défi de navigation en raison des effets du vent et de la dérive.

Photo: Captain Jessy Bédard

KILDAIR SERVICE ULC

kildair.com

Our Energy Makes the Difference

Notre énergie fait la différence



- Industry leader in **heavy fuel oil, liquid asphalt and marine fuels** strategically located on the St-Lawrence River.
- **Has its own laboratory** to meet IMO and domestic environmental regulations.
- **R & D**: Development of specific customer blends and predictive tests of the products behavior and properties.
- Dedicated **fleet** of trucks, trailers, tank cars and pump trucks.
- **Servicing** the Quebec, Eastern Canada and U.S. Northeastern markets.

- Chef de file de la fourniture de **mazout lourd, d'asphalte liquide et de carburants marin,** stratégiquement situé sur le fleuve Saint-Laurent.
- **Dotée de son propre laboratoire** pour répondre aux réglementations environnementales nationales et de l'OMI.
- **Recherche et développement** : développement de mélanges spécifiques pour la clientèle et de tests prédictifs du comportement et des propriétés des produits.
- **Flotte** dédiée de camions, remorques, wagons-citernes et de camions-pompes.
- **Desservant les marchés** du Québec, de l'Est du Canada et du Nord-Est des États-Unis.

CERTIFIED • GREEN MARINE • CERTIFIED



Leo Ryan
Editor/Rédacteur en chef *Maritime Magazine*

Exploitants de terminaux portuaires: les caisses de retraite canadiennes vous aiment!

Il y a déjà quelques années, l'influent magazine *Economist* avait qualifié les caisses de retraite canadiennes de «révolutionnaires». Elles ont de fait partagé la vedette avec leurs homologues d'Australie, parmi les institutions financières, comme chefs de file mondiaux de l'investissement dans l'infrastructure.

Les caisses de retraite du Canada et de l'Australie seraient celles qui affectent la plus grande part de leur capital (plus de 5 %) à l'infrastructure. Les terminaux portuaires figurent en bonne place parmi les bénéficiaires – comme en a témoigné cet automne une importante mise de fonds de l'Office d'investissement du Régime de pensions du Canada.

Le RPC a conclu un accord selon lequel il deviendra propriétaire à 100 % de Ports America, le plus grand exploitant de terminaux maritimes d'Amérique du Nord. L'opération se fera par l'acquisition d'une participation dans des fonds gérés par Oaktree Capital Management, L.P., et elle devrait être bouclée au cours du dernier trimestre de cette année. Les détails financiers n'ont pas été dévoilés, mais des sources bien renseignées estiment que la transaction vaut plus de 4 milliards de dollars américains.

Hey, port terminal operators – Canadian pension funds want you!

Categorized a number of years ago as "maple revolutionaries" by the influential *Economist* magazine, Canadian pension funds have been sharing the limelight with their Australian counterparts as world leaders among financial institutions in infrastructure investing.

In fact, Canada and Australia reportedly have the highest asset allocation to infrastructure by pension funds (more than 5%) across the globe. And in this regard, port terminals occupy a prominent place – as highlighted this fall by a recent stupendous investment by the Canada Pension Plan Investment Board.

CPP has entered into a definitive agreement to become the 100% owner of Ports America, North America's largest marine terminal operator, through the acquisition of an interest from funds managed by Oaktree Capital Management, L.P. Financial details of the deal expected to close in the fourth quarter of this year were not disclosed, but informed sources valued the transaction in excess US$4 billion.



©DREAMSTIME



©DREAMSTIME

Quebec's pension fund, the CDPQ, is a major investor in a planned big international container port at Gresik, Indonesia.

La grande caisse de retraite du Québec, la CDPQ, est un investisseur majeur dans un projet de grand port international de conteneurs à Gresik, en Indonésie.

With over $500 billion of assets under management, CPP also owns a 34% interest in Associated British Ports in addition to stakes in utilities, toll roads and digital infrastructure providers in the Americas, Europe, Asia and Australia.

Canada's largest pension fund had been a minority investor in Ports America since 2014 and will continue to support the business with long-term capital and continuity of ownership as the Company deepens its focus on providing safe, secure and efficient service for all of its shipping line and beneficial cargo owner customers.

Since its founding in 1921, Ports America has driven a century's worth of innovation in stevedoring, cargo handling, and best-in-class terminal operations. Today, Ports America is the biggest terminal operator in North America, with diversified operations across the country, including 70 locations in 33 ports, including Los Angeles, New York/New Jersey, Baltimore, Tacoma and New Orleans. Among other projects, Ports America is undertaking a capacity expansion at Baltimore Seagirt Marine Terminal that will enable it to service two 14,000 TEU mega-containerships simultaneously. A substantial capacity expansion was completed last year at Port Newark Container Terminal.

A huge capture: Ports America

Ports America annually handles 13.4 million twenty-foot equivalent units (TEUs) and 10 million tons of general cargo. On the container front, Ports America throughput alone amounts to more than double that of all Canadian ports.

Le RPC, qui gère un actif de plus de 500 milliards de dollars, détient aussi 34 % d'Associated British Ports ainsi que des participations dans des services publics, des routes à péage et des fournisseurs d'infrastructure numérique dans les Amériques, en Europe, en Asie et en Australie.

La plus grande caisse de retraite du Canada était déjà un investisseur minoritaire dans Ports America depuis 2014. Elle continuera de soutenir l'entreprise en lui assurant des capitaux à long terme et la continuité de sa propriété à l'heure où elle s'emploie à offrir un service sûr, sécuritaire et efficace à l'ensemble des lignes maritimes et des propriétaires de cargaisons qui sont ses clients.

Pendant un siècle depuis sa fondation en 1921, Ports America a innové en matière de débardage, de manutention et d'exploitation de terminaux du meilleur niveau qui soit. Ports America est aujourd'hui le premier exploitant de terminaux en Amérique du Nord, avec des activités diversifiées partout aux États-Unis – sur 70 sites dans 33 ports dont Los Angeles, New York / New Jersey, Baltimore, Tacoma et La Nouvelle-Orléans. Entre autres projets, Ports America augmente la capacité au terminal Seagirt de Baltimore de façon à pouvoir desservir simultanément deux méga-porte-conteneurs de 14 000 EVP (équivalents 20 pieds). Un important agrandissement a été réalisé l'année passée à son terminal de conteneurs du Port de Newark.

Un acteur continental

Ports America gère chaque année 13,4 millions d'EVP et 10 millions de tonnes de marchandises générales. Pour les conteneurs, le volume de Ports America s'élève à lui seul à plus de deux fois celui de tous les ports canadiens.

Notice of Appointments
Avis de nominations

PORT MONTRĒAL

The Montreal Port Authority is pleased to announce the addition of three new members to the Executive Committee.

L'Administration portuaire de Montréal est heureuse d'annoncer l'arrivée de trois nouveaux membres au comité de direction.



Mélanie Nadeau

Vice-president, Public Affairs and Community Relations
Vice-présidente, affaires publiques et relations avec les communautés

Ms Nadeau has been Vice-president, Public Affairs and Community Relations at the Montreal Port Authority since July 2021. In her new position, she leads public affairs, corporate communications and community relations. Ms. Nadeau holds a Bachelor of Arts in Communications and Politics and has 20 years of experience in the field of corporate communications, acquired at the Port of Montreal and the Agence métropolitaine de transport, now Exo, Greater Montreal's public transport system.

Madame Nadeau est vice-présidente des affaires publiques et des relations avec les communautés de l'Administration portuaire de Montréal depuis juillet 2021. Dans le cadre de ses nouvelles fonctions, elle dirige les affaires publiques, les communications corporatives et les relations avec les communautés. Titulaire d'un baccalauréat en communications et politique, Mélanie Nadeau cumule 20 ans d'expérience dans le domaine de la communication d'entreprise, acquise au sein du Port de Montréal et de l'Agence métropolitaine de transport.



Geneviève Deschamps

Vice-president, Finance
Vice-présidente, finances

Ms Deschamps holds a B.A. in Business Administration and an M.Sc. in Finance, and has than 20 years of experience in finance, including treasury, corporate and project financing, insurance and pension plans. Before joining the MPA, Ms. Deschamps held the position of Treasurer at iA Financial Group and Energir.

Titulaire d'un baccalauréat en administration des affaires, d'une maîtrise en finances et du titre de CPA, madame Deschamps possède une vingtaine d'années d'expérience en finance incluant la trésorerie, le financement corporatif et de projets, les assurances et les régimes de retraite. Avant de se joindre à l'APM, Geneviève Deschamps a notamment occupé le poste de trésorière à iA Groupe Financier et Énergir.



Guillaume Brossard

Vice-president, Growth and Development
Vice-président, croissance et développement

With his extensive expertise in the deployment of business strategies to acquire new clients and new markets, Mr Brossard will be involved in the strategic planning, vision and implementation of the MPA's growth and development. Before joining the MPA, Guillaume Brossard worked for the City of Montreal as a lawyer in contractual law, and for Energir as Director, LNG Market Development.

Doté d'une expertise dans le déploiement de stratégies d'affaires pour l'acquisition de nouveaux clients et marchés, M. Brossard s'impliquera dans la planification stratégique, la vision et la mise en œuvre de la croissance et du développement du Port de Montréal. Précédemment, M. Brossard a travaillé pour la Ville de Montréal comme avocat contractuel et pour Énergir comme directeur du développement des affaires et GNL.



©DREAMSTIME

Port Newark Container Terminal is part of the vast network of Ports America acquired by Canada Pension Plan in a recent transaction valued in excess of $4 billion.

Le terminal à conteneurs du port de Newark fait partie du vaste réseau de Ports America dont le Régime de pensions du Canada s'est récemment porté acquéreur. La transaction a été évaluée à plus de 4 milliards de dollars.

"Ports America represents the opportunity to continue to invest in a high-quality operator that plays an important role in global trade, making the Company a good fit for our long-term infrastructure investment strategy," said Scott Lawrence, Managing Director, Head of Infrastructure, CPP Investments. "Terminal operators play a crucial role as cargo demand and transportation requirements continue to grow in response to the rapid and dynamic changes in how individuals and businesses are buying and selling products."

While COVID-19 has been seriously disrupting global supply chains, CPP officials have noted that these supply chains have been simultaneously creating greater efficiency in the manufacturing and distribution of consumer goods, and U.S. consumer demand has been reaching new heights. In Mr. Lawrence's view, these two trends point to "long-term growth for decades to come."

Some five years ago, CPP and the British Columbia Investment Management Corporation took part in a consortium that spent more than $9 billion to purchase Australian port and rail operator Asciano Ltd. The upshot was that between them the two Canadian

«Ports America est pour nous une occasion de continuer à investir dans un exploitant de grande qualité qui joue un rôle important dans le commerce mondial, et qui s'inscrit ainsi à merveille dans le cadre de notre stratégie de placement en infrastructures à long terme», dit Scott Lawrence, directeur général et chef, Infrastructure, Investissements RPC. «Les exploitants de terminaux jouent un rôle crucial, car la demande de cargaisons et les exigences en matière de transport continuent de croître sous l'effet des changements rapides et dynamiques dans la façon dont les particuliers et les entreprises achètent et vendent des produits.»

La COVID-19 a gravement perturbé les chaînes d'approvisionnement, mais les représentants du RPC ont constaté qu'il y a en même temps eu des gains en efficience dans la production et la distribution de biens de consommation et que la demande des consommateurs aux États-Unis a atteint de nouveaux sommets. Selon M. Lawrence, ces deux tendances laissent entrevoir une croissance dans les décennies à venir.

Il y a cinq ans, le RPC et la British Columbia Investment Management Corporation ont participé à un consortium qui a dépensé plus de 9 milliards de dollars pour acheter l'exploitant portuaire et ferroviaire Asciano Ltd. Les deux géants des fonds de retraite canadiens ont ainsi acquis une parti-

cipation dans le plus grand exploitant de terminaux d'Australie, des services de gestion de vrac portuaire et la plus grande entreprise de fret ferroviaire en Australie.

En mars dernier, c'était au tour de la deuxième plus grande caisse de retraite du Canada d'effectuer un investissement majeur dans le secteur portuaire à l'étranger. La Caisse de dépôt et placement du Québec (CDPQ) gère un portefeuille de 390 milliards de dollars. Avec son partenaire DP World, la Caisse a signé un accord de long terme avec le grand conglomérat indonésien Maspion Group pour commencer la construction d'un port à conteneurs international d'une capacité de 3 millions d'EVP et d'un parc logistique industriel à Gresik. Un investissement total qui pourrait atteindre 1,2 milliard de dollars américains rehaussera la place du Java oriental comme porte d'entrée commerciale de l'Indonésie.

«Grâce à ce partenariat avec Maspion Group, a affirmé Emmanuel Jaclot, premier vice-président et chef des Infrastructures à la CDPQ, la CDPQ est ravie de réaliser son premier investissement en infrastructures en Indonésie, un marché en forte croissance qui bénéficie de tendances structurelles favorables. Il s'agit également d'un jalon important pour notre plateforme commune établie avec DP World, avec l'ajout d'un premier port au stade de nouveau projet à notre portefeuille d'actifs de grande qualité, qui ont démontré leur résilience au cours de la dernière année malgré d'importants changements dans le paysage mondial de la chaîne d'approvisionnement.»

Depuis son lancement il y a quatre ans, la plateforme de 8,2 milliards de dollars américains de DP World et de la CDPQ a investi dans 10 ports et terminaux à l'échelle mondiale, et ce, à diverses étapes du cycle de vie des actifs.

Pour sa part, le Régime de retraite des enseignantes et des enseignants de l'Ontario, troisième au Canada avec 227 milliards de dollars d'actifs sous gestion, vise à doubler ses investissements d'infrastructure en cinq ans. Ils sont actuellement d'environ 20 milliards de dollars. Il faut noter que le Régime a détenu pendant des années une participation de 37,5 % dans le capital de GCT Global Container Terminals qui exploite deux terminaux à conteneurs à Vancouver ainsi que des installations au Port de New York et du New Jersey.

L'avis de Brian Slack

«Il semble bien qu'aujourd'hui l'infrastructure, sous quelque forme que ce soit, est un investissement relativement sûr», a soutenu le consultant en transports Brian Slack en se confiant au *Maritime Magazine* sur la façon dont les choses se présentent. «C'est du concret. C'est du trafic.»

M. Slack rappelle que la conteneurisation n'a cessé de progresser au fil des ans. «Quiconque y investit a une bonne garantie de gagner de l'argent. Au début, les rendements étaient incroyables. C'est devenu plus calme par la suite. Mais si vous pouvez acquérir des terminaux, il y a des perspectives prometteuses de revenu stable avec des installations qui doivent avoir des baux à long terme avec les administrations portuaires. Voilà qui peut être intéressant pour tout acteur financier.»

À l'heure où davantage de ports s'ouvrent à des entreprises privées, nombreuses sont celles qui voient des occasions de gagner de l'argent et d'apporter des technologies de pointe pour améliorer l'efficacité portuaire, selon M. Slack.

«Au Canada, explique-t-il, les ports relèvent de la compétence fédérale, mais les terminaux sont exploités par des entreprises privées. Aux États-Unis, les ports de la plupart

pension giants secured stakes in Australia's largest terminal operator, bulk port management services and the largest rail freight enterprise in Australia.

This past March, it was the turn of Canada's second biggest pension fund, the Caisse de dépôt et placement du Québec (CDPQ), which manages a portfolio of $390 billion, to draw attention with a major port investment in a foreign country. Alongside with its partner, DP World, the Caisse signed a long-term agreement with Indonesia's leading conglomerate Maspion Group to start the construction of an international container port with 3 million TEU capacity and industrial logistics park in Gresik. A total investment of up to US$ 1.2 billion seeks to enhance East Java's position as a key trade gateway for Indonesia.

Emmanuel Jaclot, Executive VP and head of infrastructure at CDPQ, said: "Through this partnership with Maspion, CDPQ is delighted to make its first infrastructure investment in Indonesia, a strong growth market which benefits from favourable structural trends. "It also represents an important milestone for our joint platform with DP World with the addition of a first greenfield port to our portfolio of high-quality assets that have demonstrated their resilience over the past year despite important shifts in the global supply chain landscape."

Since its launch four years ago, the US$8.2 billion DP World-CDPQ platform has invested in 10 port terminals globally and across various stages of the asset life cycle.

For its part, the Ontario Teachers Pension Plan, ranked third in Canada with $227 billion in assets under management, aims to double its infrastructure investments (currently about $20 billion) in five years. Of note: Ontario Teachers has held for several years a 37.5% equity interest in GCT Global Container Terminals which operates two container terminals in Vancouver and facilities in New York and New Jersey.

Perspectives from Brian Slack

"The whole idea today is that infrastructure, whatever shape or form, is a relativly sound investment," remarked transportation consultant Brian Slack while offering candid perspectives of things to *Maritime Magazine*. "It's concrete. It's traffic."

He recalled how through the years containerization has been growing and growing. "Anyone who gets in there has a good guarantee of making money. Initially the returns on investment were unbelievable. They have settled down since. But if you can pick up a set of terminals, there's promising prospects of a steady revenue stream with facilities that must have long-term leases with port authorities. This can be attractive for any financial players."

With more ports opening up to private companies, the private interests see opportunities to make money and introduce state-of-the-art technology to improve port efficiency, he indicated.

"In Canada," Mr. Slack explained, "ports are under federal jurisdiction, but the terminals themselves are operated by private companies. In the U.S., ports in



Maritime Magazine

To all who have not stopped sailing for us during the pandemic:

RESPECT

Big thanks also to our loyal advertisers and readers who encourage us to pursue our mission.

Steady as she goes...

À tous ceux qui n'ont cessé de voguer pour nous en ces temps de pandémie:

RESPECT

Un grand merci aussi, à nos fidèles annonceurs et lecteurs qui nous encouragent à poursuivre notre mission.

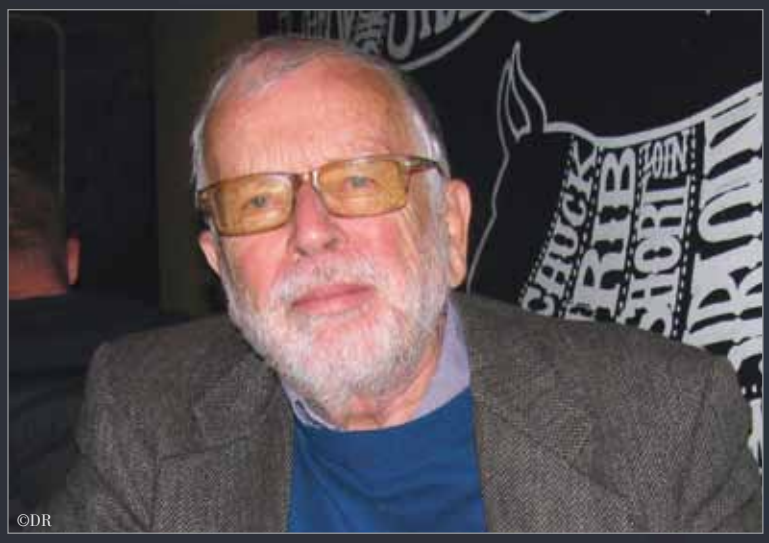
Cap sur l'avenir...

© LYNDA HINTON

DRIVER OF CANADIAN AND INTERNATIONAL TRADE

MOTEUR DU COMMERCE CANADIEN ET INTERNATIONAL

www.maritimemag.com



©DR

©BELIA OH

Canadian transportation consultant Brian Slack underlines the appeal of port terminals for institutional and private investors as a source of steady, long-term revenues.

Le consultant en transports Brian Slack souligne l'attrait des terminaux portuaires pour des investisseurs institutionnels et privés. Ils sont une source stable de revenus sur le long terme.

des États appartiennent à des municipalités. Celles-ci ne s'occupent pas des activités quotidiennes; elles louent les terminaux à des entreprises privées.»

Il y a eu beaucoup de privatisations parmi les ports britanniques, mais M. Slack estime qu'«ils ont été offerts au secteur privé à des prix ridiculement bas».

En conclusion, M. Slack croit que tout comme le célèbre magnat américain Warren Buffet, les investisseurs dans l'infrastructure, qu'ils soient privés ou institutionnels, «privilégient des choses qui vont durer».

most states are owned by municipalities and are not involved in day-to-day operations and lease out the terminals to private interests."

British ports have privatized significantly, though, in his view, "they have been offered to the private sector for ludicrously low costs."

In conclusion, Mr. Slack suggests that like famous American magnate Warren Buffet, infrastructure investors, whether private or institutional, "like to pick things that are going to last."



Tom Peters

Atlantic Canada's smaller ports with growing local importance

Des petits ports d'une importance locale croissante dans le Canada atlantique

They have been described as 'ports on the periphery,' not the large ports that handle the major container ships and huge bulkers of the world but the ports, a size or two down, that cater mainly to the needs of their region.

That basically characterizes the 15 member ports of the Independent Marine Ports Association of Atlantic Canada (IMPAC). There are five in Newfoundland and Labrador, five in Nova Scotia, three in Prince Edward Island and two

On pense souvent à eux comme des ports en périphérie, pas des grands ports qui reçoivent les principaux porte-conteneurs et les énormes vraquiers d'aujourd'hui, mais des ports un cran ou deux en dessous, qui répondent surtout aux besoins de leur région.

Tel est essentiellement le cas des 15 ports membres de l'Independent Marine Ports Association of Atlantic Canada (IMPAC). Ils sont cinq à Terre-Neuve-et-Labrador, cinq en Nouvelle-Écosse, trois à l'Île-du-Prince-Édouard et deux au Nouveau-Brunswick. L'IMPAC compte aussi 14 membres associés qui ont une relation de travail avec les ports.

Ces ports «sont plutôt dans l'arrière-pays du Canada atlantique, pas dans les grands centres», dit le directeur général de l'IMPAC Terry Murphy. Ces installations plus modestes sont essentiellement réparties dans des localités de tailles variées, qui comptent pour la plupart des quelque 30 000 habitants. Elles n'en génèrent pas moins beaucoup de capital, et



©IMPAC

Terry Murphy, Executive Director of the Independent Marine Ports Association of Atlantic Canada, says the smaller ports generate a lot of capital and account for nearly two-fifths of Atlantic Canada's cargo.

Terry Murphy, directeur exécutif de l'Independent Marine Ports Association of Atlantic Canada, dit que les petits ports génèrent beaucoup de capital et représentent presque deux cinquièmes du fret du Canada atlantique.

elles sont «très importantes pour l'environnement de travail de la population locale».

Selon une étude d'impact économique réalisée en 2018 par le cabinet d'économistes Gardner Pinfold, près de 40 % du fret du Canada atlantique passe par des ports de l'IMPAC, de même que 18 % des trajets de traversier du Canada. Quand il n'y a pas de pandémie, ils accueillent plus de 574 000 voyageurs en croisière par année.

Ces ports desservent aussi 43 % des activités de pêche de la région, génèrent 368 millions de dollars de valeur ajoutée et créent 3 750 emplois à temps plein. Ainsi de toute évidence, ces petits ports qui sont dans l'ombre des plus grands de la région jouent tous un rôle clé dans leur économie locale. Ils relient leurs régions au commerce mondial. En somme, l'acronyme IMPAC est bien pertinent.

«Nos ports accueillent des navires de croisière à Sydney. Ils expédient des produits de la mer à partir de Digby et des produits énergétiques à partir de Bay Bulls. Ils reçoivent de l'important matériel agricole à Summerside et des produits de construction au superport du détroit de Canso», dit M. Murphy.



©STRAIT OF CANSO SUPERPORT

The deepwater Strait of Canso Superport handles approximately 60% of Nova Scotia's international and domestic cargo tonnage.

Le superport en eau profonde du détroit de Canso reçoit environ 60 % du tonnage de fret international et national de la Nouvelle-Écosse.

Problèmes et défis à relever

Pour autant, la durabilité et la viabilité de ces ports ne sont pas des faits acquis. Comme les plus grands ports, ceux-ci ont des problèmes et des défis à relever.

Selon Gardner Pinfold: «Les défis qui se posent aux ports individuels comprennent la nécessité d'effectuer du dragage, de réparer ou d'agrandir les quais, d'attirer une nouvelle clientèle, de se réorienter à la suite de la faillite de clients clés ou de se conformer à de nouvelles exigences en matière de sécurité. La difficulté pour tous les ports est de s'assurer suffisamment de revenus.»

En lisant le rapport et les détails au sujet des revenus, les ports semblent être pris entre l'arbre et l'écorce. M. Murphy est assez bien d'accord: «On dirait que c'est un peu comme ça.»

Il paraît donc que le problème des revenus serait un défi à relever pour l'IMPAC dans son ensemble. Ce n'est pas le cas, indique M. Murphy: chaque port a tendance à traiter ses problèmes et ses défis, comme les revenus, à sa propre façon.

Il y a par exemple le cas des redevances portuaires.

in New Brunswick. IMPAC also includes 14 associate members which have a working relationship with the ports.

These ports "tend to be in the hinterlands of Atlantic Canada, not in the major centres," says IMPAC's Executive Director Terry Murphy. He says these smaller facilities are basically spread throughout a mixed level of communities with populations of 30,000 for the most part but still generate a lot of capital and are "very important to the work environment for the people living in those areas."

According to a 2018 economic impact study carried out by consulting economists Gardner Pinfold, nearly 40% of Atlantic Canada's cargo moves through IMPAC ports as does 18% of ferry rides in Canada and in a year without a pandemic, host over 574,000 cruise visitors.

These ports also accommodate 43% of the region's fisheries, generate $368 million in added value and create 3,750 full time jobs. So obviously these small ports, that basically operate in the shadows of the region's larger ports, each play a key role in their local economies. They connect their regions to global trade. The acronym, IMPAC, is fitting.

"Our ports welcome cruise ships to Sydney, ship seafood from Digby and energy products from Bay Bulls. They receive important farming materials in Summerside and construction products from the Strait of Canso Superport," says Mr. Murphy.

Issues and challenges

But sustainability and viability for these ports aren't a given. They, like even the larger ports, have issues and challenges.

According to Gardner Pinfold, "Port-specific challenges include the need for dredging, wharf repair or expansion, marketing and attraction of new business, reorientation following business failure among key clients or meeting new port security requirements. The one issue ports consistently share is the challenge of raising sufficient revenues."



©PORT OF CHARLOTTETOWN

The Port of Charlottetown on Prince Edward Island handles a broad variety of general cargo.

Le port de Charlottetown, à l'Île-du-Prince-Édouard, manutentionne une grande variété de marchandises générales.

But when you read the report and the specifics regarding revenue generation, the ports seem to be caught between a rock and a hard place. Mr. Murphy has a tendency to agree with that assessment. "It seems to be a bit that way," he says.

So it appears obvious that the revenue generating issue would be a challenge for the IMPAC to tackle as a whole. But not so, says Mr. Murphy. He says each port tends to deal with issues and challenges, like revenue generation, in their own way.

Take the issue of harbour dues as an example.

According to Gardner Pinfold, "The ports are often expected to drive regional economic development and participate in community planning beyond the port itself, yet they have no clear basis for raising revenues to support such objectives. A revenue that is derived from the broader use of the port catchment area would be better aligned with the role ports play and harbour dues are an example of such a mechanism."

However, the issue of collecting harbour dues differs from port-to-port based on the individual divestiture agreements with each port and the arrangements that were made between the federal and provincial governments prior to divestiture.

"Each port has different forms of finances it can attract and use to make their operations more viable. Some ports are trying to expand their product mix, especially those in the centre of a community," says Mr. Murphy. This can raise concerns from those citizens within the operating region.

Mr. Murphy went on to say that "one must remember that these ports were losing money prior to being turned

Selon Gardner Pinfold: «On attend souvent des ports qu'ils alimentent le développement économique régional et qu'ils participent à la planification communautaire au-delà du port lui-même. Pourtant, ils n'ont pas de base de revenus évidente à l'appui de tels objectifs. Un revenu qui serait dérivé de l'utilisation plus générale du bassin du port correspondrait mieux au rôle que jouent les ports, et les redevances portuaires sont un exemple d'un tel mécanisme.»

Cependant, la question de la perception de redevances portuaires se pose différemment d'un port à l'autre, selon l'accord de dessaisissement conclu pour chacun et les dispositions qui ont été prises entre les gouvernements fédéral et provinciaux avant le dessaisissement.

«Chaque port a ses propres formes de financement qu'il peut attirer et utiliser pour augmenter la viabilité de ses activités, dit M. Murphy. Certains tentent de diversifier leurs produits, surtout ceux qui sont au centre d'une localité.» Parfois, les citoyens de la région y voient des sources d'inquiétude.

«Il faut se rappeler que ces ports perdaient de l'argent avant d'être cédés à des groupes locaux, ajoute M. Murphy. Ces groupes devront développer leurs activités, en saisissant de nouvelles possibilités, pour réussir.» Cependant, dit-il encore, certaines communautés n'ont pas l'habitude de composer avec les ports et l'accroissement de leurs activités au cœur de leur territoire. Ils n'ont pas l'habitude de voir des camions

circulant à toute heure du jour, ou d'avoir leur vue sur l'eau bloquée par des amoncellements de produits en vrac ou autres choses du genre.

«Il y a de l'éducation publique à faire, surtout au niveau local, pour que les gens comprennent la valeur de chacun de ces ports pour sa communauté», affirme M. Murphy.

Il considère que le rôle de l'association consiste, en adoptant une perspective plus vaste, à mener une action de marketing pour promouvoir ce qui se passe réellement dans les ports du Canada atlantique, à faire comprendre l'importance de ces ports au public et à répondre à certains de leurs besoins.

Il dit que comme dans toute industrie, «de grands changements» se préparent. Ceux-ci ont été déclenchés par la pandémie et la Stratégie de l'économie bleue du gouvernement fédéral. Cette stratégie vise à protéger et revitaliser nos océans, tout en profitant des possibilités de croissance économiques émergentes dans l'ensemble des secteurs océaniques.

Rehausser l'image des ports

M. Murphy croit que le travail entrepris dans le cadre de la Stratégie de l'économie bleue est important du fait que celle-ci crée «l'interface entre l'océan et la terre et la population, et il est important qu'elle soit maintenue».

L'IMPAC travaille maintenant à des plans pour rehausser l'image des ports et faire en sorte que les divers ordres de gouvernement comprennent mieux le rôle de l'association.

«Les ports de l'IMPAC continuent de faire valoir l'importance et les besoins des ports de notre région, conclut M. Murphy. Ces ports sont de formidables atouts pour des communautés et des économies dans toute la région de l'Atlantique. Les investissements dans les ports de l'IMPAC sont des investissements dans des communautés et des industries de toute la région.»

over to the local groups. These local groups will have to expand their operations, by developing new opportunities, if they are going to be successful". However, he adds, some communities are not used to dealing with ports and their increased activities in the centre of their community. They are not used to trucks moving through at different hours of the day, sight lines to the water being blocked by bulk commodities and things of this nature.

"There has to be education done, particularly at the local level, so people understand the value of each of those ports to their community," Mr. Murphy said.

He said the association's role looks at the bigger picture to promote, through marketing, what is really happening with the ports in Atlantic Canada and to get people to understand the importance of these ports and to address some of their needs.

He says that like any industry, there are "big changes coming" initiated obviously by the pandemic and federal government's Blue Economy Strategy which is intended "to protect and revitalize the health of our oceans while taking advantage of emerging economic growth opportunities throughout ocean sectors."

Boosting the ports' profile

Mr. Murphy believes the work going on with the Blue strategy is important because it provides the "interface between the ocean and the land and the people and it's important it be maintained."

IMPAC is now working on plans to boost the ports' profile and to get the various levels of government to better understand the association's role.

"IMPAC ports continue to spread the word about the importance and needs of our region's ports. The ports are tremendous assets to communities and economies through the Atlantic region. Investments in IMPAC Ports are investments in communities and industries across the region," Mr. Murphy concluded.

The ocean gateway to Cape Breton Island, the Port of Sydney is a popular cruise ship destination.

Le port de Sydney, porte d'entrée océanique de l'île du Cap-Breton, est une destination prisée des bateaux de croisière.



©PORT OF SYDNEY



Colin Laughlan

The complex ramifications of China's application to giant Trans-Pacific bloc

Presumably, international trade agreements are the offspring of political motives, not altruism: as was the case in 2016 when explaining his nation's pivot to Asia with the Trans-Pacific Partnership (TPP), US president Barack Obama declared, "We can't let China write the rules of the global economy."

So, China's bid this past September to join the Comprehensive and Progressive Trans-Pacific Partnership (CPTPP), the 11-nation TPP successor, sans-USA thanks to President Trump's withdrawal in 2017, has been viewed in many quarters as a curious political act – where timing is everything – as much as an economic application to become an integral part of a now somewhat leaderless plurilateral trade pact. The CPTPP membership today comprises Australia, Brunei, Canada, Chile, Japan, Malaysia, Mexico, New Zealand, Peru, Singapore, and Vietnam.

La candidature de la Chine à l'énorme partenariat transpacifique soulève des questions complexes

Les accords commerciaux internationaux sont le fruit de mobiles politiques, pas de l'altruisme. Ainsi en 2016, en expliquant pourquoi les États-Unis se tournaient vers l'Asie avec le Partenariat transpacifique (PTP), le président Barack Obama avait déclaré: «Nous ne pouvons pas laisser la Chine dicter les règles de l'économie mondiale.»

Maintenant, la Chine a demandé en septembre de se joindre à l'Accord de Partenariat transpacifique global et progressiste (PTPGP), successeur du PTP qui regroupait 11 pays. Les États-Unis n'en font pas partie puisque le président Trump s'en était retiré en 2017. Nombreux sont ceux qui ont vu dans la demande chinoise un curieux acte politique – où le choix du moment n'est pas anodin – autant qu'une démarche économique visant à ce que le pays devienne partie prenante d'un pacte commercial plurilatéral sans réel chef de file. Sont aujourd'hui membres du PTPGP l'Australie, le Brunéi, le Canada, le Chili,



Located on the Yangtze Estuary, spectacular Shanghai is China's biggest city (population 26 million) and global financial hub.

La spectaculaire Shanghaï, sur l'estuaire du Yangzi, est la plus grande ville de Chine (26 millions d'habitants) et un centre financier mondial.

© DREAMSTIME



©DR

Gordon Houlden, Director Emeritus of China Institute, University of Alberta.

Gordon Houlden, directeur émérite de l'Institut de la Chine à l'Université de l'Alberta.



©DR

Dan Ciuriak, consulting trade economist formerly with Canada's Department of Foreign Affairs and International Trade.

Dan Ciuriak, économiste-conseil en matière de commerce international et ancien économiste au ministère canadien des Affaires étrangères et du Commerce international.

le Japon, la Malaisie, le Mexique, la Nouvelle-Zélande, le Pérou, Singapour et le Vietnam.

Du point de vue du Canada, la candidature de la Chine au PTPGP soulève une longue liste de questions de politique. Parmi celles qui alimentent le plus les délibérations actuelles du gouvernement canadien figure sûrement la façon de réagir à la libération par la Chine des «deux Michael», en septembre, et l'attention ensuite portée à d'autres Canadiens détenus en Chine. Il y a aussi, évidemment, la décision imminente (au moment d'écrire ces lignes) du Canada sur le matériel 5G de Huawei pour l'infrastructure canadienne de télécommunication. En outre, à propos du choix du moment, la demande de la Chine précède d'à peine six jours la candidature indépendante de Taïwan au PTPGP (et pour les deux pays, le Canada préserve la confidentialité de sa position dans le processus consensuel du PTPGP).

Il y a en plus une série d'éléments qui pourraient encore entraver les relations officielles sino-canadiennes, depuis des allégations d'espionnage industriel chinois commandité par l'État jusqu'au genre de soutien qu'attendent nos alliés effectuant des manœuvres militaires dans la région indo-pacifique et la mer de Chine méridionale, ainsi que des questions persistantes sur l'origine de la COVID-19. Voilà qui plonge le Canada en pleine politique.

Le point de vue du Canada, comme économie tributaire du commerce international

«On ne peut pas faire fi de la réalité commerciale de la Chine, insiste Gordon Houlden, directeur émérite de l'Institut de la Chine à l'Université de l'Alberta. Le Canada est extrêmement tributaire du commerce international en comparaison de

From Canada's perspective, China's CPTPP application raises a lengthy list of Canadian political concerns as well. Surely at the top is our government's current deliberations on how best to respond to China's September hostage release of the 'two Michaels' and subsequent focus on other Canadians imprisoned in China. Linked obviously is Canada's pending (as I write) decision on Huawei's 5G equipment for our national telecommunications infrastructure. Also, a matter of curious timing is China's application preceding Taiwan's independent application to the CPTPP by just six days (and for both, Canada is keeping its position confidential in the CPTPP consensus process).

Add to all this a host of items with the potential to further damage Canada's official Sino-relations, ranging from allegations of state sponsored Chinese industrial espionage to the kind of support expected by our allies conducting military manoeuvres in the Indo Pacific and South China Sea, along with the still unanswered and lingering questions about the origin of Covid-19 – and it's politics up the yin-yang for Canada.

Perspective of Canada's trade-dependent economy

"But you can't ignore the trade reality of China; Canada is hyper-dependent on trade compared with most nations," stresses Gordon Houlden, Director Emeritus at the University of Alberta's China Institute. Interviewed shortly before the release of the two Michaels, Professor Houlden shared some insights from his 22 years in Canada's foreign service working on Chinese affairs.



organised by le marin ouest france GICAN SOGENA with the support of Cluster Maritime Français

la plupart des pays. Interviewé peu avant la libération des deux Michael, le Pr Houlden a exprimé des avis fondés sur ses 22 années passées au service extérieur du Canada à s'occuper des affaires chinoises.

«La Chine a retrouvé son rôle historique comme grand pays et grande puissance, dit-il. Elle est sur le point de devenir une superpuissance. Pensons que dans une ou deux décennies, la Chine pourrait avoir une économie représentant deux fois celle des États-Unis, avec tout ce que cela implique de potentiel, mais aussi de risques.»

Le Pr Houlden n'en souligne pas moins des problèmes qui se poseraient à la Chine aujourd'hui dans le cadre du PTPGP en ce qui concerne le partage de données, la propriété intellectuelle, les normes du travail et de l'environnement ou le manque de transparence de ses entreprises d'État. Il décrit le PTPGP comme un accord «de grande qualité» qui exige la conformité sur de tels enjeux, mais il concède que «si la Chine s'y joint et accepte de telles règles, les choses pourraient être différentes».

Dan Ciuriak, ancien économiste principal du ministère canadien des Affaires étrangères et du Commerce international, est aujourd'hui un économiste-conseil en matière de commerce international établi à Ottawa. Il entrevoit ce que l'adhésion de la Chine au PTPGP signifierait pour le Canada en termes économiques. Utilisant la modélisation de l'équilibre général calculable avec des données sur les avantages comparatifs, il arrive à une «estimation approximative, probablement plutôt conservatrice» de l'effet qu'un accord de libre-échange (ALE) bilatéral avec la Chine aurait sur la libéralisation (réduction de la réglementation et des restrictions gouvernementales).

«Ce qu'il faut retenir de cela est que la valeur sur le plan de la libéralisation viendrait du Canada et du Mexique, dit-il. La Chine a un ALE avec chaque autre partenaire bilatéral, donc il n'y aurait virtuellement aucune libéralisation entre la Chine et les autres partenaires du PTPGP.

«Avec un ALE Canada-Chine, nous estimons que le Canada verrait son PIB progresser de 0,137 %, et la Chine, de 0,016 %. C'est positif, mais pas énorme.» Cependant, les avantages sur le plan du bien-être (revenu des ménages) seraient selon lui «équilibrés et notables» dans les deux économies: 5,8 milliards de dollars (canadiens) pour le Canada, et 5,5 milliards pour la Chine (selon des chiffres de 2015).

M. Ciuriak a établi des estimations approximatives de l'effet contraignant du PTPGP sur les tarifs douaniers, qui seraient «généralement une amélioration par rapport à ce qui est imposé par l'OMC [Organisation mondiale du commerce]» pour le commerce bilatéral Canada-Chine et Mexique-Chine (comparaisons fondées sur les prix de 2021 en dollars américains). Pour le Canada, une augmentation de 0,21 % du PIB et environ 9 milliards de dollars d'amélioration du bien-être, pour le Mexique respectivement 0,59 % et environ 20 milliards de dollars, et pour la Chine, 1,1 % et environ 25 milliards de dollars.

Il fait aussi remarquer que sans les États-Unis dans le PTPGP, le Canada pourrait bénéficier en «rattrapant du commerce des partenaires du Pacifique», notant que «Biden maintient la politique de Trump et n'est pas intéressé à l'accord».

La volonté de la Chine de rejoindre le PTPGP donne amplement matière à réflexion pour le Canada. Selon le Pr Houlden: «Ce n'est pas seulement une menace, ce n'est pas seulement la perspective de nouvelles possibilités, c'est réellement un fascinant amalgame des deux.»

"China has returned to its historical role as a leading nation and a great power; it's just on the cusp of becoming a super-power," he said. "Let's consider in the next couple of decades that it's possible China could have an economy twice the size of the United States, for all that implies in terms of potential, but also risks."

However, Professor Houlden also noted problems China would currently face with the CPTPP over data sharing, intellectual property, labour and environmental standards, and a lack of transparency in its state-owned enterprises. He described the CPTPP as a "high quality" arrangement that requires compliance on such issues, but conceded that "if you get China to join and accept such disciplines, that might be a different story."

Dan Ciuriak, former Deputy Chief Economist with Canada's Department of Foreign Affairs and International Trade, and currently an Ottawa-based consulting trade economist, provided a glimpse of what China's accession to the CPTPP today would mean for Canada in economic terms. Using computable general equilibrium modelling with comparative advantage data, his calculations offered a "rough estimate, probably on the conservative side" on the liberalizing effect (removing government regulations and restrictions) in a two-way free trade agreement (FTA) with China.

"The important thing about this is that all the liberalization value would come from Canada and Mexico. China has an FTA with every other bilateral partner, so there will be virtually no liberalization between China and the rest of the CPTPP partners," he said.

"With a Canada-China FTA, we came up with an estimate that Canada would get a boost of 0.137% of GDP and China would get a boost of 0.016%," he said. "It's positive but not huge. "However, he described the welfare benefits (money in the pockets of Canadian households) as "balanced, strong improvements" in both economies: $5.8-billion (CAD) for Canada and $5.5-billion (CAD) for China (at 2015 valuations).

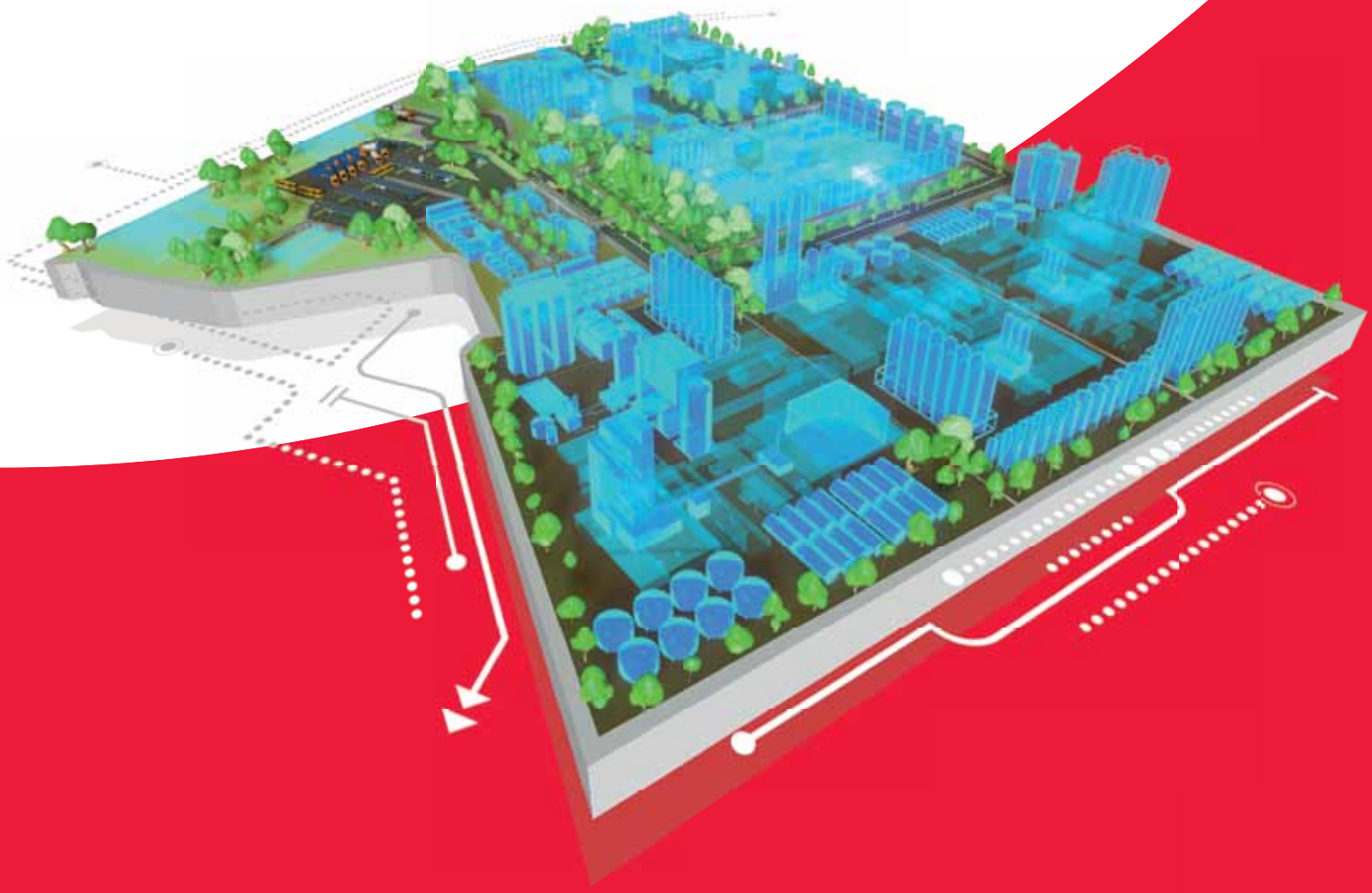
Mr. Ciuriak provided "ballpark" estimates for the CPTPP's binding effect on tariffs, "typically an improvement over what is bound at the WTO," for bilateral Canada-China and Mexico-China trade (in USD at 2021 prices for comparison). For Canada, a GDP boost of 0.21% of GDP and about $9-billion in welfare benefits; for Mexico, a GDP boost of 0.59 % GDP and about $20-billion in welfare; for China, a 1.1% GDP boost and about $25-billion in welfare.

He also pointed out that without the USA in the CPTPP, Canada could benefit by "clawing some trade from the Pacific Rim partners," adding: "Biden is still following the Trump policy and is not interested in the deal."

China's bid to join the CPTPP has posed a lot for Canada to consider. In the words of Professor Houlden: "It's not just as threat, it's not just an opportunity, it's a really intriguing amalgam of the two."

NextGen District

By Port of Antwerp



If we want a cleaner, greener world, we all need to do our part. But more importantly, we need game-changers and forward-thinkers. Innovators who are excited about discovering new ways to reduce our carbon footprint. Moving from linear to circular. From factories to networks. From using to renewing.

Discover a hub where pioneers have the room to grow. Connected to a network where they can exchange ideas and share resources. NextGen District is there for those who are ready to make a difference.

Are you?

Take a virtual tour

www.nextgendistrict.com

Port of Antwerp



Nick Savvides

Les marchés et services maritimes dans la tourmente

Le Port d'Anvers, un des principaux carrefours du commerce entre le Canada et l'Europe, s'est vu octroyer 10,91 millions d'euros au titre du programme Mécanisme pour l'interconnexion en Europe (MIE) pour augmenter sa capacité. Le projet Extra Container Capacity Antwerp (ECA) réalisera des analyses et tracera une voie de croissance durable du trafic multimodal. Cependant, le financement arri-ve trop tard pour faire face aux problèmes que vivent les expéditeurs d'aujourd'hui: congestion, retards et perturbation de chaînes d'approvisionnement.

Dans la situation actuelle, il semble improbable qu'une progression des volumes du commerce serait la bienvenue. Elle aurait surtout pour conséquence d'aggraver encore les problèmes dans les chaînes d'approvisionnement.

En septembre, l'Union européenne (UE) n'en a pas moins célébré le quatrième anniversaire de l'Accord économique et commercial global (AECG) conclu entre le Canada et l'UE, se félicitant de l'augmentation de 15,3 % du commerce entre 2016 et 2020.

Il est difficile de comprendre comment l'UE en est arrivée à ces chiffres, à moins que les services n'y soient inclus, puisque les données de Dynamar, société basée aux Pays-Bas, révèlent un bilan très différent: les importations conteneurisées à Rotterdam et Anvers seraient à moins de la moitié des niveaux de 2016, et les exportations auraient connu un déclin semblable.

Shipping markets and services in turmoil

The Port of Antwerp, one of the main gateways for Canadian imports and exports into Europe, has been awarded €10.91m under the banner of the Connecting Europe Facility (CEF) funding programme to raise its capacity. Extra Container Capacity Antwerp (ECA) will analyse and provide a route to develop a sustainable growth path and a view for the development of multimodal traffic in the future. However, the funding comes too late to meet the needs of today's shippers who are experiencing congestion, delays and dramatic disruption to supply chains.

In the present day scenario it would seem unlikely that a growth in trade volumes would be welcomed, after all it is more likely that this extra cargo would further exacerbate the continuing supply chain disruptions.

Nevertheless, the EU has, in September, celebrated the fourth anniversary of the EU-Canada Comprehensive Economic and Trade Agreement (CETA) citing a 15.3% increase in trade in 2020 compared to 2016, the last full trade year before CETA was introduced.

It is difficult to understand how the EU calculated the trade figures, unless services are included, given that the Netherlands based consultant Dynamar's figures reveal a considerably different picture - with containerised imports to Rotterdam and Antwerp less than half



© DREAMSTIME

Rotterdam, Europe's biggest port, has not escaped the disruptions that has affected major trade routes.

Rotterdam, premier port européen, n'a pas échappé aux perturbations qui ont touché les grandes routes commerciales.

of the 2016 levels, and exports from the same two major gateways showing a similar decline.

Meanwhile, container shipping broker and data company VesselsValue shows some fluctuations in the trades between the two regions, without confirming the growth claimed by the EU as a result of CETA.

Atlantic trades less volatile

Traditionally the Atlantic trades have been seen as one of the three major east-west trade routes. However, the importance of Atlantic services have been waning as a consequence of the dynamic markets further east in Asia, with some observers pointing out that other trades from Asia to the Middle East, South America and intra-Asia services have larger vessels, and are likely to command more cargo.

"By and large, the Transatlantic is a typically mature trade. Staid, steady, gradual growth. Service provision is also pretty much steady, as evidenced by the lack of news," said a Dynamar spokesman.

Even so the trade has not escaped the disruptions that have plagued other major trades, including the Pacific and Asia to Europe routes which have seen substantial falls in schedule reliability, inland delays including to trucking and rail connections with ports flooded with cargo and unable to cope.

While the European end of the Canadian trades has suffered from some or all of these difficulties, particularly Rotterdam and to a lesser extent Antwerp, the rise in freight rates has been a function of the available containers to ship cargo in, and available capacity.

According to McKinsey partner Steve Saxon, the delays to vessels at congested ports has actively cut up to 11% of capacity globally as vessels wait for berths around the globe. That reduction in capacity has bolstered rate levels. Much has been made of the increased charges, including substantially higher surcharges, and a significant decline in service.

All the evident challenges and the major income bonanza that the lines are experiencing are of major concern to the lines also. According to one analyst, the carriers are concerned that with the ballooning rates will come new entrants into the market and when demand does finally begin to wane the carriers will again be competing in a race to the bottom.

L'entreprise VesselsValue, qui fournit des données sur le trafic de conteneurs, indique des fluctuations dans le commerce entre les deux régions, sans confirmer que l'AECG a entraîné une croissance comme l'affirme l'UE.

Moins de volatilité dans le commerce transatlantique

L'Atlantique a toujours été considéré comme une des trois grandes routes du commerce est-ouest. Cependant, l'importance des services transatlantiques a faibli en conséquence du dynamisme de marchés plus à l'est, en Asie. Certains observateurs font valoir que d'autres routes commerciales, de l'Asie au Moyen-Orient ou à l'Amérique du Sud, et des services entre destinations asiatiques bénéficient de plus grands navires et pourraient transporter davantage de marchandises.

«En somme, la route transatlantique se révèle être à maturité, avec des perspectives ternes et une croissance stable et graduelle, dit un porte-parole de Dynamar. Les services sont aussi stables, comme en témoigne l'absence de nouvelles.»

Pourtant, le commerce n'a pas échappé aux perturbations qui ont accablé d'autres routes majeures. Par exemple, celles du Pacifique et de l'Asie vers l'Europe ont connu d'importantes diminutions du respect des horaires de navigation, des retards dans les liaisons routières et ferroviaires et de la congestion dans des ports inondés de fret.

Les courants commerciaux européens et canadiens ont souffert de tout ou partie de ces difficultés, surtout à Rotterdam et, dans une moindre mesure, à Anvers. Les taux de fret ont augmenté en fonction des conteneurs disponibles et de la capacité disponible.

Selon Steve Saxon, associé de McKinsey, les retards des navires contraints d'attendre pour accoster dans des ports congestionnés ont amputé jusqu'à 11 % de la capacité mondiale. Cette réduction de la capacité a fait grimper les taux de fret.

On a fait grand cas de cette augmentation, à laquelle s'ajoutent des suppléments sensiblement majorés, et d'une forte diminution des services.

Pour les compagnies mariti-mes, tous les défis qui se posent et la flambée des taux sont une grande source de préoccupation. Selon un analyste, les transporteurs craignent que les taux gonflés attireront de nouveaux acteurs sur le marché et que quand la demande commencera finalement à faiblir, la concurrence sera dévastatrice.



The scarcity of available containers has been a key factor fueling the meteoric rise of freight rates.

La pénurie de conteneurs disponibles a été un facteur clé dans la flambée des taux de fret.

©DREAMSTIME

Les transporteurs ne sont pas insensibles aux plaintes des expéditeurs

Par ailleurs, les transporteurs s'inquiètent du mécontentement croissant parmi les expéditeurs, dont les plaintes deviennent bien plus précises et insistantes. Aux États-Unis, la Commission maritime fédérale (FMC) a reçu des plaintes au sujet des frais de surestaries et d'immobilisation au port, du fait que les lignes ne satisfaisaient pas aux besoins des exportateurs et des défaillances d'infrastructure. Cependant, un des plus grands griefs concerne l'exemption par catégorie de l'interdiction des accords entre entreprises: les expéditeurs affirment qu'elle a permis aux lignes de gérer la capacité dans leur propre intérêt, faisant grimper les taux à des niveaux inédits.

En Europe, la Commission européenne a été vivement critiquée par des représentants des expéditeurs, y compris le Global Shippers Forum, l'European Shippers' Council et le regroupement de transitaires Clecat.

Selon une lettre adressée par ces organismes et d'autres à la CE, les lignes maritimes ont été enhardies par l'inaction de l'instance de réglementation. Les auteurs affirment que les transporteurs abusent de leur position dominante pour obtenir des données commerciales sensibles des expéditeurs. La lettre précise que les renseignements demandés par les compagnies maritimes ont trait au lieu où se trouvent les marchandises déplacées par les expéditeurs, à leur volume, au moment où elles sont expédiées et à leur destination. Ces renseignements peuvent être considérés comme étant commercialement sensibles.

«De telles données, toujours selon la lettre, seraient très probablement jugées sensibles pour le marché boursier, et donc leur divulgation à des tiers serait soumise à des restrictions rigoureuses. Comme l'article 3.4a) du règlement d'exemption par catégorie (Règlement nº 906/2006 de la CE) permet l'utilisation d'un système d'échange de données informatisées dans la mise en œuvre d'accords entre entreprises visés par le règlement, il y a actuellement absence de contrôle de l'utilisation, de la divulgation, de la protection et de la conservation de telles données entre exploitants faisant partie d'un consortium.»

D'après la directrice générale du Clecat, Nicolette van der Jagt, les transitaires de petite et moyenne taille ainsi que les expéditeurs sont particulièrement vulnérables aux pressions exercées par les transporteurs pour qu'ils révèlent des renseignements sensibles, car les transporteurs retiennent leurs offres de service jusqu'à ce que ces renseignements soient fournis.

Entre-temps, à la suite de la récente réunion tripartite entre organismes de réglementation des États-Unis, d'Asie et d'Europe tenue en ligne par la CE, une porte-parole de la CE a donné un aperçu des discussions en tirant cette conclusion: «Les services de la Commission sont en contact avec d'autres organismes et entretiennent un dialogue avec des acteurs du marché pour bien comprendre la situation actuelle et repérer toute possibilité d'intervention qui faciliterait un retour à la normale. La Commission n'a jusqu'à présent reçu aucune indication de comportement anticoncurrentiel ni n'en a constaté de la part d'alliances maritimes relativement à ces hausses de prix, mais elle continuera de surveiller étroitement le secteur.»

Carriers not indifferent to shipper complaints

Moreover, carriers are becoming more concerned about the growing unrest among shippers whose complaints are becoming far more focused and intense. In the US the Federal Maritime Commission (FMC) has received complaints regarding detention and demurrage charges, the failure of the lines to meet exporters' needs and infrastructure failures. But one of the major concerns is about the consortia block exemption which shippers say has allowed the lines to manage capacity in their own interests, boosting rates to unprecedented levels.

In Europe the EC has been heavily criticised by shippers representatives, including the Global Shippers' Forum, the European Shippers' Council and the freight forwarder body Clecat.

According to a letter sent by these bodies and others to the EC the shipping lines have now been emboldened by the regulator's inaction.

In the letter the authors state that carriers are abusing their dominant position to obtain commercially sensitive data from shippers.

According to the letter, the information that liner shipping companies want relates to the location, volumes, timings and the destination of cargo moved by shippers, and that could be deemed commercially sensitive data.

Such data is, "Quite likely to be deemed stock market sensitive and hence will be subject to strict controls on disclosure to third parties. Noting that Article 3.4(a) of the Consortia BER [Block Exemption Regulation] (EC Regulation 906/2009) permits the use of computerised data exchange systems for implementation of agreements falling within its scope, there is currently an absence of controls on the use, disclosure, protection and storage of such data between operators within consortia."

According to the Clecat director general, Nicolette van der Jagt, smaller and medium sized freight forwarders and shippers were particularly vulnerable to this kind of pressure brought to bear by the carriers, to reveal sensitive information as carriers withhold freight offers until this information is provided.

Meanwhile, following the recent tripartite meeting between US, Asian and European regulators, hosted online by the EC, an EC spokeswoman outlined some of the discussions, but the regulator concluded: "Commission services are in contact with other agencies and are in regular exchange with market participants to fully understand the current circumstances, and identify any scope for intervention that can facilitate a return to normal operations. The Commission has not at this stage received evidence or identified anti-competitive behaviour from shipping alliances in relation to these price hikes, but will continue its close monitoring of the sector."



Carroll McCormick

Davie's National Icebreaker Centre forging an ambitious leadership role

Things are hopping in Lévis, Quebec these days, as Davie Shipbuilding rings with the clang and clatter of hundreds of workers refitting, converting, and building ships for the Federal Government's National Shipbuilding Strategy (NSS). Among the vessels on its order books today are icebreaker conversions and new builds, at which Davie wants it to be known it excels.

To that end Davie announced to the world on August 4, 2020, that it had formed the National Icebreaker Centre (NIC). "The NIC confirms Davie as Canada's trusted partner and an international leader in the design, engineering and construction of ultra-modern, multifunctional, environmentally responsible polar

Le Centre national des brise-glaces de Davie assume un leadership ambitieux

Les choses bougent à Lévis (Québec). Le Chantier Davie bourdonne d'activité alors que des centaines d'ouvriers s'emploient à radouber, convertir et construire des navires dans le cadre de la Stratégie nationale de construction navale (SNCN) du gouvernement fédéral. Parmi ses commandes en cours figurent des brise-glaces à convertir et à construire, et Davie entend faire savoir que l'entreprise excelle en la matière.

À cette fin, Davie a annoncé le 4 août 2020 avoir créé le Centre national des brise-glaces (CNB). «L'inauguration du CNB confirme que Chantier Davie est le partenaire de confiance du Canada et un chef de file international dans la conception, l'ingénierie et la construction de navires ultramodernes, multifonctionnels et respectueux de



This image conceived by Davie Shipbuilding underlines the shipyard's major vocation as a builder of polar and ice-capable ships.

Cette illustration créée par Chantier Davie représente la vocation majeure du chantier naval comme constructeur de navires pouvant naviguer en eaux polaires et dans les glaces.

© DAVIE SHIPBUILDING

l'environnement, capables de naviguer en eaux polaires et dans les glaces, dit Paul Barrett, directeur des communications de Chantier Davie. Le CNB soutiendra et renforcera une communauté de leaders dans le domaine de l'avenir de la région maritime arctique, tout en mettant en valeur l'ingéniosité et l'innovation canadiennes sur la scène mondiale de façon à atteindre un niveau de reconnaissance semblable à celui dont bénéficient d'autres nations véritablement arctiques comme la Norvège.»

Selon M. Barrett, Davie peut faire valoir «plus de 70 ans d'expérience dans la construction et l'entretien des brise-glaces les plus grands et les plus innovateurs du Canada ainsi que son rôle futur dans l'ambitieux renouvellement de la flotte canadienne – la deuxième plus commande en importance dans le monde, surpassée seulement en Russie.»

Sa participation à ce renouvellement comprend le parachèvement de la conversion du brise-glace **NGCC Jean Goodwill** en novembre 2020. Ce navire et son jumeau le **NGCC Captain Molly Kool** sont deux des trois brise-glaces moyens fournis par Davie dans le programme accéléré. La conversion du troisième navire jumeau sera terminée l'année prochaine. Davie a aussi des contrats de la SNCN pour la construction de six brise-glaces de programme (convenant à une variété de rôles, y compris service léger dans l'Arctique) ainsi que, pièce de résistance, un de deux brise-glaces polaires de 150 mètres de longueur.

M. Barrett note aussi que Davie est l'entrepreneur exclusif pour la prolongation de la durée de vie du navire polaire canadien le **NGCC Louis S. St Laurent**.»

and ice-capable ships," says Paul Barrett, Chief Communications Officer, Davie Shipbuilding. "The NIC will also support and galvanize a community of thought leaders on the future of the Arctic maritime region, while showcasing Canadian ingenuity and innovation on the world stage to attain a similar status to that enjoyed by other true Arctic nations such as Norway."

Davie's bona fides include, says Mr. Barrett, "70-plus years of experience building and maintaining Canada's largest and most innovative icebreakers as well as its future role delivering Canada's ambitious fleet renewal – the world's second largest orderbook after Russia."

Its role in this renewal includes the completion of the **CCGS Jean Goodwill** icebreaker conversion in November 2020. This vessel, joining her sister ship the **CCGS Captain Molly Kool**, gives the Coast Guard two of the three medium icebreakers procured by Davie under the fast-track program. The conversion of the third sister vessel will be completed next year. Davie also has NSS contracts to build six program icebreakers (suitable for a variety of roles, including light Arctic duty); and the pièce de resistance - a contract to build one of two 150-metre-long Polar icebreakers.

Mr. Barrett also notes that Davie is the exclusive contractor for the Vessel Life Extension of the country's Polar vessel, **CCGS Louis S. St Laurent**."

Lest one think that the NIC is just a cluster of offices, or a lab tucked away somewhere, Mr. Barrett explains, "Davie is the National Icebreaker Centre."





© DAVIE SHIPBUILDING.

The completion by Davie of conversion work, under the National Shipbuilding Strategy (NSS), for the medium icebreaker CCGS Jean Goodwill, was marked by a fully-attended event in November 2020 by officials from the federal government, Canadian Coast Guard, workers and industry executives.

L'achèvement des travaux de conversion du NGCC Jean Goodwill réalisés par Davie, dans le cadre de la Stratégie nationale de construction navale, a été souligné par une grande rencontre, en novembre 2020, de représentants du gouvernement fédéral et de la Garde côtière canadienne, de travailleurs et de cadres de l'industrie.

A three-pronged vision

Davie envisions three primary phases for the NIC:

One: "When launched in August 2020, the NIC was primarily a Canadian thought-leadership platform focused on icebreaking technologies and Arctic issues."

Two: "In the medium and longer term, the NIC will be a centre of excellence, consolidating skills, capabilities, and entire programs to ensure Canada's icebreaker fleet is built in Canada by Canadians to the highest standards. The Polar will be the largest, most complex mission-critical icebreaking asset ever built in Canada."

Three: "Our far future vision is that the NIC sustains thousands of good jobs for generations to come and supports a sustainable marine industry in Canada. Beyond this, we aim for the NIC to help develop, showcase, and secure international exports of Canadian Arctic and harsh environment technologies, ranging from clean technology and renewable energy, environmental monitoring, propulsion and ice surveillance and management, among many others."

Davie has been bringing venerable partners on board to add expertise to the NIC. Among them is Vard Marine Inc. - a Canadian naval architecture and marine engineering company having delivered designs for over 50 ice-classed and ice-capable ships.

Another is Serco Canada Marine. "The company has decades of experience in managing large-scale procurement and production programs for military and civilian vessels, advanced logistics, and sustainment support projects," Davie indicates.

As with all the other Canadian shipyards and suppliers that are part of the shipbuilding renaissance occasioned by the NSS, eyes should stay on Davie as the world continues to focus on the growing opportunities in the Arctic.

Au cas où quiconque croirait que le CNB n'est qu'un regroupement de bureaux ou un simple laboratoire, M. Barrett précise que «Davie est le Centre national des brise-glaces».

Une vision en trois volets

Davie envisage trois grandes phases pour le CNB :

La première: «Quand il a été lancé en août 2020, le CNB était surtout une plateforme canadienne de réflexion d'avant-garde sur les technologies des brise-glaces et les enjeux de l'Arctique.»

La deuxième: «À moyen terme et long terme, le CNB sera un centre d'excellence, renforçant les compétences, les capacités et des programmes complets afin que la flotte canadienne de brise-glaces soit construite au Canada, par des Canadiens, en fonction des normes les plus élevées. Le brise-glace polaire sera le plus grand et le plus complexe des brise-glaces essentiels aux missions jamais construit au Canada.»

La troisième: «Notre vision pour l'avenir lointain, c'est que le CNB soutient des milliers de bons emplois pour les générations futures, et une industrie maritime viable au Canada. Plus encore, nous visons à ce que le CNB aide à mettre au point des technologies canadiennes pour l'Arctique et autres environnements difficiles, à les faire connaître et à les exporter, qu'il s'agisse de technologie propre, d'énergie renouvelable, de surveillance environnementale, de propulsion ou de surveillance et gestion des glaces, entre autres.»

Davie a mobilisé d'éminents partenaires pour bonifier l'expertise du CNB. Par exemple, il y a Vard Marine Inc., une entreprise canadienne d'architecture navale et d'ingénierie navale qui a produit les plans de plus de 50 navires de cote glace ou résistants aux glaces.

Il y a aussi Serco Canada Marine. Selon Davie: «La société a des dizaines d'années d'expérience dans la gestion de programmes d'achat et de production à grande échelle pour les navires militaires et civils, la logistique avancée et les projets de soutien au maintien en puissance.»

Comme tous les chantiers navals et fournisseurs canadiens qui participent à la renaissance de la construction navale propulsée par la SNCN, Davie devrait susciter beaucoup d'intérêt à l'heure où le monde entier est captivé par les possibilités qui émergent dans l'Arctique.

Administration de pilotage des Laurentides

Laurentian Pilotage Authority

Regardez notre vidéo
Watch our video

POUR *LA SÉCURITÉ* ET *L'EFFICACITÉ* DE LA NAVIGATION

FOR THE *SAFETY* AND *EFFICIENCY* OF NAVIGATION



www.pilotagestlaurent.gc.ca

Jean-Maxime Chenard

NORTH ATLANTIC TRADE
COMMERCE SUR L'ATLANTIQUE NORD



Depuis un an, la conjoncture du commerce maritime sur l'Atlantique Nord a changé radicalement. À l'automne 2020, les ports des deux côtés de l'Atlantique ont souffert d'une chute du trafic alors que la pandémie de COVID-19 ravageait les économies dans le monde entier. Aujourd'hui, nous constatons une congestion croissante et des problèmes dans la chaîne d'approvisionnement comme on n'en a peut-être jamais connus à l'ère moderne dans de grands ports en Europe et sur la côte Est de l'Amérique du Nord. Le tout est attribuable à une étonnante reprise de la demande des consommateurs et une relance postpandémique qui prend de l'élan.

Sur toutes les routes commerciales majeures, en particulier entre l'Europe et l'Asie, les transporteurs océaniques ont imposé divers suppléments à leurs tarifs, modifié leur capacité de service et annulé des escales ou des trajets alors qu'ils cherchaient désespérément des conteneurs vides.

Heureusement, les expéditeurs canadiens ont été moins touchés que leurs homologues américains. Pour autant, ils ne peuvent pas se réjouir de la récente décision de la Mediterranean Shipping Company (MSC) d'augmenter le tarif fret en tout genre à partir du 25 octobre, pour les expéditions d'Europe vers l'Amérique du Nord. Par exemple, le taux de base pour un conteneur de 20 pieds d'Anvers à Montréal augmente de 500 $ US, s'établissant à 6350 $ US. Pour un conteneur de 40 pieds, le taux est majoré de 1000 $ US, passant à 8900 $ US. De Gênes à Montréal, c'est plus 500 $ US, soit 5730 $ US, pour un conteneur de 20 pieds, et plus 1000 $US, soit 8100 $ US, pour un conteneur de 40 pieds.



©DREAMSTIME

North Atlantic trade on post-pandemic upswing

Essor postpandémique du commerce sur l'Atlantique Nord

Leo Ryan

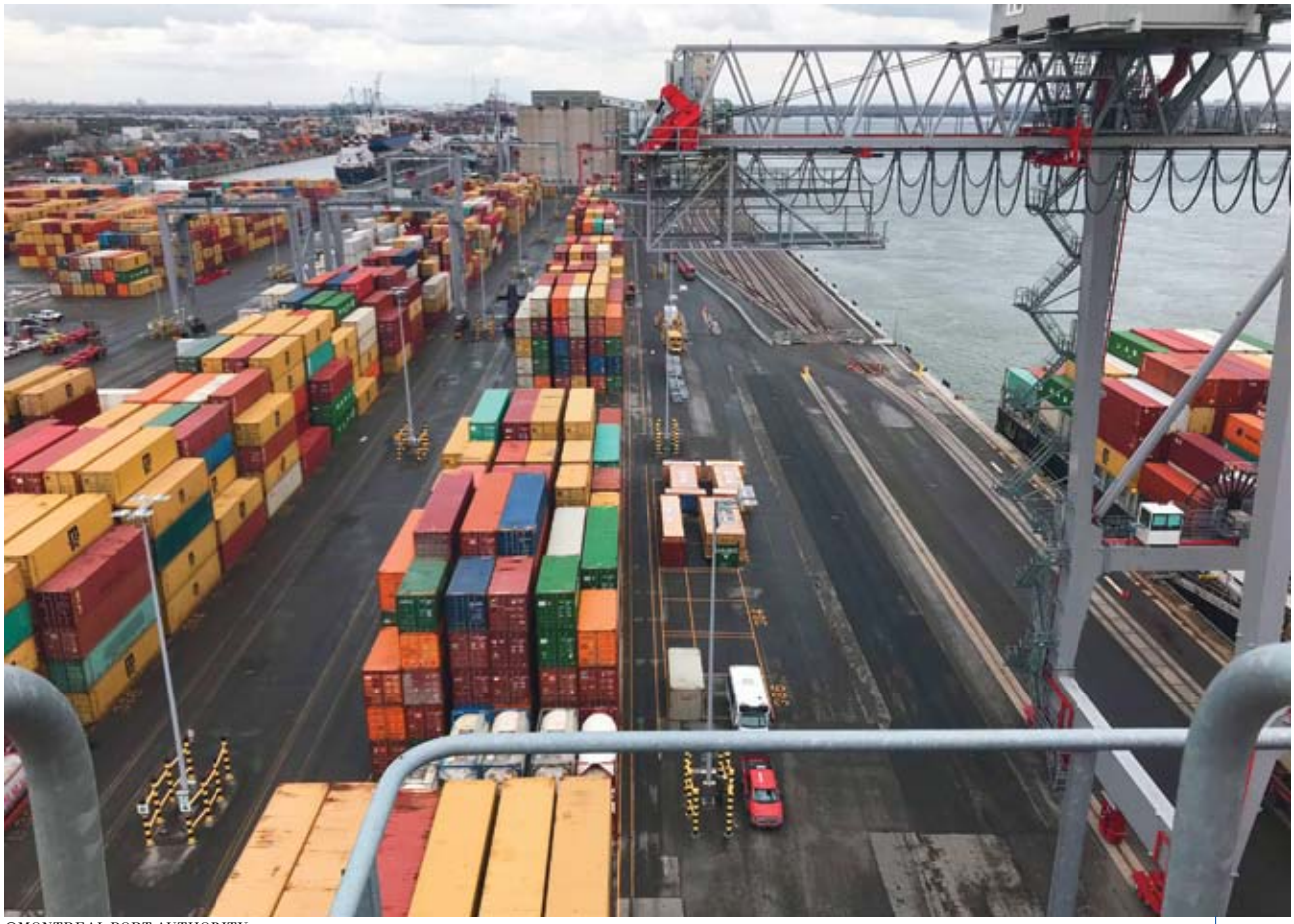
As trans-Atlantic maritime commerce resumes an expansionary mode, Germany is showing signs of overtaking the UK as Canada's biggest European partner for merchandise trade. The bustling Port of Hamburg featured in photo.

Alors que le commerce maritime transatlantique reprend son élan, il semble que l'Allemagne va surpasser le Royaume-Uni en tant que plus grand partenaire européen du Canada en matière de marchandises. En photo: le port de Hambourg bourdonnant d'activité.

As one scrutinizes the North Atlantic maritime trade environment, what dramatic difference compared with a year ago! In the autumn months of 2020, ports on both sides of the Atlantic were devastated by plunging cargo traffic as the global COVID-19 pandemic was shattering economies around the world. Today, what do we see: mounting congestion and supply chain issues arguably never experienced in modern times in key European ports and leading U.S. ports on the East Coast of North America – all thanks to a stupendous turnaround in consumer demand with a post-pandemic recovery gaining traction.

On all major trade lanes, with Europe-Asia in the forefront, ocean carriers have been imposing various freight surcharges, making service capacity changes, and boosting the number of so-called blank sailings while hunting desperately for empty containers.

Fortunately, Canadian shippers have been less impacted than their U.S. counterparts with all this turbulence though they cannot be pleased over the recent decision by Mediterranean Shipping Company (MSC) to implement Freight All Kind (FAK) rate increases as of October 25 for shipments from Europe to North America. For instance, the base rate for a 20-ft container from Antwerp to Montreal is bumped up by US$500 to US$6350. For a 40-ft container, the rate is bumped by US$1,000 to US8,900. From Genoa to Montreal, the revised rate is similarly increased by US$500 to $5,730



©MONTREAL PORT AUTHORITY

Container activity is brisk at Termont's Viau Terminal in the Port of Montreal.

Le trafic de conteneurs bat son plein au terminal Viau de Termont au port de Montréal.

per 20-ft container. For 40-ft boxes, there is a US$1,000 increase to US$8,100.

While commenting on the overall context, Karen Kancens, Vice-President of the Shipping Federation of Canada, began by noting: "Covid-fueled surge in demand for consumer goods continues to wreak havoc on the world's major trade lanes, and although the trans-Pacific route has suffered the most severe impacts of this surge, other routes have also been feeling their share of pain.

"This includes the trans-Atlantic, where US east coast ports have been seeing container volumes trend upwards since the beginning of the year, due to a combination of increased demand on the import side, and an increasing number of ships that have been re-routed in a order to avoid the congestion and delays that have become endemic on the west coast. Indeed, ports such as New York and New Jersey are dealing with import levels that are 25 percent higher than the same period last year, and 20 percent higher than in pre-Covid days."

Turning to Canada's eastern seaboard, Ms Kancens stated: "Gateways in eastern Canada are also processing higher than normal container volumes, but have avoided the kinds of delays and disruptions that have wreaked such havoc in other parts of the trade chain. Although operations at the Port of Montreal were disrupted by a longshore strike this past spring, the quick tabling of

Commentant le contexte global, Karen Kancens, vice-présidente de la Fédération maritime du Canada, note d'emblée: «La flambée de la demande de biens de consommation découlant de la COVID continue de semer la pagaille sur les principales routes commerciales du monde entier. Même si la route transpacifique en a le plus souffert, d'autres routes ont aussi été touchées.

«C'est le cas de la route transatlantique. Les ports de la côte Est américaine ont vu les volumes de conteneurs grimper depuis le début de l'année, conséquence à la fois d'une demande accrue pour les importations et d'un nombre croissant de navires qui ont été redirigés pour éviter la congestion et les retards devenus endémiques sur la côte Ouest. De fait, des ports comme New York et New Jersey composent avec des importations en hausse de 25 % par rapport à la même période l'année passée et de 20 % par rapport à la période d'avant la COVID.»

Quant à la côte Est du Canada, selon M^{me} Kancens: «Les portes d'entrée de l'Est canadien reçoivent aussi des volumes de conteneurs plus élevés que la normale, mais ont évité les genres de retards et de perturbations qui ont causé tant de chaos dans d'autres parties de la chaîne d'approvisionnement. Même si les opérations au Port de Montréal ont été perturbées par une grève des débardeurs le printemps dernier, le dépôt rapide de mesures législatives forçant le retour au travail – avec l'interdiction de toute grève ou de lockout

CONTAINER



CONTAINER-LESS



ACL is the only Atlantic carrier that transports both your containers and oversized cargo on the same ship. All containers on deck are secured in our unique cell guide racking system and after fifty years, we have never lost one overboard. RORO and oversized cargo are also safety secured in our garage decks. Whatever the size, configuration or weight, ACL provides everything you need for cost-effective ocean and inland transportation solutions.

ACL CARGO.COM

Email: nambookings@aclcargo.com • Tel: 1-800-ACL-1235

Follow us on:

back-to-work legislation - and the resulting prohibition of any strikes or lockouts until a new agreement is negotiated - has injected some much-needed certainty into the port's labour situation.

"The Impact Assessment Agency's approval of the Contrecoeur container terminal project also bodes well for the port's future, as does the Agency's approval of CN's new logistics hub in Milton, Ontario, which will add much-need inland capacity to Canada's container logistics network overall."

Benefits from CETA trade pact

Then referring to the 2017 Canada-European Union Comprehensive Economic and Trade Agreement, Ms. Kancens observed: "Eastern Canadian ports also continue to benefit from increased cargo flows arising from the CETA trade agreement. Although the U.K. is no longer party to that agreement (since Jan. 1 2021) due to Brexit, Canadian and U.K. businesses are enjoying the same preferential access under the *Canada-UK Trade Continuity Agreement* that came into force this April.

"Another impact of Brexit – and one with potential consequences for Canadian exporters, importers and transporters - is a shortage of truck drivers in the U.K., which is impeding the efficient flow of cargo to and from the nation's busiest container ports at a time when the transportation system can ill afford any additional pressures. Only time will tell whether the current lack of drivers is merely a short-term irritant, or a longer term reality that trans-Atlantic stakeholders will have to factor into their future transportation and logistics planning."

According to Statistics Canada and Eurostat, Canada's pre-CETA exports to the EU increased by 25% to reach 20.9 billion euros in 2019 whereas the corresponding figure for the increase in EU exports to Canada was 28% to attain 46 billion euros. The EU is Canada's second most important partner in merchandise trade after the United States.

After falling by 11.4% in 2020 but still 12.4% higher than the 2016 pre-CETA level, Canada-EU bilateral trade is presently rebounding strongly.

For example, between January and August of 2021, Canadian exports to Germany spiked by 10.6% to C$4.5 billion while exports to France, Belgium, Poland and Spain rose substantially. Canadian imports for the same period from Germany climbed by 12% to $12.5 billion. Imports from France increased by 10% to $4.6 billion and from Italy they surged by 21% to $6.7 billion.

Significantly enough, amidst the fall-out from Brexit, the United Kingdom may no longer be Canada's biggest bilateral merchandise trading partner in Europe. This is reflected in the January through August numbers showing Canada-Germany bilateral trade at $17 billion and Canada-UK trade at $16.3 billion. Full year two-way figures will tell the tale whether Germany has overtaken the UK.

Port of Montreal back on growth trajectory

Meanwhile, at the Port of Montreal, Canada's leading gateway for European trade has returned to stability and reliability following legislation implemented by the federal government to end the labour disruption that had crippled the port for nearly a month. The new legislation – which also mandated the appointment of a mediator before the negotiation of a new labour agreement – has injected a degree of certainty into the port's labour situation.

"The approval of the Contrecoeur container terminal project by the Impact Assessment Agency is also good news for the port's future, as is the approval of CN's new logistics hub in Milton, Ontario, which will add much-need inland capacity to Canada's container logistics network overall."

Avantages de l'AECG

Évoquant ensuite l'Accord économique et commercial global (AECG) conclu en 2017 entre le Canada et l'Union européenne, M[me] Kancens poursuit: «Les ports de l'Est canadien continuent aussi de profiter d'un volume accru de cargaisons en conséquence de l'AECG. Même si le Royaume-Uni n'est plus partie à cet accord (depuis le 1[er] janvier 2021) à la suite du Brexit, les entreprises canadiennes et britanniques profitent du même accès préférentiel en vertu de l'Accord de continuité commerciale entre le Canada et le Royaume-Uni, entré en vigueur au mois d'avril dernier.

«Un autre résultat du Brexit – qui a des conséquences potentielles pour les exportateurs canadiens, les importateurs et les transporteurs – est une pénurie de chauffeurs de camion au Royaume-Uni. Le mouvement efficace des marchandises au départ et à destination des plus grands ports de conteneurs du pays en est entravé, alors que le système de transport n'a certes pas besoin de pressions supplémentaires. Il restera à voir, avec le temps, si l'actuel manque de chauffeurs est un problème temporaire ou bien une réalité durable que les acteurs transatlantiques devront prendre en compte dans leur planification des transports et de la logistique.»

D'après Statistique Canada et Eurostat, les exportations canadiennes vers l'Union européenne (UE) ont augmenté de 25 % après l'AECG, atteignant 20,9 milliards d'euros en 2019. Les exportations de l'UE vers le Canada ont augmenté de 28 %, jusqu'à 46 milliards d'euros. L'UE est le deuxième partenaire du Canada pour le commerce de marchandises, après les États-Unis.

Le commerce bilatéral Canada-UE a baissé de 11,4 % en 2020, restant toutefois en hausse de 12,4 % par rapport à 2016, avant l'AECG. Aujourd'hui, il remonte vivement.

Par exemple, entre janvier et août 2021, les exportations canadiennes en Allemagne ont grimpé de 10,6 %, jusqu'à 4,5 milliards de dollars, et les exportations en France, en Belgique, en Pologne et en Espagne ont augmenté sensiblement. Dans la même période, les importations canadiennes d'Allemagne ont progressé de 12 %, à 12,5 milliards de dollars. Les importations de France étaient en hausse de 10 %, à 4,6 milliards de dollars, et les importations d'Italie ont bondi de 21 %, jusqu'à 6,7 milliards de dollars.

Fait important, avec les retombées du Brexit, le Royaume-Uni n'est peut-être plus le premier partenaire du Canada en Europe pour le commerce bilatéral de marchandises. C'est ce qu'indiquent les données de janvier à août: le commerce bilatéral Canada-Allemagne s'élevait à 17 milliards de dollars, et le commerce Canada–Royaume-Uni, à 16,3 milliards de dollars. Les statistiques de l'année complète détermineront si l'Allemagne a effectivement surpassé le Royaume-Uni.

PORT MONTRÉAL



Évitez la congestion maritime

Il n'y a aucun temps d'attente au Port de Montréal.

Les retards et la congestion dans les ports de l'Est et de l'Ouest s'intensifient.

Grâce à nos 11 quais à conteneurs, nous traitons immédiatement l'importation et l'exportation des marchandises, assurant ainsi rapidement leur acheminement.

Avec un temps de traitement bien en deçà de la moyenne nord-américaine, le Port de Montréal est une référence en termes d'efficacité opérationnelle dans le commerce mondial maritime.

Apprenez-en plus sur port-montreal.com/fr/rapporthebdomadaire

Skip vessel congestion

There is no wait time at the Port of Montreal.

Delays and congestion at West and East Coast ports are escalating.

Thanks to our 11 container berths, we process import and export cargo immediately, ensuring on-schedule transit of your goods.

With dwell time far below the North American average, the Port of Montreal is a beacon of operational efficiency for the global shipping industry.

Learn more at port-montreal.com/en/weeklyreport



©WAYNE D. SMITH

Michael Fratianni, President and CEO of MGT (Montréal Gateway Terminals Partnership), sees positive developments as a result of rising business confidence and a growth trajectory in progress in the global economy.

Michael Fratianni, président et chef de la direction de MGT (Société Terminaux Montréal Gateway), pense que la confiance des entreprises en hausse et la croissance de l'économie mondiale augurent bien de l'avenir.

eral government last April, mandating striking longshoremen back to work.

"As of August 31st, the container sector has seen a growth of 5.3% in full containers, versus 2020, clearly demonstrating the return 'to normal' and growth that we have experienced in recent years at the Port of Montreal," Guillaume Brossard, Vice-President, Growth and Development, told *Maritime Magazine*.

"We remain the European gateway, representing over 50% of our traded container volumes. As an important gateway for cargo between the Midwest and Europe, nearly one-fifth of all containers traded with Europe originate in or are destined for the U.S. industrial heartland states.

"With increased North American consumer demand, imports are on the rise, and specifically, Asia has seen a 16% growth since the beginning of 2021 in Montreal, when compared to last year and continues to be a growth engine representing close to 30% of our container volumes."

"As always," Mr. Brossard added, "Port of Montreal maintains a balanced export/import trade, demonstrating the strength of its international connections with access to 140 countries . With no vessel congestion, the POM continues to be fluid, a result of the great collaboration efforts by all our partners and their commitment ensuring the gateway's reliability."

He affirmed that the port's "numerous investments in infrastructure projects, such as the expansion of rail capacity, the construction of a dedicated truck route and the advancement of our new container terminal in Contrecoeur, will ensure that industry partners maintain the fluidity and quality of our logistics services, a trademark known throughout the North American supply chain."

Le Port de Montréal reprend sa croissance

Le Port de Montréal, première porte d'entrée au Canada pour le commerce européen, a retrouvé la stabilité et la fiabilité après l'adoption en avril dernier de mesures législatives fédérales obligeant les débardeurs en grève à retourner au travail.

«Au 31 août, le secteur des conteneurs a connu une croissance de 5,3 % en conteneurs complets, par rapport à 2020, a déclaré Guillaume Brossard, vice-président, Croissance et Développement du Port de Montréal au *Maritime Magazine*. Voilà qui témoigne clairement du retour "à la normale" et à la croissance que nous connaissions ces dernières années au Port de Montréal.

«Nous restons la porte d'entrée pour l'Europe, qui représente plus de 50 % de nos volumes de conteneurs. Étant un important point de passage pour les marchandises entre le Midwest et l'Europe, presque le cinquième de tout notre trafic conteneurs avec l'Europe provient des États du cœur industriel des États-Unis ou y est destiné.

«Avec l'augmentation de la demande des consommateurs en Amérique du Nord, les importations sont en hausse. En particulier, l'Asie a vu une croissance de 16 % depuis le début de 2021 à Montréal, par rapport à l'année passée, et elle reste un moteur de croissance représentant près de 30 % de notre volume de conteneurs.

«Comme toujours, poursuit M. Brossard, le Port de Montréal maintient un équilibre entre exportations et importations, démontrant la force de ses liaisons internationales lui donnant accès à 140 pays. Il n'y a pas de congestion des navires, et les opérations portuaires restent fluides grâce à l'excellente collaboration de tous nos partenaires et leur engagement à assurer la fiabilité du Port.»

Il affirme que «les nombreux investissements du Port dans des projets d'infrastructure, comme l'augmentation de la capacité ferroviaire, la construction d'un parcours pour les camions et la progression de notre nouveau terminal à conteneurs à Contrecœur, feront que les partenaires de l'industrie préserveront la fluidité et la qualité de nos services de logistique, ce pour quoi nous sommes reconnus dans l'ensemble de la chaîne d'approvisionnement nord-américaine.»

Michael Fratianni est d'accord avec ce point de vue positif. Il est président et chef de la direction de la Société Terminaux Montréal Gateway (MGT), le plus grand exploitant de services conteneurs à Montréal.


MGT
SOCIÉTÉ TERMINAUX
MONTRÉAL GATEWAY
TERMINALS PARTNERSHIP
305 Curatteau,
Montréal, Quebec, H1L 6R6
CANADA
Phone : 514-257-3040
Fax : 514-254-4298
MGTcustomerservice@mtrtml.com
www.mtrtml.com
Photo MGT/Wayne D. Smith
CERTIFIED • GREEN MARINE • CERTIFIED
GREEN MARINE



©HALIFAX PORT AUTHORITY

Container throughput at the Port of Halifax is benefiting from increased flows with Europe and the continued strength of inbound cargo from Asia.

Le volume de conteneurs au port de Halifax profite de la hausse du trafic avec l'Europe et de la vigueur soutenue des arrivées d'Asie.

Concurring with a bullish viewpoint was Michael Fratianni, President and CEO of Montreal Gateway Terminals Partnership, biggest container operator at Montreal.

"We remain cautiously optimistic regarding volume projections for 2022. We certainly do not see any 'black swans' hovering above. In fact, on the contrary, business confidence is up and the global economy seems to be coming back strong."

Mr. Fratianni also recalled that MGT is investing heavily in new container handling equipment and new technologies in order to efficiently handle volume growth and larger tonnage in the future.

Container cargo surging at Port of Halifax

At the Port of Halifax, Lane Farguson, Communications Manager, reports that containerized cargo volume through the Nova Scotia port has been rising sharply in 2021. Nearly two-fifths of containerized import and export cargo is with Europe, while 51% is with Asia and 12% with Latin America and the Caribbean.

"The increase is the result of continued strength in inbound cargo from Asia and increased flows between

«Nous restons prudemment optimistes quant au projections du volume en 2022, dit-il. Certainement, nous ne voyons pas de mauvaise surprise qui nous guette. Tout au contraire, la confiance des entreprises est en hausse, et l'économie mondiale semble revenir en force.»

M. Fratianni rappelle aussi que MGT investit lourdement dans du nouvel équipement de manutention de conteneurs et de nouvelles technologies afin de pouvoir gérer efficacement la croissance du volume et de plus forts tonnages à l'avenir.

Volume de conteneurs en plein essor à Halifax

Lane Farguson, responsable des communications du Port de Halifax, rapporte que le volume de marchandises conteneurisées du port néo-écossais a nettement augmenté en 2021. Presque deux cinquièmes du trafic des importations et exportations en conteneurs se fait avec l'Europe, 51 %, avec l'Asie, et 12 %, avec l'Amérique latine et les Caraïbes.

«L'augmentation est le résultat de la vigueur soutenue des importations d'Asie et d'une augmentation du trafic entre Halifax et l'Europe, dit M. Farguson. Parmi les facteurs positifs, il y a la poursuite des escales de navires de classe Ultra à PSA Halifax, le nouveau service MSC à PSA Halifax, les

grands navires de plus de 8600 EVP faisant escale à Ceres Halifax et la fidélité de Zim, Tropical, Oceanex, ACL, Eimskip, Ocean Alliance et THE Alliance. Les opérations restent fluides, et il n'y a pas de navire à l'ancre.

«Le volume de marchandises conteneurisées au deuxième trimestre de 2021 était de 156 378 EVP [conteneurs équivalents 20 pieds]. Trimestre pour trimestre, on voit une augmentation de 44 %, mais il faut noter que nous comparons un trimestre très fort à un trimestre de COVID l'année passée. Si on compare le deuxième trimestre de 2021 au deuxième trimestre de 2019, il y a une augmentation de 3 %, et en 2019, nous avions encore les exportations de [la papetière] Northern Pulp.»

En mai, Halifax a accueilli le **CMA CGM Marco Polo**. Avec ses 16 020 EVP et 396 mètres de longueur, c'était le plus grand porte-conteneurs à avoir jamais fait escale dans un port canadien. Le Port de Halifax se confirme ainsi comme un important acteur parmi les ports en eau profonde de la côte Est, participant au déploiement de porte-conteneurs de classe Ultra. Le **Jules Verne**, navire jumeau tout aussi grand, est arrivé au début d'août.

Fritz King, directeur général d'ACL Canada Inc., résume les grands défis qui se sont posés depuis un an: «La forte augmentation des importations que nous avons vue à la fin de 2020 était complètement inattendue; nous avions prévu un passage en cale sèche en janvier, qui est normalement un mois plus calme sur l'Atlantique Nord. La demande beaucoup plus

Halifax and Europe," Mr. Farguson said. "Positive factors include the continuation of ultra-class vessel calls at PSA Halifax, the new MSC service at PSA Halifax, big ships over 8600 TEU calling at Ceres-Halifax, and the continued support of Zim, Tropical, Oceanex, ACL, Eimskip, Ocean Alliance, and THE Alliance. Operations remain fluid and there are no vessels at anchorage.

"Container cargo throughput for Q2 2021 was 156,378 TEU (twenty-foot equivalent units). Comparing quarter over quarter shows a 44% increase, but keep in mind we are comparing a very strong quarter against the COVID quarter last year. If you look at Q2 2021 against Q2 2019, you see a 3% increase, and in 2019 we still had Northern Pulp exports."

In May, Halifax welcomed the **CMA CGM Marco Polo**. At 16,020 TEU and 396 metres length overall, this was the largest container vessel ever to call a Canadian Port. It confirmed how much the Port of Halifax is a significant player among East Coast deep water ports and is taking part in the growing deployment of Ultra-Class Container Vessels. Her equally large twin sister **Jules Verne** arrived at the start of August.

Looking back at key challenges since last year, Fritz King, Managing Director of ACL Canada Inc., first of all noted: "The surge in import cargo volume we saw at the end of 2020 came totally unexpected as we had scheduled a vessel dry docking for January normally a slower month





© FEDNAV

Fednav vessel calling at the Port of Milwaukee as part of the substantial FALLine service connecting Northern Europe to the Great Lakes, carrying mainly steel, bulk and general cargo.

Un navire de Fednav fait escale au port de Milwaukee dans le cadre de l'important service FALLine qui fait la liaison entre l'Europe du Nord et les Grands Lacs, transportant surtout de l'acier, du vrac et des marchandises générales.

on the North Atlantic. That much heavier booking demand then continued to expand through right into July 2021, often out-stripping space availability to a point where we could not always accommodate every shipper's request.

"August, like January, tends to be a down month with factory closings and extended vacation periods throughout Europe. We therefore scheduled another vessel drydocking but the expected downturn never came so our vessel capacity was severely challenged again.

"As we moved into September and the 4th quarter with the pandemic still with us variants and all, it is difficult to predict whether the markets and the workplace will return to more "normal" end-of-year activity or not."

Mr. King said clients are still citing shortages of certain parts and commodities and the holiday season traditionally drives volume upward. "So unless inflation or some other unpredictable affects the picture, it's reasonable to think current conditions will prevail at least into the 1st quarter of 2022. Export volumes this year while a strong improvement over 2020 are at much lower revenue levels and do not anywhere meet our return equipment needs."

"This years' market conditions however are not all sweetness and light," Mr. King said. Along with the increase in inbound cargo volumes has come container imbalances, shortage of needed equipment, major trucker and chassis scarcity, client delivery times and turn-around of boxes forced into extended delays exacerbating our problems.

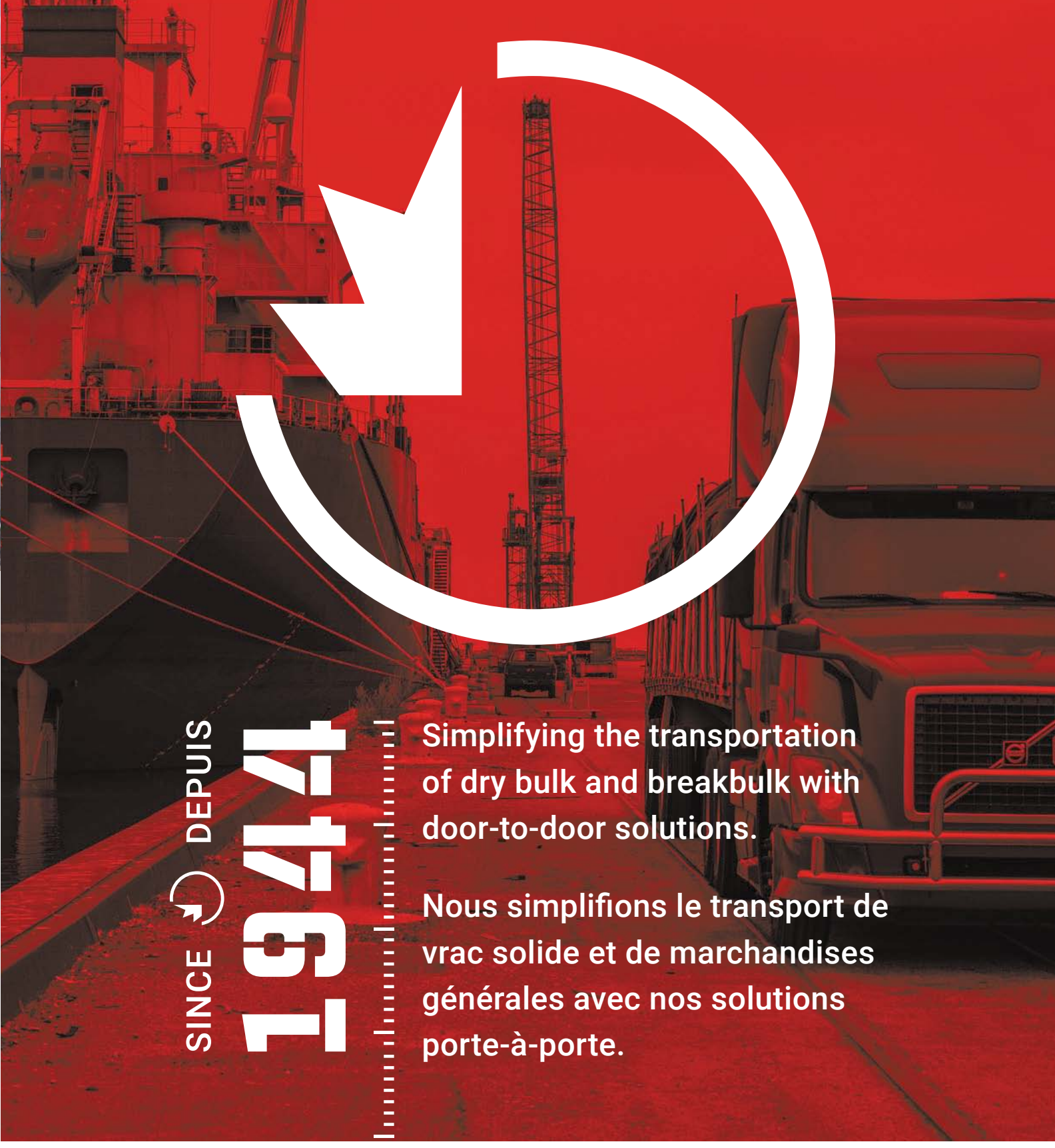
forte a continué d'augmenter jusqu'en juillet 2021, souvent au-delà de l'espace disponible, au point où nous n'avons pas toujours pu satisfaire aux besoins de tous les expéditeurs.

«Le mois d'août, comme janvier, est souvent un mois lent, avec des fermetures d'usines et des périodes de vacances en Europe. Nous avons donc de nouveau programmé un passage en cale sèche, mais le ralentissement attendu ne s'est jamais matérialisé, donc notre capacité a encore une fois été mise à mal.

«En arrivant en septembre et au quatrième trimestre, avec la pandémie et ses variants toujours présents, il est difficile de prévoir si les marchés et le travail reviendront ou non à un niveau d'activité plus "normal" à la fin de l'année.»

M. King indique que des clients parlent encore de pénuries de certaines pièces et certains produits, et la saison des fêtes fait habituellement grimper le volume. «Donc, à moins que l'inflation ou quelque autre imprévu ne change la donne, il est raisonnable de croire que les conditions actuelles persisteront au moins jusqu'au premier trimestre de 2022. Les volumes d'exportation de cette année, bien que largement meilleurs qu'en 2020, génèrent des revenus beaucoup plus faibles et sont loin du rendement qu'il faut pour notre équipement.»

La conjoncture du marché de cette année n'a pas été entièrement favorable, dit M. King: «En même temps que les volumes de fret à l'arrivée augmentaient, il y a eu des déséquilibres dans les conteneurs, des pénuries d'équipement, une grande rareté de camions et de chauffeurs et des retards dans les livraisons des clients et la manutention des conteneurs qui ont exacerbé nos problèmes.



FEDNAV

NAVIGATING COMPLEXITY
NAVIGUER DANS UN MONDE COMPLEXE

| FMT | FALLine | Fednav Direct |

fednav.com



CONTINUE

INVEST

IMPROV

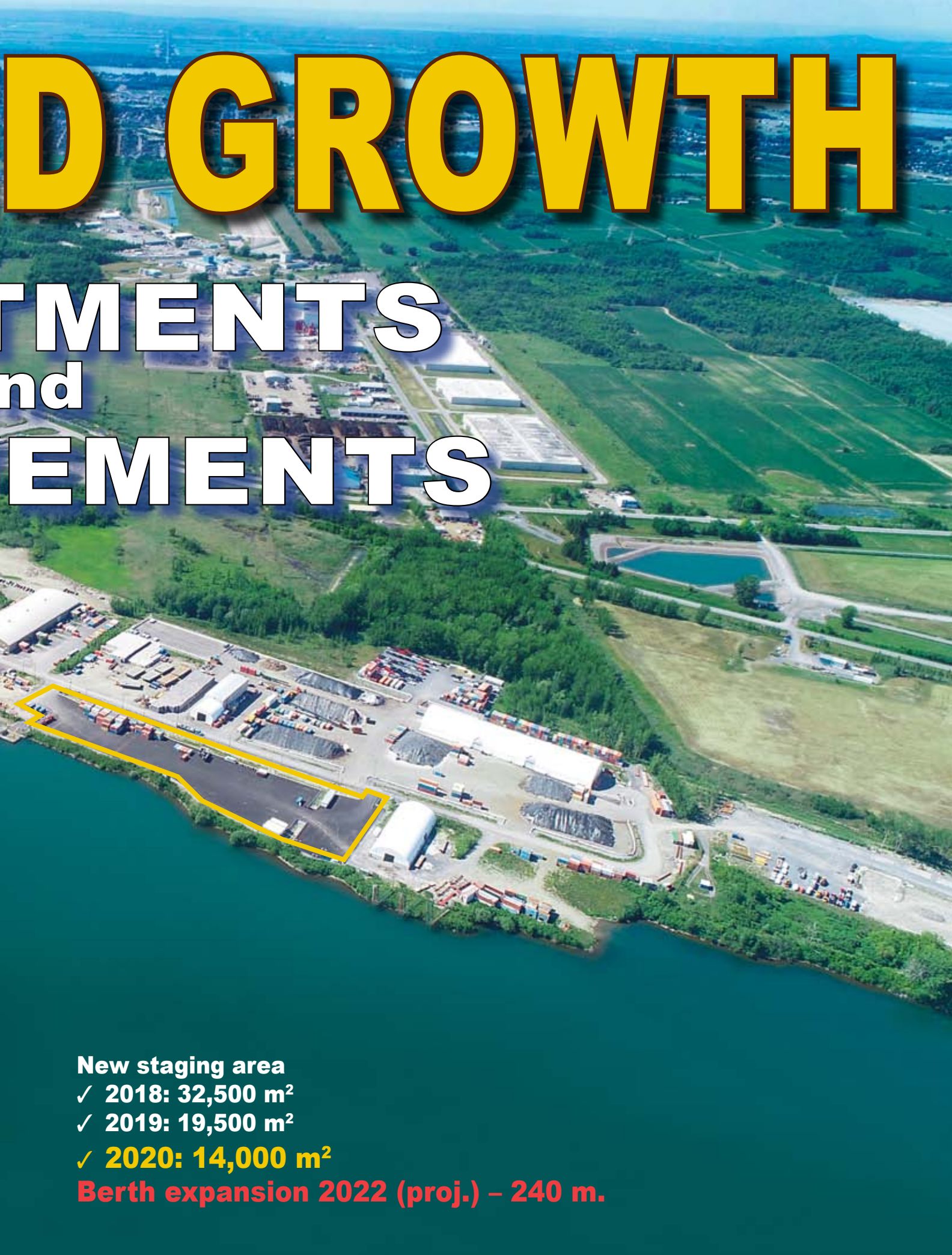
Port de Valleyfield

VALPORT
Les services maritimes inc.
Maritime Services Inc.

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
Independant, experienced & reliable labour force
Direct access to CN & CP railways on site
Access Aut-30 &Hwy 401, 40, 20

D GROWTH

TMENTS
nd
EMENTS



New staging area
- ✓ **2018: 32,500 m²**
- ✓ **2019: 19,500 m²**
- ✓ **2020: 14,000 m²**

Berth expansion 2022 (proj.) – 240 m.



©PORT OF VALLEYFIELD

The Port of Valleyfield is bolstering the Europe dimension of its cargo base under a concerted diversification strategy.

Le Port de Valleyfield développe ses sources de marchandises en Europe dans le cadre d'une stratégie de diversification.

We experience port congestion on virtually every voyage and, equally damaging labour shortages at many of our key ports. Delays due to labour or berth availability make it extremely difficult to maintain schedule without cutting port calls. Despite this ACL has blanked only two sailings in the last year and a half."

Fednav International perspective

Giving the perspective of the largest ocean-going user of the St. Lawrence/Great Lakes Seaway was Michael Ganley, Liner Manager for Fednav International Line. Federal Atlantic Lakes Line (FALLine), the company's regular maritime service from Northern Europe to St. Lawrence and Great Lakes ports,carries mainly steel, bulk and general cargo.

"Shipments thus far in 2021 have been very healthy on the FALLine service and we have experienced a large uptick with Canadian imports," Mr. Ganley said.

FALLine's steel shipments are primarily destined to the industrial, automotive and construction industries in general. Although steel is FALLine's base cargo, heavy lifts, bulk, general and project cargo have always been important and will remain so going forward.

FALLine's 2021 regular season on the St. Lawrence-Great Lakes waterway started on March 22 (ten days earlier than last year). Challenges this year have include severe congestion at select discharge ports and/or lack of labour availability. "Looking ahead, FALLine remains bullish for the 2022 season," Mr. Ganley said.

«Nous avons fait face à une congestion portuaire pratiquement à chaque voyage, ainsi qu'à des pénuries de main-d'œuvre tout aussi dommageables à bon nombre de nos ports principaux. Des retards dus à un manque de main-d'œuvre ou de postes d'accostage disponibles font qu'il est extrêmement difficile de maintenir les services sans éliminer des ports d'escale. Malgré tout, ACL a annulé seulement deux départs depuis un an et demi.»

La perspective de Fednav International

Fednav International est le plus grand exploitant de navires océaniques parmi les utilisateurs du réseau Grands Lacs–Voie maritime du Saint-Laurent. Son gestionnaire des lignes régulières, Michael Ganley, présente le point de vue de l'entreprise. Sa filiale Federal Atlantic Lakes Line (FALLine), qui assure des services réguliers entre l'Europe du Nord et les ports du Saint-Laurent et des Grands Lacs, transporte surtout de l'acier, du vrac et des marchandises générales. «Jusqu'à présent en 2021, les expéditions ont été très bonnes pour le service FALLine, et nous avons vu une bonne augmentation des importations canadiennes», dit M. Ganley.

Les cargaisons d'acier de FALLine sont principalement destinées à l'industrie, au secteur automobile et au secteur de la construction. Même si l'acier est la marchandise de base de FALLine, les charges lourdes, le vrac, les marchandises générales et les cargaisons spéciales lui ont toujours été importants et le resteront à l'avenir.

Spliethoff

LINER SERVICE EUROPE GREAT LAKES



The first and only year-round liner service between Europe and the Great lakes

Quick transit time | Through bills of lading | Onward connections using Spliethoff's European and American logistic network | Line-supplied containers, project, heavy lift, steel, forest products and bulk |
Calling various Great Lake ports, including:

- Valleyfield QC
- Cleveland OH
- Duluth MN
- Ramey's Bend ON
- Chicago IL
- Monroe MI

www.spliethoff.com or greatlakes@spliethoff.com

CLEVELANDEUROPE EXPRESS
OPERATED BY Spliethoff



©RENÉ BEAUCHAMP

Spliethoff has expanded its Cleveland Express Service (CEE) by chartering a container vessel, the **Peyton Lynn C.** *owned by Doornekamp Shipping Service.*

Spliethoff a augmenté la fréquence de son service Cleveland Europe Express (CEE) en affrétant un porte-conteneurs, le **Peyton Lynn C** appartenant au groupe Doornekamp.

Showing Fednav's commitment to the St Lawrence -Great Lakes waterway, Fednav has recently signed for ten newbuilding, super-eco, ocean-going lakers. "The first vessel is expected to be delivered in mid-2023. These vessels represent the most efficient to date for Fednav and are aligned with our long-term strategy to invest in our future and transition towards more sustainable shipping," explained Mr. Ganley.

Port Of Valleyfield developing European trade base

For its part, the Port of Valleyfield on the St. Lawrence waterway is building up the Europe dimension of its cargo base as part of diversification strategy since the departure last year of regular calls from Arctic carrier NEAS.

"The Port of Valleyfield is happily and successfully transitioning from an Artic-dedicated facility during the peak summer season, to an all-around multi-purpose port," Jean-Philippe Paquin, General Manager of the Port of Valleyfield, told *Maritime Magazine*.

La saison 2021 de FALLine sur le réseau Grands Lacs–Saint-Laurent a commencé le 22 mars (10 jours plus tôt que l'année passée). D'importants problèmes de congestion à certains ports de déchargement et de manque de main-d'œuvre ont posé des défis à relever cette année. «Pour l'avenir, FALLine reste optimiste pour la saison 2022», dit M. Ganley.

Démontrant son engagement en faveur du réseau Grands Lacs–Saint-Laurent, Fednav a récemment commandé 10 nouveaux laquiers océaniques «super-eco». «La livraison du premier navire est prévue à la mi-2023. Ces navires sont les plus efficace à ce jour pour Fednav, et ils s'inscrivent dans notre stratégie à long terme visant à investir dans notre avenir et à soutenir notre transition vers un transport maritime plus durable», explique M. Ganley.

Le Port de Valleyfield développe sa clientèle européenne

Pour sa part, le Port de Valleyfield, sur la voie navigable du Saint-Laurent, développe la dimension européenne de ses sources de marchandises dans le cadre de sa stratégie de diversification après que le groupe NEAS a cessé d'utiliser le Port pour desservir l'Arctique.

PORT
SEPT-ÎLES

LE PLUS IMPORTANT PORT MINÉRALIER EN AMÉRIQUE DU NORD

/ THE LARGEST IRON ORE HANDLING PORT IN NORTH AMERICA



3e rang au Canada pour son volume d'activité
Ranked 3rd in Canada for its volume of activity

Au service de la plus grande aluminerie des Amériques
Serves the largest aluminum smelter in the Americas

Infrastructure de classe mondiale pour l'industrie du fer ayant la plus grande capacité de chargement en Amérique du Nord
State-of-the-art infrastructure for the iron ore industry with the largest loading capacity in North America

"Traffic diversification is allowing the port to better serve a broader client base throughout the navigation season, something that was not possible before we intentionally moved away from an excessively resource-intensive user.

"So far, indications are the port will achieve a higher throughput for the year, which includes increased traffic from the North Atlantic trade. Not only have we seen our historical general cargo trade with our two main liner services, we've also been receiving higher volumes of steel with some new clients, and some unusual cargo, such as lumber!"

"In September," Mr. Paquin indicated, "we also had the pleasure of welcoming the **Peyton Lynn C**, a pure container carrier, to Valleyfield. We're hoping to see an increased trade in containers to our port, as the strained container trade worldwide pushes senders and receivers to consider less conventional routes to move their cargo."

Expanding the Spliethoff presence

In the above connection, Amsterdam-based Spliethoff last August announced the increase in the frequency of its Cleveland Europe Express (CEE) service by adding the container vessel **Peyton Lynn C** to the service. The 12,400 dwt ship can handle up to 855 containers including 200 reefer boxes.

Spliethoff said in a statement: "The service is in response to the high demand for tonnage between Europe and the Great Lakes. This vessel, owned by Doornekamp Shipping Services, will be taken on long term charter by Spliethoff, sailing in a regular schedule between the ports of Antwerp (Belgium), Picton ON (Canada) and Cleveland OH (USA)."

The CEE service has offered twice-monthly rapid-transit sailings between Europe and the Great Lakes for a number of years, catering to a broad range of consumers and industries. The first vessel left Antwerp in late August and called at Picton on Lake Ontario, 200 kms east of Toronto, after 12 days and Cleveland three days later, before returning to Europe.

Following the launch of the CEE container service, Spliethoff said: "We are very pleased with this co-operation with Doornekamp Shipping and are looking for further expansion of our services in time. This extra 'pure container vessel' is just another step in building the Great Lakes trade."

In effect, up till recently the CEE service has run mainly with Spliethoff-owned versatile multi-purpose tweendecker vessels able to carry a variety of cargo types from breakbulk to general cargo. Capacity has thus been added to transport containers exclusively.

- Nick Savvides in London contributed to this report.

«Le Port de Valleyfield fait une transition bienvenue et réussie, d'une concentration sur la desserte de l'Arctique pendant la saison de pointe à l'été à une vocation polyvalente, a dit au *Maritime Magazine* Jean-Philippe Paquin, directeur général du Port de Valleyfield.

«La diversification du trafic permet au Port de mieux servir une clientèle plus vaste pendant toute la saison de navigation. Ce n'était pas possible avant que nous renoncions délibérément à un utilisateur excessivement axé sur les ressources.

«Jusqu'à présent, il semble bien que le Port aura un volume plus élevé pour l'année, y compris une augmentation du trafic de l'Atlantique Nord. Nous avons non seulement les habituelles marchandises générales de nos deux principaux services réguliers, mais en plus nous recevons davantage d'acier avec de nouveaux clients, et il y a des cargaisons inhabituelles, comme du bois d'œuvre!

«En septembre, nous avons aussi eu le plaisir d'accueillir le porte-conteneurs **Peyton Lynn C** à Valleyfield. Nous espérons que le volume de conteneurs augmentera dans notre port, sachant que les pressions sur le trafic mondial de conteneurs amènent des expéditeurs et des destinataires à envisager de nouvelles routes.»

Spliethoff augmente sa présence

Et en effet, le groupe Spliethoff d'Amsterdam a annoncé en août dernier qu'il augmentait la fréquence de son service Cleveland Europe Express (CEE) en y ajoutant le porte-conteneurs **Peyton Lynn C.** Le navire de 12 400 tpl peut se charger de 855 conteneurs, y compris 200 conteneurs réfrigérés.

«Le service est une réponse à la forte demande de tonnage entre l'Europe et les Grands Lacs, a indiqué Spliethoff. Le navire, propriété de Doornekamp Shipping Services, sera affrété sur le long terme par Spliethoff. Il assurera une liaison régulière entre les ports d'Anvers (Belgique), Picton (Ontario) et Cleveland (Ohio).»

Le service CEE offre depuis des années des liaisons rapides entre l'Europe et les Grands Lacs, deux fois par mois. Il dessert un marché diversifié de consommateurs et d'industries. Le premier navire a appareillé d'Anvers à la fin août, arrivant en 12 jours à Picton, 200 km à l'est de Toronto sur le lac Ontario, puis à Cleveland trois jours plus tard. Il est ensuite retourné en Europe.

«Nous sommes enchantés de cette coopération avec Doornekamp Shipping, et nous envisageons d'en faire davantage avec le temps, a déclaré Spliethoff après le lancement du service de conteneurs CEE. L'ajout de ce porte-conteneurs n'est qu'une étape de plus dans le développement du commerce sur les Grands Lacs.»

Jusque-là, le service CEE exploitait principalement des navires à entrepont polyvalents appartenant à Spliethoff. Ils pouvaient transporter une variété de cargaisons, depuis le semi-vrac aux marchandises générales. Il y a donc maintenant une capacité supplémentaire de transporter des conteneurs.

- Nick Savvides, à Londres, a collaboré à cet article.

Trans-Atlantic trade conditions impacted by global congestion issues

Le trafic transatlantique touché par la congestion mondiale

Nick Savvides

Les problèmes causés par la pandémie dans les chaînes d'approvisionnement se sont répercutés dans tout le secteur du transport de conteneurs. Après la chute du volume découlant de la fermeture d'usines en Asie, les mesures de confinement ont perturbé l'activité en Amérique du Nord et en Asie.

Quand la demande a rebondi dans de nombreuses économies, en particulier aux États-Unis, la congestion et des retards se sont propagés partout au pays puis sur d'autres routes commerciales. En conséquence, les taux de fret ont atteint des niveaux inédits et de nombreuses petites et moyennes entreprises ont été poussées au bord de la faillite. Comme on peut le lire ailleurs dans ce numéro du *Maritime*

Issues within global supply chains caused by the pandemic have reverberated through the container shipping industry, first seeing a sharp decline in demand as Asian factories closed, followed closely by lockdowns in North America and Europe.

But since demand has rebounded in many economies, the US market, in particular, has seen congestion and delay spreading, throughout the country and then across to other trade lanes, pushing up rates to unprecedented levels and driving many small and medium sized businesses to the brink of bankruptcy. As reported elsewhere in this issue of MM, Canadian East Coast ports have nevertheless suffered no near the





©DREAMSTIME

Merchandise trade between Canada and the UK totaled $16.3 billion in the first eight months of 2021, with London remaining the key centre of bilateral commerce and financial hub.

Le commerce de marchandises entre le Canada et le Royaume-Uni s'élevait à 16,3 milliards de dollars pour les huit premiers mois de 2021, Londres restant une grande plaque tournante du commerce bilatéral et place financière.

dramatic vessel line-up and congestion issues of their US counterparts.

Congestion contagion has spread to most trade lanes (led by Europe-Asia) as container shortages and delays have caused shipping lines to shift ships from lesser trades onto more lucrative services.

Services between Europe and Canada have been affected. The spike in demand and capacity limitations has seen lines such as MSC and Hapag-Lloyd implement peak season surcharges this fall, resulting in rates for 20-ft and 40-ft containers being bumped up respectively by $500 and $1,000.

In some trades, notably on the Pacific, skyrocketing rates have seen a number of new entrants enticed into the market. On the Atlantic too at least one new service has been launched by a new entrant into the container shipping business.

Generally speaking, carrier capacity on the North Atlantic trade is being underutilized as bottlenecks have swollen in Europe and the United States in particular. Such key factors delay vessels and slow turnarounds. At the same time, spot rates remain three-times the pre-pandemic levels in 2019.

Within the current context, the world's biggest container alliance, 2M Alliance announced a decision in late October to change the rotation of several services in Europe due to congestion and supply chain issues.

Magazine, les ports de la côte Est du Canada n'ont toutefois pas souffert des mêmes files d'attente et problèmes de congestion que leurs homologues américains.

La contagion de la congestion a atteint la plupart des routes commerciales (surtout entre l'Europe et l'Asie). La pénurie de conteneurs et les contre-temps ont amené des compagnies maritimes à transférer des navires de routes moins intéressantes à de plus lucratives.

Les services entre l'Europe et le Canada ont été touchés. Au vu de la poussée de la demande et des limites de la capacité, des compagnies comme MSC et Hapag-Lloyd ont imposé des suppléments de haute saison cet automne. Les taux des conteneurs de 20 pieds et de 40 pieds ont ainsi été majorés respectivement de 500 $ et de 1 000 $.

Sur certaines routes, notamment dans le Pacifique, la flambée des taux a incité de nouveaux acteurs à se lancer sur le marché. Sur l'Atlantique aussi, au moins un nouveau service a été lancé par un nouvel acteur dans le transport de conteneurs.

De façon générale, la capacité des transporteurs sur l'Atlantique Nord est actuellement sous-utilisée parce que la congestion s'est amplifiée en Europe et aux États-Unis. La situation retarde les navires et ralentit les opérations de débardage. En même temps, les taux au comptant restent trois fois plus élevés que les niveaux d'avant la pandémie, en 2019.

Dans le contexte actuel, la plus grande alliance au monde du secteur des conteneurs, 2M, a annoncé à la fin d'octobre

The Alliance, which comprises Maersk and MSC, indicated its Condor/AE7 service will be calling at the German North Sea Port of Wilhelmshaven and dropping Felixstowe until the end of this year because of the congestion crisis at the UK's leading port. The import cargo bound for Felixstowe is being routed via a shuttle service from Antwerp. In addition, the 2M Alliance said it will be bypassing Antwerp on its Griffin/AE55 service and just make inducement calls at Le Havre for a short period.

Generally speaking, the bottlenecks this year at ports in the United States and Europe have caused carrier schedule reliability to deteriorate. For instance, reliability fell 6% in August compared to July to more than 36%, according to Sea-Intelligence Maritime Analysis. On the other hand, in 2019 the on-time performance was as high as 70%.

Moreover, the average vessel delay this past August was 6.69 days – nearly double the average in 2019. In this regard, analysts have pointed out that even with extra vessels on trans-Atlantic services to match demand carriers are struggling to meet departure schedules. Among other things, this has provoked some cancellations of sailings or port calls. A key underlying issue is how many containers the ports and inland connections can fluidly handle.

---

sa décision de modifier le parcours de divers services en Europe, en raison de la congestion et de problèmes dans la chaîne d'approvisionnement.

L'alliance, qui comprend Maersk et MSC, a indiqué que son service Condor/AE7 fera escale au port allemand de Wilhelmshaven sur la mer du Nord et cessera de le faire à Felixstowe jusqu'à la fin de l'année en raison de la grave congestion au grand port du Royaume-Uni. Les cargaisons d'importation destinées à Felixstowe seront acheminées par un service de navette à partir d'Anvers. De plus, l'alliance 2M a fait savoir que son service Griffin/AE55 éviterait Anvers et ne ferait escale au Havre que sur demande, pendant une courte période.

Les goulots d'étranglement vus cette année aux ports américains et européens ont détérioré la fiabilité des horaires des transporteurs. Par exemple, la fiabilité a baissé de 6 % entre juillet et août, ressortant à 36 %, selon une analyse de la société Sea-Intelligence. En 2019, la ponctualité atteignait 70 %.

En août dernier, le retard moyen des navires était de 6,69 jours, presque deux fois autant qu'en 2019. Des analystes ont fait remarquer que même avec les navires supplémentaires affectés aux services transatlantiques pour répondre à la demande, les transporteurs peinent à respecter les horaires des départs. Entre autres conséquences, il y a eu des annulations de départs ou d'escales. Un des grands problèmes sous-jacents est le nombre de conteneurs que les ports et les liaisons terrestres peuvent gérer efficacement.



CARGAISONS SPÉCIALES
PROJECT CARGO



©PINNACLE LOGISTICS

In today's crazy world of many ocean ports congested by armadas delivering consumer goods responding to skyrocketing post-pandemic demand, freight rates with five-fold (minimum) increases from a year ago, shipping lines amassing "obscene" profits, and even scarcely-available containers being shipped on bulk vessels, there seems at least to be some semblance of sanity in the growing niche project cargo sector. There one observes stakeholders performing veritable juggling acts to build a promising future. Even so, amidst the supply chain chaos, multipurpose vessel carriers have found themselves suddenly accommodating overtaxed container shipping lines trying to meet their obligations.

Le monde est devenu fou. De nombreux ports océaniques sont assiégés par des armadas apportant des biens de consommation pour satisfaire à la vertigineuse hausse postpandémique de la demande. Les taux de fret ont quintuplé (au moins) depuis un an. Les compagnies maritimes engrangent des bénéfices inavouables. Des conteneurs – quand il s'en trouve – sont parfois transportés par des vraquiers. Pourtant, il semble y avoir au moins un secteur qui n'a pas perdu le nord: le créneau en plein essor des cargaisons spéciales. Ses acteurs réalisent des prodiges pour s'assurer un avenir prometteur. Alors que la chaîne d'approvisionnement n'est que chaos, les exploitants de cargos polyvalents se sont tout à coup retrouvés à soulager des

Canada's vibrant project cargo sector overcoming challenges

Le secteur canadien des cargaisons spéciales relève les défis

Leo Ryan



In a massive project cargo operation that ended up trimming 600 miles off a trip, Ontario's Pinnacle Logistics barged Asia-sourced wind turbine components east on the Columbia (per photo) and Snake rivers into Idaho before trucking them north into Canada for final destination at Fort MacLeod, Alberta.

La société Pinnacle Logistics a réduit le parcours de 600 milles pour livrer des composants d'éoliennes en provenance d'Asie à Fort MacLeod en Alberta. Elle a d'abord emprunté le fleuve Columbia (photo) et la rivière Snake en barge jusqu'en Idaho, d'où elle a rejoint la destination finale en camion.

compagnies de porte-conteneurs peinant à satisfaire à leurs obligations.

En même temps, l'activité dans le domaine des marchandises générales affiche déjà de solides tendances dans d'importants ports canadiens, et les cargaisons spéciales laissent entrevoir le début d'une relance après avoir souffert de retards dans la production d'équipement et d'autres difficultés liées à la pandémie.

L'amélioration des perspectives est particulièrement évidente pour les projets d'énergie éolienne dans lesquels l'Ontario, le Québec et l'Alberta dominent aujourd'hui en capacité installée. Plus tôt cette année, l'Association canadienne de l'énergie renouvelable constatait que malgré la COVID-19,

Nevertheless, with breakbulk activity already posting robust trends at key Canadian ports, the project cargo outlook is showing evidence of beginning to bounce back from equipment-production delays and other pandemic-related challenges.

The improved prospects especially apply to wind energy projects where Ontario, Quebec and Alberta currently dominate installed capacity. Earlier this year, the Canadian Renewable Energy Association noted that despite COVID-19 Canada ended 2020 with total wind capacity of 13,588 MW and predicted the construction of 745 MW of additional capacity in 2021.

Commenting on present project cargo and breakbulk shipping trends on the St. Lawrence Seaway, Bruce Hodgson, Director of Market development, said: "In 2021, shipments to the steel industry have increased, buoyed by the economic recovery following Covid 19. Imports of steel and slab have increased by over 80% from what was handled in the previous year."

McKeil Marine, he recalled, has handled a very high profile job transporting two pieces of the Commissioner Street Bridge destined for the Port of Toronto to be installed on Toronto's waterfront. The first 260 foot long piece of bridge weighing as much as 16 fully-loaded transports trucks, was delivered in May, the second was delivered the end of August.



©PORT OF THUNDER BAY

The Port of Thunder Bay's niche as a key hub for project and dimensional cargo is poised for more growth, judging by current and future moves on the radar screen.

Le rôle du Port de Thunder Bay comme plaque tournante pour les cargaisons spéciales et surdimensionnées est destiné à prendre de l'importance, à en juger d'après les projets en cours et à venir.

"Overall, general cargo and project cargo (via the Seaway) remain strong and have recorded the best volume in many years and is expected to finish strong," Mr. Hodgson said.

Indeed, arguably playing a bellwether role is the Port of Thunder Bay. On the tip of Lake Superior, it acts as a hub for dimensional and project cargo for destinations in Western Canada, with an expanded Keefer Terminal the facility of choice for multipurpose vessels of the likes of BBC Chartering and Spliethoff as well as vessels from the Fednav fleet.

"Various wind projects went on hold in 2020 because of the pandemic, but the project line-up is picking up this fall, " indicated Chris Heikkinen, Director of Business Development for the Thunder Bay Port Authority. "A number of heavy lifts of the modular type are on the books."

A lot of construction will be ramping up which heralds strong project cargo business in 2022 and beyond, Mr. Heikkinen told *Maritime Magazine*.

In August, Keefer Terminal handled its largest shipment of European steel rail to date. Steel imports, which began six years ago at Keefer, are expected to double in 2021 over last year as demand continues in Western Canada.

le Canada avait bouclé 2020 avec une capacité éolienne totale de 13 588 MW. Elle prédisait aussi qu'il se construirait 745 MW de plus en 2021.

Le directeur du développement des marchés de la Great Lakes St. Lawrence Seaway Development Corporation, Bruce Hodgson, a fait ce point sur les tendances pour les cargaisons spéciales et les marchandises générales sur la Voie maritime du Saint-Laurent: «En 2021, les expéditions à l'industrie sidérurgique ont augmenté, à la faveur de la reprise économique post-COVID-19. Les importations d'acier et de brames ont augmenté de plus de 80 % par rapport à l'année précédente.»

Il note que McKeil Marine a été chargé d'une mission très spéciale: transporter deux parties du pont de la rue Commissioners jusqu'au Port de Toronto, où elles seront installées dans le secteur riverain de Toronto. La première partie faisait 260 pieds de longueur et pesait autant que 16 camions de transport chargés. Elle a été livrée en mai, et la deuxième, à la fin d'août.

«Dans l'ensemble, dit M. Hodgson, les marchandises générales et les cargaisons spéciales (transitant par la Voie maritime) restent fortes. Elles ont atteint leur meilleur volume depuis plusieurs années, et elles devraient continuer en force.»

Le Port de Thunder Bay est comme un baromètre. Situé à l'ouest du lac Supérieur, il est le point de passage de cargaisons surdimensionnées et d'autres cargaisons spéciales destinées à l'Ouest canadien. Son terminal Keefer, qui a été agrandi, est

BBC Chartering®

ANYTHING.
ANYWHERE.

BBC Chartering leads the industry with the world's largest fleet of more than 140 multipurpose and heavy-lift vessels ranging from 4,325 to 56,800 dwt able to lift up to 800 metric tons. We are always close to you with our world-class teams of chartering and operations professionals throughout our global network of 30 offices. Be it project, heavy-lift, or general cargoes, with our people and our fleet we can take almost anything almost anywhere.

bbc-chartering.com



MANAGEMENT SYSTEM CERTIFICATION
DNV·GL
ISO 9001 = ISO 14001
OHSAS 18001

FIELD PROVEN EXPERTISE

We play an important role in the global supply chains. We help economies grow and communities thrive. It is an important job – one that requires resourceful, proud, and passionate people who work closely with our partners and customers. We are people who strive to continuously push boundaries and seek new solutions. With years of field proven expertise, we aim to create the most efficient, safe and sustainable logistic chains. In this way, we are also strengthening the competitiveness of Canada and the United States.



LOGISTEC

LOGISTEC.COM

privilégié pour les navires polyvalents comme ceux de BBC Chartering et Spliethoff, ou encore les navires de Fednav.

«Divers projets d'énergie éolienne ont été suspendus en 2020 en raison de la pandémie, mais l'activité reprend cet automne, dit Chris Heikkinen, qui s'occupe de développement commercial à l'Administration portuaire de Thunder Bay. Plusieurs charges lourdes de type modulaire sont prévues.»

Beaucoup de chantiers de construction vont s'activer, ce qui fera augmenter les cargaisons spéciales en 2022 et par la suite, a dit M. Heikkinen au *Maritime Magazine*.

En août, le terminal Keefer a reçu sa plus grande cargaison de rails d'acier européens. Selon les prévisions, les importations d'acier, qui ont commencé il y a six ans au terminal Keefer, doubleront en 2021 par rapport à 2020 grâce à une demande soutenue dans l'Ouest canadien.

Sur la côte Ouest, les marchandises générales sont aussi en forte hausse à Vancouver, le plus grand port du Canada. Au premier semestre, le volume était de 10 millions de tonnes métriques, ayant augmenté de 36 %.

L'avenir se présente bien pour BBC Chartering au Canada

Chef de file mondial du transport de cargaisons spéciales, BBC Chartering est bien présent sur les Grands Lacs depuis que l'entreprise a ouvert un bureau à Montréal en 2004.

«Nous avons connu une forte croissance sur le marché canadien, dit le représentant de BBC Chartering au Canada, Ross Fletcher. Nous avons eu notre meilleure année jusqu'à présent en 2020, en termes de nombre de navires et d'escales

On the West Coast, breakbulk is also significantly on the rise at Vancouver, Canada's largest port, with first half volume up by 36% at 10 million metric tons.

Bullish outlook of BBC Chartering on Canadian market

A world leader in project cargo shipping, BBC Chartering has had a significant presence in the Great Lakes since opening an office in Montreal in 2004.

"Since that time, we have seen substantial growth in the Canadian market with 2020 being our busiest year to date in terms in the number of vessels and port calls in the Great Lakes and the St. Lawrence River," says Ross Fletcher, Owners Representative for BBC Chartering in Canada. "Our volumes this year have been down as some projects that were planned have been delayed due to COVID 19, but all indications are that these projects should resume in 2022 and we look forward to a busy Lakes season next year."

Responding to questions from *Maritime Magazine*, Mr. Fletcher pointed out: "Wind turbine components, including blades and towers are the major commodity we handle in the Lakes and St. Lawrence River, but we also see regular shipments of other commodities including transformers, steel coils and bars, yachts, railcars, mining equipment, and dismantled cranes.

"Our multi-purpose vessels are well suited to call all ports in the Lakes, including Duluth, Burns Harbour, Hamilton, Thunder Bay and Bay City. In the St. Law-







©FEDNAV

©FEDNAV

FALLine has considerable experience loading over-dimensional and heavy lift projects such as the 800-barrel fermenters recently carried from Europe to Burns Harbor, Indiana.

FALLine a une grande expérience des cargaisons lourdes et surdimensionnées, comme ces cuves de fermentation de 800 barils transportées récemment d'Europe jusqu'à Burns Harbour, en Indiana.

rence River, Trois-Rivières and Bécancour are our regular ports."

Pinnacle Logistics Solutions widens its footprint

Meanwhile, from its base in Cambridge, southwestern Ontario, Pinnacle Logistics Solutions has relied on the Great Lakes region for a substantial portion of its business. Its diversification strategy has also included a recent joint venture in the Western Arctic.

"Everything has to do with assembling the right team of experts, from marine to road and rail," affirmed Aaron Gerber, Partner and VP sales, during an interview. "The global pandemic has made it especially important to navigate transportation challenges by thinking outside-of-the-box."

But he stressed that opportunities are strong in the project cargo sector with governments investing more and more in infrastructure and the energy sector. "Wind and solar energy are proving to be viable technologies on their own."

He also pointed out that with the life cycle of wind energy components amounting to 20-25 years, a new phase has just begun for replacing the original equipment. "This will be more evident in the next five years."

Mr. Gerber further singled out the growing interest of Ontario and Quebec in shifting project cargo/break-bulk transport from congested roads to the marine mode.

sur les Grands Lacs et le fleuve Saint-Laurent. Cette année, nos volumes ont baissé, puisque certains projets prévus ont été retardés en raison de la COVID-19. Cependant, tout indique que ces projets seront relancés en 2022, et nous prévoyons une saison occupée sur les Lacs l'an prochain.»

Interrogé par le *Maritime Magazine*, M. Fletcher précise: «Les composants d'éoliennes, y compris des pales et des tours, sont les principaux produits que nous transportons sur les Lacs et le fleuve Saint-Laurent, mais il y a aussi des expéditions régulières d'autres produits tels que transformateurs, bobines et barres d'acier, yachts, wagons, matériel minier et grues démontées.

«Nos navires polyvalents sont bien adaptés pour faire escale à tous les ports des Lacs, y compris Duluth, Burns Harbour, Hamilton, Thunder Bay et Bay City. Sur le fleuve Saint-Laurent, nous utilisons couramment les ports de Trois-Rivières et Bécancour.»

Pinnacle Logistics Solutions étend ses ailes

Pendant ce temps, l'entreprise Pinnacle Logistics Solutions, de Cambridge dans le sud-ouest de l'Ontario, a toujours compté sur la région des Grands Lacs pour une bonne part de son activité. Sa stratégie de diversification l'a aussi amené récemment à lancer une coentreprise dans l'ouest de l'Arctique.

«L'essentiel est de réunir la bonne équipe de spécialistes, y compris en transport maritime, routier et ferroviaire, affirme

Aaron Gerber, associé et vice-président, Ventes. La pandémie mondiale a fait qu'il est particulièrement important de surmonter les difficultés en sortant des sentiers battus.»

M. Gerber affirme toutefois qu'il y a de bonnes possibilités dans les cargaisons spéciales à l'heure où les gouvernements investissent de plus en plus dans l'infrastructure et le secteur de l'énergie: «L'énergie éolienne et l'énergie solaire deviennent des technologies viables.»

Il indique aussi que la durée de vie des composants d'éoliennes est de 20 à 25 ans, et un nouveau cycle vient de commencer pour remplacer les premiers équipements installés. «Ce sera plus évident dans les cinq prochaines années», dit-il.

M. Gerber signale aussi l'intérêt croissant, en Ontario et au Québec, pour le transfert du transport de cargaisons spéciales et de marchandises diverses vers le mode maritime au lieu des routes encombrées.

Le réseau Grands Lacs-Voie maritime est sous-utilisé

De façon générale, il considère que le réseau Grands Lacs–Voie maritime du Saint-Laurent est «sous-utilisé pour le transport de cargaisons spéciales».

Parmi ses récents projets, Pinnacle a affrété un navire pour un client afin de transporter 8 000 tonnes d'acier de Bilbao, en Espagne, jusqu'aux Grands Lacs. La cargaison a transité par le Voie maritime avant d'être déchargée au Port de Hamilton.

Great Lakes/Seaway an "underutilized network"

Generally speaking, he sees the Great Lakes/St. Lawrence Seaway System as "an underutilized network for transporting project cargo."

Among its recent undertakings, Pinnacle chartered a vessel for its client that made possible the transportation of 8,000 metric tons of steel from Bilbao, Spain to the Great Lakes. The shipment transited the Seaway before discharging at the port of Hamilton.

This past February, Pinnacle completed a major wind energy transportation project for the delivery of Asia-sourced wind turbine components, including 43 towers, to Fort MacLeod, Alberta. It involved transporting over one thousand loads within a three-month window which started in October 2020.

But the outbreak of COVID-19 caused production delays in Asia and significant disruption to the project scheduling. And when the parts began to arrive at the Port of Vancouver, WA, the pandemic had sparked labour conflicts and additional scheduling delays with other conflicts.

Instead of trying to move the cargoes entirely overland, Pinnacle took the decision to barge towers and blades east on the Columbia and Snake rivers into Idaho before trucking them north into Canada. Thus, trimming more than 600 miles off the trip with the barging solution reportedly saved Pinnacle's clients millions of dollars.



©LOGISTEC

Logistec Corporation has an extensive network in eastern Canada and the US East and Gulf coasts, including the terminal (pictured) at Corpus Christi, Texas seen handling wind farm components.

Logistec possède un vaste réseau dans l'Est canadien et sur la côte est américaine et la côte du golfe du Mexique. En fait partie un terminal à Corpus Christi, au Texas (photo), où passent des composants d'éoliennes.

Federal Marine Terminals handling significant volumes

For his part, Matthew McPhail, Vice-President, Sales and Marketing of Federal Marine Terminals, reported that "FMT has had a very strong 2021 thus far. We have been able to navigate the global pandemic quite well with minimal impact on our overall operations. This is a credit to our teams in the terminals and our labour forces at each location. In 2021, we have seen significant volumes in almost every terminal covering diverse cargoes from breakbulk, bulk and project cargoes."

"In the Great Lakes, steel volumes are quite robust, covering various products by vessel and barge," Mr. McPhail said, adding: "We have also seen the continuation of wind projects and other project cargoes. At our Gulf Coast locations, we see strong levels of forest products from many regions worldwide, including some material that might have traditionally moved via containers.

"An exciting development as we promote our end-to-end services within the Fednav Group is Fednav ships carrying yachts and steel from Asia to FMT Port Manatee."

Market trends viewed by Logistec's Rodney Corrigan

Rodney Corrigan, President of LOGISTEC Stevedoring Inc., talked to *Maritime Magazine* about market trends and the current landscape with a keen focus on what's next in supporting their customers, supply chain partners and communities post-pandemic across its expanding network in the United States and Canada.

"One of the first things we saw when COVID hit," Mr. Corrigan said, "was how quickly the global supply chain was impacted. What we also saw, as we adjusted to this new normal was the remarkably sudden comeback of goods and projects and the strong rebound in manufacturing production. This surprising rebound caught the world off guard. As an essential service and as a key supply chain partner, LOGISTEC found innovative solutions

En février dernier, Pinnacle a mené à bien un grand projet de transport de matériel lié à l'énergie, livrant des composants d'éoliennes provenant d'Asie, y compris 43 tours, à Fort MacLeod en Alberta. Il s'agissait de transporter plus de mille chargements sur une période de trois mois à partir d'octobre 2020.

L'apparition de la COVID-19 a causé des retards dans la production en Asie et sensiblement perturbé le calendrier du projet. Quand les pièces ont commencé à arriver au port américain de Vancouver (État de Washington), la pandémie avait entraîné des conflits de travail et autres, causant des retards supplémentaires.

Au lieu de tenter de transporter le matériel entièrement sur terre, Pinnacle a décidé de recourir à des barges pour les tours et les pales, empruntant le fleuve Columbia et la rivière Snake pour se rendre en Idaho. De là, des camions serviraient pour parvenir au Canada. Cette solution réduisait le parcours de 600 milles, et l'utilisation de barges aurait permis aux clients de Pinnacle d'économiser des millions de dollars.

D'importants volumes aux Terminaux maritimes fédéraux

Matthew McPhail, vice-président, Ventes et Marketing de Terminaux maritimes fédéraux (FMT), rapporte que «FMT a connu une très bonne année 2021 jusqu'à présent. Nous nous sommes bien tirés d'affaire dans la pandémie mondiale, qui a eu seulement des effets minimes sur l'ensemble de nos activités. Il faut en donner le crédit à nos équipes aux terminaux et à nos travailleurs à chaque site. En 2021, nous avons eu d'importants volumes à presque tous les terminaux, avec des cargaisons diverses de marchandises générales et de vrac et des cargaisons spéciales.

«Dans les Grands Lacs, les volumes d'acier ont été très bons, pour des produits transportés par navire et par chaland. Nous avons aussi continué de voir des cargaisons liées à l'éolien et d'autres cargaisons spéciales. À nos sites sur la côte du golfe, il y a eu de solides volumes de produits forestiers venant de nombreuses régions du monde, y compris



THE GREAT LAKES & ST. LAWRENCE SEAWAY SYSTEM



HWY/AUT

H_2O

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 H_2O 1-905-641-0309

LET'S CONNECT: HWYH2O@SEAWAY.CA @HWYH2O WWW.HWYH2O.COM



©ROHDE & LIESENFELD CANADA

Movement of fabricated structures by barge staged by Rohde & Liesenfeld Canada from Squamish Terminals to North Vancouver, British Columbia.

Transport en barge de structures fabriquées, organisé par Rohde & Liesenfeld Canada, de Squamish à North Vancouver (Colombie-Britannique).

to help customers thrive in the rebound and address supply chain challenges by creating new service offerings. Along with our customers, we continue to embrace the relaunch of a post-COVID economy together."

Turning to current opportunities related to infrastructure, breakbulk and project cargo, Mr. Corrigan noted: "Governments have announced major investments in infrastructure with $180 billion over the next twelve years. Large-scale infrastructure projects that include transit, green initiatives like renewable energy, wind energy and housing projects require products like steel, lumber, plywood, all of which are handled by LOGISTEC.

"With demand for these products reaching historical peaks, many major breakbulk terminals are at capacity and customers are facing challenges. This is where our extensive network reach, project cargo and breakbulk expertise has proven valuable to our customers. We are working closely with them to identify more efficient routes to bypass congestion. We want to get their product closer to destination and save time, leveraging our Canadian ports including those along the Great Lakes and St. Lawrence Seaway.

"Renewable energy, including the wind sector, will continue to accelerate as we are seeing major investments in clean energy. Over 120 countries have committed to moving to net-zero emissions by 2050.

du matériel qui aurait normalement été transporté par conteneurs.

«Fait intéressant, alors que nous faisons la promotion de nos services de bout en bout au sein du groupe Fednav, des navires Fednav ont transporté des yachts et de l'acier de l'Asie jusqu'au terminal FMT Port Manatee.»

Les tendances du marché selon Rodney Corrigan, de Logistec

Rodney Corrigan, président de Logistec Arrimage inc., a parlé au *Maritime Magazine* des tendances du marché et de la situation actuelle. Il s'intéresse en particulier à l'après-pandémie et au soutien de ses clients, de ses partenaires de la chaîne d'approvisionnement et des communautés dans l'ensemble de son réseau aux États-Unis et au Canada.

«Une des premières choses que nous avons vues quand la COVID a commencé, dit M. Corrigan, est la rapidité des effets sur la chaîne d'approvisionnement mondiale. Nous avons aussi constaté, en nous ajustant à la nouvelle normalité, que le fret et les projets ont repris remarquablement vite, et que la production manufacturière a connu une forte reprise. La vigueur de cette reprise a pris tout le monde de court. En tant que fournisseur de services essentiels et partenaire clé dans la chaîne d'approvisionnement, Logistec a trouvé des solutions innovatrices et créé de nouveaux services pour aider les clients à profiter pleinement de la reprise et relever les défis se présentant dans la chaîne d'approvisionnement. Avec nos clients, nous continuons de participer ensemble à la relance de l'économie post-COVID.»

Quant aux possibilités qui se présentent aujourd'hui en

matière d'infrastructure, de marchandises générales et de cargaisons spéciales, M. Corrigan fait ce point: «Les gouvernements ont annoncé des investissements d'infrastructure majeurs, pour 180 milliards de dollars sur les 12 prochaines années. Les grands projets d'infrastructure dans les transports en commun, des initiatives écologiques comme en énergie éolienne ou autre énergie renouvelable et des projets de logements exigent des produits tels qu'acier, bois d'œuvre, contreplaqué, soit autant de produits dont s'occupe Logistec.

«Comme la demande de ces produits atteint des sommets historiques, de nombreux terminaux majeurs de marchandises générales sont à pleine capacité, et les clients font face à des difficultés. Voilà où notre vaste réseau et notre maîtrise en matière de cargaisons spéciales et de marchandises générales s'avèrent inestimables pour nos clients. Nous travaillons étroitement avec eux pour déterminer les routes les plus efficaces évitant la congestion. Nous voulons livrer leurs produits plus près de la destination et leur faire gagner du temps, tirant parti de nos ports canadiens, y compris sur les Grands Lacs et la Voie maritime du Saint-Laurent.

«L'énergie renouvelable, y compris l'éolien, continuera de gagner du terrain vu les investissements majeurs dans l'énergie propre. Plus de 120 pays se sont engagés à atteindre le zéro émission de carbone d'ici 2050. Logistec est un chef de file dans la manutention de composants d'éoliennes, depuis les tours aux pales et aux nacelles. Nous étions là dès le début de l'essor de l'énergie renouvelable, et nous avons mis au point une expertise spécialisée ainsi que des protocoles de pointe pour la santé et la qualité.

«Nos terminaux maritimes sont situés stratégiquement sur la côte américaine du golfe, près de projets d'énergie éoliennes établis, nouveaux et proposés. Nos clients peuvent ainsi profiter à la fois de notre expertise et d'un accès aux routes les plus efficaces jusqu'à des projets d'énergie éolienne sur terre et en mer. Ces avantages clés nous permettent d'obtenir de plus en plus de part de marché.

«L'importance accrue accordée aux priorités environnementales, sociales et de gouvernance d'entreprise (ESG) est peut-être la tendance la plus notable – et maintenant permanente – d'après la pandémie. Logistec contribue déjà à 12 des 17 objectifs fixés par l'ONU en la matière, et nous savons que le transport maritime est le moyen de transport le plus écologique qui soit. Logistec continue de tirer parti de technologies durables pour réduire son empreinte environnementale, y compris des camions, des grues et autres équipements hybrides ou électriques. Nous sommes l'exploitant du secteur maritime qui compte le plus de terminaux portuaires certifiés par l'Alliance verte partout en Amérique du Nord, et nos équipes cherchent constamment des moyens d'optimiser nos opérations.»

M. Corrigan conclut ainsi ses commentaires comme suit: «Nous sommes convaincus que l'année à venir sera marquée par la croissance. Les 18 derniers mois n'ont certainement pas été normaux. Il est vrai toutefois, comme l'a bien dit le journaliste scientifique Ed Yong, "c'est le normal qui a abouti à ceci". Que la prochaine année voie la fin de cette pandémie et le début d'un mode de vie "pas si normal", où nous décidons enfin qu'il est temps d'édifier une société plus équitable, plus inclusive et plus durable.»

LOGISTEC is an industry leader in handling wind energy components, from towers to blades to nacelles. We were there at the very beginning of the renewable energy boom and have developed specialized expertise combined with leading-edge safety and quality protocols.

"Our marine terminals are strategically located in the US Gulf coast, situated near existing, new and proposed wind projects, allowing our customers to benefit from both our expertise and access to the most efficient routes possible to destination wind projects on land and off-shore. These key differentiators allow us to capture more and more market share.

"Perhaps the most important and now permanent post-pandemic market trend is the intensification of environmental, social, and corporate governance priorities (ESG). At LOGISTEC, we already contribute to 12 of the 17 UN ESG goals and we know that maritime transport is the most ecological means of transport there is. LOGISTEC continues to leverage sustainable technologies to reduce our environmental footprint, including using hybrid and electric trucks, equipment and cranes. As the marine operator with the most Green Marine certified terminals across North America, our teams are continuously exploring ways to optimize our operations."

Concluding his comments, Mr. Corrigan stated: "We are confident the year ahead will be one of growth. The last 18 months have certainly not been normal. But then again, as science journalist Ed Yong elegantly put it, 'Normal led to this'. May the next year bring an end to this pandemic and the beginning of a "not-so-normal" lifestyle in which we finally decide it is time to build a fairer, more inclusive and sustainable society".

INSIGHTS FROM TWO PROMINENT FREIGHT FORWARDERS

Contacted by *Maritime Magazine*, two highly-respected freight forwarders in Canada explained in some detail how they were coping with the post-pandemic challenges:

Jan-Ludwig Beringer

Founder and President of Calgary-based Rohde & Liesenfeld Canada Inc., veteran project forwarder Jan-Ludwig Beringer began by saying: "The post pandemic challenges in the supply chain are affecting everything they (freight forwarders) do - from how they conduct business (remote workforce versus office based work force), how they communicate with clients (video conferencing instead of travel and face to face meetings), how they rewrite decades old contracts and pricing agreements (eliminating any and all references to delivery deadlines and late delivery penalties, striking out fixed pricing schedules and replacing them with cost-plus and incentive based pricing agreements) and implanting logistics expertise into companies who are struggling with their own in-house logistics to find solutions.

"We are finding more and more projects owners and major corporations are willing to explore new ways of contracting with us and paying for our expertise as project freight forwarders in helping them overcome the cur-



© ROLIPROJECTS

The post-pandemic challenges in the supply chain are affecting everything freight forwarders do, says Jan-Ludwig Beringer of Rohde & Liesenfeld Canada.

Les défis qui se posent dans la chaîne d'approvisionnement après la pandémie touchent tout ce que font les transitaires, selon Jan-Ludwig Beringer, de Rohde & Liesenfeld Canada.

rent challenges of logistics movements for their projects and overall supply chains. We find ourselves no longer competing for business based on price, but rather on what solutions and logistics support we can provide, irrespective of the price.

"The project business sectors we are most involved with currently are mining, power, LNG and port Infrastructure."

Guy Tombs

President of Montreal-based Guy Tombs Limited, international freight forwarder and ship broker marking its 100th anniversary, Guy Tombs immediately launched into a description of a recent operation.

"At a Québec port we were advised the day before our vessel arrived there were no healthy crane operators to discharge the vessel the next day. All the qualified local crane operators had Covid-19 or Covid-19 symptoms. The expected big impacts for us were: a vessel on demurrage and a lot of truck waiting time. However, the stevedoring company worked hard and, happily for us, they found a qualified crane operator within several hours.

"There has been congestion at Long Beach, California for months – this has repercussions. The ocean carriers do not always know when their nominated berth is going to be free. For exports of some sensitive cargoes this may mean that the trucks cannot deliver to the port until just before the ship is in. That can represent a lot of truck waiting time costs. The opposite can also apply, where the ship operator is pessimistic about when their ship can dock – and they are surprised to get in earlier and we are not updated till very late in the day, and hence miss the ship.

"Early in the pandemic, when we were in lockdown and working from home week after week I thought, 'Thankfully we have many good agents overseas.' Our

LES POINTS DE VUE DE DEUX GRANDS TRANSITAIRES

Deux transitaires canadiens renommés interrogés par le *Maritime Magazine* expliquent comment ils composent avec les défis de l'après-pandémie.

Jan-Ludwig Beringer

Le fondateur et président de Rohde & Liesenfeld Canada Inc., à Calgary, est un transitaire de cargaisons spéciales établi de longue date. Jan-Ludwig Beringer entrevoit de grands changements: «Les défis qui se poseront dans la chaîne d'approvisionnement après la pandémie touchent tout ce que font les transitaires: comment ils mènent leur activité (travailleurs à distance au lieu d'être au bureau), comment ils communiquent avec les clients (vidéoconférences au lieu de voyages et rencontres en personne), comment ils révisent des contrats et ententes sur les prix utilisés depuis des décennies (éliminant toute mention de dates limites de livraison et de pénalités pour livraisons en retard, supprimant les tarifs à prix fixe en faveur de la formule du prix coûtant majoré et d'une tarification incitative) et la mise en place d'une expertise en logistique au sein d'entreprises qui peinent à trouver des solutions avec leurs ressources internes.

«Nous trouvons de plus en plus de propriétaires de projets et de grandes entreprises voulant explorer de nouvelles façons de conclure des contrats avec nous et de payer pour notre expertise comme transitaires de cargaisons spéciales afin de les aider à surmonter les difficultés actuelles de la logistique de leurs projets et de leurs chaînes d'approvisionnement. Nous ne sommes plus en concurrence sur les prix, mais sur les solutions et le soutien logistique que nous pouvons fournir, indépendamment du prix.

«En matière de cargaisons spéciales, les secteurs avec lesquels nous travaillons le plus actuellement sont les mines, la production d'électricité, le GNL et l'infrastructure portuaire.»

Guy Tombs

Guy Tombs ltée, transitaire international et courtier maritime établi à Montréal, a 100 ans. Guy Tombs, son président, décrit une opération récente.

«Un port québécois nous informe un jour qu'il n'y aura pas de grutier en santé pour décharger notre navire qui arrive le lendemain. Tous les grutiers qualifiés ont la COVID-19 ou des symptômes de la COVID-19. Nous devons prévoir que nous aurons un navire immobilisé et beaucoup de camions devant attendre. Cependant, l'entreprise de débardage se démène et, heureusement pour nous, elle trouve un grutier qualifié en quelques heures.

«Il y a eu de la congestion à Long Beach, en Californie, pendant des mois – ce qui a des répercussions. Les transporteurs


© DR

*In the 100-year history of Guy Tombs, the operation reflected in this photo was in the news for many weeks. Pictured is the "stricken" **HMCS Chicoutimi** submarine which arrived in Halifax on February 1, 2005 on a submersible heavy lift vessel chartered by Guy Tombs under a contract with Ottawa's Department of National Defence. Following a refit, the **HMCS Chicoutimi** was handed over to the Marine Command on October 2, 2004. But upon setting sail two days later for her new home in Halifax,*
the vessel was flooded by heavy seas off the coast of Ireland when reportedly both hatches on the bridge had been left open. A major fire ensued causing all power to cut, leaving the submarine adrift. Due to the extreme weather conditions, it took several days for British and American naval vessels to rescue the nine crew members (one of which died in hospital).

Une opération réalisée par le groupe Guy Tombs, qui a 100 ans d'histoire, a fait l'actualité pendant des semaines. Le **NCSM Chicoutimi** accidenté est arrivé à Halifax le 1er février 2005 sur un transporteur de charges lourdes (photo) affrété par Guy Tombs pour le ministère de la Défense nationale du Canada. Après un carénage, le **NCSM Chicoutimi** avait été remis à la Marine le 2 octobre 2004. Deux jours plus tard cependant, en route vers son nouveau port d'attache à Halifax, le sous-marin a pris l'eau par grosse mer au large de la côte de l'Irlande. Sur le pont, deux écoutilles avaient été laissées ouvertes. Un grave incendie s'est déclaré, causant une panne généralisée et laissant le sous-marin à la dérive. En raison des conditions météorologiques extrêmes, il a fallu des jours pour que des vaisseaux britanniques et américains parviennent à secourir les membres d'équipage (dont un mourra à l'hôpital).

océaniques ne savent pas toujours quand leur quai sera libre. Pour les exportations de certaines marchandises délicates, il arrive que les camions ne puissent livrer leur cargaison au port qu'immédiatement avant l'arrivée du navire. Il risque dès lors d'y avoir d'importants coûts liés au temps d'attente des camions. Il peut aussi y avoir l'inverse, c'est à dire que l'exploitant d'un navire soit pessimiste quant au moment où son navire pourra accoster, et finalement qu'il puisse le faire plus tôt que prévu alors que nous n'en sommes prévenus que tard dans la journée et nous ratons le navire.

«Au début de la pandémie, quand nous étions en confinement et devions travailler à domicile semaine après semaine, je me disais: "Heureusement que nous avons de bons agents à l'étranger." Nous tenions toujours à être sur place pour les grandes cargaisons aux points de transferts intermodaux au Canada, aux États-Unis ou bien outre-mer, mais maintenant, ce n'était plus possible.»

Et de conclure, M. Tombs déclare: «Ce que nous et bien d'autres avons découvert, c'est que la capacité de conceptualisation et des intermédiaires fiables étaient plus importants que le fait d'être sur place, pour le moment. Évidemment, une bonne connexion Internet était vitale. Le pouvoir impérissable de l'imagination et du cran, des qualités humaines de base, peuvent sauver la mise.»

concept has always been to be on-site for large cargoes at the key intermodal points in Canada, the USA or overseas – but now this was not possible."

And concluding, Mr Tombs states: "What we and many others have discovered was that conceptual ability and reliable connections were more important that being on-site, for now. Of course, a good internet connection was vital. The enduring power of the imagination and guts, basic human qualities, can save the day."

Welcome New World!

www.guytombs.com

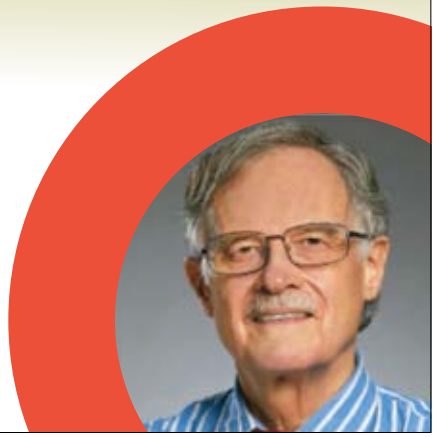
GUY TOMBS 1921 · 2021

December 1, 2021 marks 100 years to the very day in 1921 when our company, Guy Tombs Limited, opened the doors of its first office on Beaver Hall Hill.

We have from our inception been international freight forwarders.

Montréal has always been a strategic location, never more so than now. It has an excellent inland seaport, great international airport, strong rail infrastructure and an ever-improving highway network. IATA and ICAO both have their headquarters in Montréal. We have global ambitions. Guy Tombs Limited focuses on project logistics and general freight in all modes on a door-to-door basis worldwide. We have deep roots and a vision for the future. *Welcome New World* is our way of expressing "Ouverture d'esprit" as we face the opportunities now before us. Thank-you, Montréal. We are proud of our heritage. We are proud of our community.

Guy M. Tombs
President





© GENE ONCHULENKO

*The **Robert S. Pierson** bulk carrier operated by Lower Lakes Towing calls at the Port of Thunder Bay which is experiencing a decline in grain volumes as a result of the severe Prairie drought this past summer.*

Le vraquier **Robert S. Pierson**, exploité par Lower Lakes Towing, fait escale au port de Thunder Bay. Les volumes de céréales y ont diminué à la suite de la grave sécheresse vécue cet été dans les Prairies.

Canada's maritime industry adapting to lower grain yields

Le secteur maritime du Canada s'adapte à une production céréalière réduite

Julie Gedeon

While grain saved Canada's maritime trade a year ago during the height of other COVID-19 slowdowns, drought has significantly reduced the 2021 Prairie yield to a low not typically seen in over a decade. Statistics Canada's mid-September estimate had this year's overall Western grain production at 52 million metric tonnes (MT), down from 78.5 million tonnes in 2020.

"Grain companies have been estimating anywhere between 38 million to 55 million," adds Mark Hemmes, the Quorum Corporation's president. "In my 20 years of

L'année passée, au plus fort des confinements liés à la COVID-19, les céréales ont sauvé le commerce maritime du Canada. En 2021 cependant, la sécheresse a fait baisser les récoltes des Prairies à un niveau qu'on n'aurait pas vu en plus d'une décennie. À la mi-septembre, Statistique Canada estimait que la production totale de céréales de l'Ouest serait de 52 millions de tonnes métriques (tm), contre 78,5 millions en 2020.

«Les prévisions des compagnies céréalières variaient entre 38 millions et 55 millions, indique Mark Hemmes, président de la Quorum Corporation. Depuis 20 ans que je sur-

veille la production céréalière, je n'ai jamais vu tant d'écart. Nous ne saurons probablement pas quel est le chiffre réel avant la fin de décembre.»

L'incertitude découle du fait que certains agriculteurs ont perdu l'ensemble de leur récolte en raison de la sécheresse; d'autres ont perdu plus ou moins la moitié, mais certains ont eu la chance de recevoir assez de pluie pour assurer un rendement de 80 %.

Les agriculteurs des Prairies ont largement investi dans l'agronomie et fortement augmenté les rendements à partir de 2011. Depuis lors, les récoltes sont passées d'un niveau typique de 52 millions de tm à quelque 70 millions. Ce n'était toutefois pas assez pour compenser les sept semaines de canicule de cet été et le manque d'eau de la fonte des neiges au printemps.

«Je prévois que les exportations baisseront d'environ 40 %», dit M. Hemmes. Les marchés de longue date, comme les États-Unis et le Mexique ainsi que le Japon, sont sûrs d'être fournis, surtout que les stocks restant de l'année passée s'élèveraient à 7 millions de tm, soit davantage que ne l'avait pensé M. Hemmes étant donné la forte demande de l'année passée pour la constitution de réserves en pleine COVID-19. «Je crois que certains agriculteurs s'attendaient à une hausse des prix des céréales cet automne et ont retenu une partie de la production de l'an dernier», dit-il.

Les prix des céréales atteignent des sommets par suite non seulement de l'offre réduite, mais aussi de la demande en hausse, en particulier de la part des classes moyennes émergentes en Chine et en Inde. Le transport de céréales en vrac se passe bien au Canada jusqu'à présent, mais une inquiétude au sujet de la disponibilité de transporteurs fait aussi grimper les prix.

Peter Hall, vice-président et économiste principal d'Exportation et développement Canada, note que les expéditions vers la Chine ont baissé de 12 % et vers d'autres marchés asiatiques, de 11 % depuis décembre, principalement faute de navires disponibles sur les routes transpacifiques. «Depuis cinq ans, il y a eu une augmentation de presque 20 % par année pour les céréales, à savoir blé, maïs et riz, vers la Chine, dit-il. Donc c'est un marché stable, et nous devons simplement accepter le recul de cette année.»

Le manque de navires disponibles semble être moins problématique ailleurs. «Le transport vers d'autres destinations à partir du Canada – souvent vers les États-Unis – n'est en baisse que d'environ 3 %», rapporte M. Hall.

Au Port de Thunder Bay, le PDG Tim Heney croit boucler l'année avec une baisse d'environ 15 % du tonnage total, attribuable au recul des expéditions des Prairies. «Nous nous attendons à manutentionner seulement quelque 7,5 millions de tm de céréales cette année, dit-il. C'est beaucoup moins qu'en 2020, quand nous avions eu le plus fort volume en 25 ans, soit 9,2 millions de tm.»

Récoltes exceptionnelles en Ontario

En Ontario, les agriculteurs ont eu des récoltes exceptionnelles, soutenant l'activité aux deux ports de l'Administration portuaire Hamilton-Oshawa (APHO). «Nous prévoyons une augmentation de 30 à 50 % des récoltes de cette année, surtout du soja, mais aussi du maïs, du blé et du canola, ce qui alimentera les exportations en Europe, dans la région de la Méditerranée et en Afrique du Nord», indique le PDG de l'APHO.

monitoring grain production, I've never seen such a disparity and we won't likely know the actual number until late December."

The uncertainty stems from some farmers having their crops wiped out by drought, while others lost roughly half, but a number being fortunate to receive enough rain for 80% yields.

Prairie growers have significantly invested in agronomy to dramatically increase yields beginning in 2011 when average crops went from typically 52 million MT into the 70-million range, but that wasn't enough to overcome this year's seven weeks of blazing-hot summer and the lack of snow melt in spring.

"So, I'm anticipating exports to decline by about 40 per cent," Mr. Hemmes says. Longstanding markets, such as the United States, Mexico, as well as Japan, will be assured of supply – especially with the stocks being carried forward from last year at an estimated 7 million MT, which is higher than Hemmes had anticipated given last year's COVID-19 stockpiling demands. "I think some farmers anticipated higher grain prices this fall and held back some of last year's stores," he says.

Grain prices are hitting some record highs not only because of the smaller supply but the larger demand specifically by the burgeoning middle classes in China and India. While grain has so far been moving smoothly out of Canada in bulk, concern about the availability of carriers is also driving up prices.

Peter Hall, the VP and Chief Economist at Export Development Canada, notes an almost 12% drop in shipments to China and 11% decrease to other Asian markets since December, due primarily to the unavailability of vessels on trans-Pacific routes. "For the last five years, there's been almost 20% annual growth in the grain categories, namely wheat, corn and rice to China," Hall says. "So, it's a stable market and we just have to accept this year's setback."

The lack of available vessels appears to be less of a problem elsewhere. "Shipping to other places from Canada – a lot of it being shipments to the U.S. – is down by only about three per cent," Mr. Hall shares.

At the Port of Thunder Bay, CEO Tim Heney expects the port to end the year with about a 15-per-cent drop in overall commodity tonnage as a result of the Prairie shortage. "We're expecting to handle only about 7.5 million MT of grain this year," Mr. Heney says. "That's significantly less than 2020 where when we saw the highest volume in 25 years with 9.2 million MT."

Bumper Ontario crops

By contrast, Ontario farmers had bumper crops and their yields are keeping the Hamilton Oshawa Port Authority (HOPA) busy at both of its ports. "We're expecting a 30- to 50-per-cent increase in this year's harvest of primarily soybeans, but also corn, wheat and canola, which will drive exports to Europe, the Mediterranean region and North Africa," says Ian Hamilton, HOPA's president and CEO, adding that he anticipates Russian and Eastern European crops to make up for the Prairie shortfall.



© COURTESY OF MICHAEL ROBIN, THE WESTERN PRODUCER

Wheat and other cereals crops in Saskatchewan and other Prairie provinces have suffered from a devastating drought as strikingly captured in this photo.

Le blé et d'autres céréales ont souffert en Saskatchewan et dans les autres provinces des Prairies, où la sécheresse a été dévastatrice.

He notes the site and connectivity upgrades at the Port of Hamilton to make it "shovel-ready" for major investments by large agri-food producers (G3, Parrish & Heimbecker, and Richardson International) have all paid off in terms of meeting increasing agri-food demand.

"We now have to make those kinds of investments in Oshawa," Mr. Hamilton says. "And our hope is the National Trade Corridor Fund will help us with the necessary investments."

The $32-million project would facilitate Sollio Agriculture taking full advantage of the grain terminal that it opened last year in partnership with QSL at the Port of Oshawa. "Our plans involve expanding the berthing capacity through necessary dredging, improving the truck routes in and out of the port, as well as enlarging terminal and silo capacity within the next four years," Mr. Hamilton explains.

With the infrastructure expansion, Hamilton is confident the Port of Oshawa can handle the export of up to 300,000 MT of grain from the Durham Region annually within the next five to 10 years – up from the 80,000 MT now.

Meanwhile, ship owners are pleased with the pace of loading at both ports. "We've worked very hard with stevedoring services to ensure that we have the means to

Il pense aussi que les récoltes de Russie et d'Europe de l'Est compenseront ce qui a manqué dans les Prairies.

Il signale par ailleurs que les améliorations apportées au site et à la connectivité du Port de Hamilton afin de préparer le terrain en vue d'investissements majeurs de grands groupes agroalimentaires (G3, Parrish & Heimbecker, Richardson International) ont toutes aidé à satisfaire à la demande croissante dans l'agroalimentaire.

«Nous devons maintenant faire de tels investissements à Oshawa, dit M. Hamilton. Et nous espérons que le Fonds national des corridors commerciaux nous y aidera.»

Le projet de 32 millions de dollars ferait que Sollio Agriculture puisse mieux tirer parti du terminal céréalier que l'entreprise a ouvert l'an dernier en partenariat avec QSL au port d'Oshawa. «Nos plans comprennent l'augmentation de la capacité d'accostage grâce à du dragage, l'amélioration de l'accès camions et l'augmentation de la capacité des terminaux et des silos au cours des quatre prochaines années», explique M. Hamilton.

Grâce au développement de l'infrastructure, M. Hamilton est convaincu que d'ici cinq à dix ans, le Port d'Oshawa pourra exporter jusqu'à 300 000 tm de céréales de la région de Durham par année – au lieu des 80 000 tm d'aujourd'hui.

Entre-temps, les propriétaires de navires sont satisfaits de la vitesse du chargement aux deux ports. «Nous avons

efficiently load vessels, so no one has to wait too long," Mr. Hamilton says. "Over the past five years, we've basically tripled capacity at the Port of Hamilton and we're well positioned to handle 2 million MT this year."

Busy fall for domestic shipowners

The early fall has been bustling for domestic ship owners with hot weather resulting in earlier harvests.

"We expect to remain busy throughout the fall," says Mark Dyck, Algoma Central Corporation's director of sales, "but with the Western crop estimated at something like 40 per cent lower than last year, there may be a slowdown next spring into summer with very little grain left in the country."

Algoma hopes to offset some of the Prairie shortfall with the above-average yields in Ontario and Quebec of mostly corn and soybeans, but also soft red winter wheat. "The Eastern crops about eight per cent over higher than last year, which will help to keep our lakers busy," Mr. Dyck says.

Canada Steamship Lines is loading its regular cargoes this fall. "We might not have the usual carryover next spring from stored grain, but we might be able to pick up more of the ore trade out of Duluth," says Allister Paterson, CSL Group's Executive VP and Chief Commercial Officer. "I'm not worried."

---

travaillé très fort avec les services d'arrimage pour que nous puissions charger les navires efficacement et que personne ne doive attendre trop longtemps, dit M. Hamilton. Dans les cinq dernières années, nous avons essentiellement triplé la capacité au Port de Hamilton, et nous sommes en bonne posture pour manutentionner 2 millions de tm cette année.»

Un automne chaud pour les armateurs nationaux

Le début de l'automne a été animé pour les armateurs nationaux, le beau temps ayant entraîné des récoltes précoces.

«Nous prévoyons d'être occupés tout l'automne, dit Mark Dyck, directeur des ventes de l'Algoma Central Corporation. Par contre, comme la récolte de l'Ouest pourrait être inférieure de quelque 40 % à celle de l'année passée, il pourrait y avoir un ralentissement au printemps et à l'été, comme il restera très peu de céréales au pays.»

Algoma espère compenser en partie la baisse des récoltes des Prairies grâce à une production supérieure à la moyenne en Ontario et au Québec, principalement de maïs et de soja, mais aussi de blé tendre rouge d'hiver. «Les récoltes européennes sont environ 8 % plus fortes que l'année passée, ce qui aidera à occuper nos laquiers», dit M. Dyck.

Le groupe Canada Steamship Lines charge ses cargaisons normales cet automne. «Au printemps, nous n'aurons peut-être pas le volume habituel provenant des réserves, mais nous pourrions avoir davantage de minerai venant de Duluth, dit Allister Paterson, premier vice-président et chef de la direction commerciale du groupe CSL. «Je ne suis pas inquiet.»

Committed to SUSTAINABILITY.



ALGOMA · CENTRAL · CORPORATION

INTRODUCING
THE CAPTAIN HENRY JACKMAN.

Our tenth and most efficient Equinox Class vessel yet.

Your Marine Carrier of Choice.

www.algonet.com
@AlgomaCentral

Vancouver faces a dramatic plunge in containerized agri-trade

Chute du volume de conteneurs de produits agricoles à Vancouver

Julie Gedeon



© DREAMSTIME

Grain terminals in the Port of Vancouver, such as the facility of United Grain Growers, are feeling the impact of a large drop in containerized agri-products.

Les terminaux céréaliers du port de Vancouver, comme les installations de l'Union des producteurs de grain, subissent le contre-coup d'une forte baisse des produits agricoles conteneurisés.

Canada's largest port could see the volume of its containerized agri-products slashed by up to 75 per cent this year, according to industry pundits.

Various factors are contributing to the major shortfall, including the lack of available containers, minimal booking opportunities, discontinued service lines, skyrocketing prices for what can be leased, as well as the smaller Prairie yields resulting from summer drought.

"It really has turned into a perfect storm," says Doug Mills, the Vancouver Fraser Port Authority's senior account representative.

The discrepancy between current supply and pent-up demand, particularly for Chinese products after COVID-related delays, has a caused a bullwhip effect that has more than tripled the lease-price of containers. "What used to be $2,000 to $3,000 is now in excess of $10,000," says Mark Hemmes, Quorum Corporation's president. "That's making it unaffordable for many small and medium-sized businesses."

As a result, pulse crops aren't currently feasible on shipping lines off the West Coast to destinations such as India's subcontinent. "Some of our business has shifted to other gateways on Canada's East Coast, the U.S. Eastern Seaboard, and the Gulf Coast where exports aren't delayed awaiting vessels from China," Mr. Mills says. "But it's likely some markets won't be served."

Le volume de produits agricoles en conteneurs pourrait baisser de 75 % cette année au plus grand port du Canada, d'après des observateurs de l'industrie.

Divers facteurs contribuent à cette chute, y compris un manque de conteneurs disponibles, la difficulté d'effectuer des réservations, l'abandon de certains services réguliers, une flambée des prix pour ce qui est disponible et des récoltes réduites par la sécheresse dans les Prairies.

«C'est réellement devenu une tempête parfaite», dit Doug Mills, chargé de comptes principal à l'Administration portuaire Vancouver-Fraser.

L'écart entre offre actuelle et demande refoulée, surtout pour les produits chinois après les retards liés à la COVID, a causé un effet de dominos qui a plus que triplé les prix de location des conteneurs. «Ce qui était 2 000 $ à 3 000 $ est maintenant à plus de 10 000 $, dit Mark Hemmes, président de la Quorum Corporation. C'est inabordable pour de nombreuses petites et moyennes entreprises.»

Conséquence, il n'est plus possible d'expédier des légumineuses par les lignes maritimes à partir de la côte Ouest vers des destinations comme le sous-continent indien. «Une partie de notre clientèle est passée à d'autres ports sur la côte Est du Canada, le littoral atlantique des États-Unis et la côte du golfe du Mexique, où les exportations ne sont pas retardées à attendre des navires de Chine, dit M. Mills. Il reste toutefois probable que certains marchés ne seront pas desservis.»

Le déséquilibre est surtout causé par la forte demande de biens de consommation chinois à temps pour Noël en Amérique du Nord. «Motivées par les prix plus élevés, les compagnies maritimes s'empressent de renvoyer des conteneurs vides en Asie», selon M. Hemmes.

Davantage de légumineuses et de cultures spéciales sont déjà envoyées en vrac à partir de Vancouver depuis que des terminaux portuaires ont installé de l'équipement pour manutentionner pois et lentilles en douce sans qu'ils éclatent. «Expédier en vrac est assurément moins coûteux, dit M. Mills, mais dans certains cas les destinations ne sont pas outillées pour recevoir de grosses cargaisons, tandis qu'un conteneur est aisément transféré sur un train ou un camion.»

M. Hemmes estime que le déséquilibre mondial dans le trafic de conteneurs ne sera pas résorbé avant le premier trimestre de 2022 au plus tôt, et peut-être pas avant le milieu de l'année prochaine.

DG Canest-Transit s'occupe du trafic détourné

Au Port de Montréal, DG Canest-Transit Inc. s'emploie à reprendre une partie de ce trafic détourné, en plus de forts volumes régionaux.

«Heureusement, les plus grandes compagnies maritimes cherchent surtout à renvoyer des conteneurs de 40 pieds en Asie, dit Marc-Aurel Clapperton, directeur général de DG Canest-Transit Inc. Nous exportons des céréales de la région, du Midwest américain et un peu des Prairies canadiennes dans des conteneurs de 20 pieds.»

The imbalance is primarily driven by the strong demand for retail goods from China in time for Christmas in North America. "Motivated by higher prices, shipping lines have been rushing empty containers back to Asia," Mr. Hemmes says.

More pulses and speciality crops had already been moving in bulk shipments out of Vancouver since port terminals had installed new equipment to soft handle peas and lentils to avoid them splitting. "Shipping bulk is definitely less expensive, but we're talking in many cases about destinations unequipped to handle large shipments, while a container is readily placed on rail or truck bed," Mr. Mills says.

Mr. Hemmes says the global imbalance in containerization traffic is not expected to be resolved until after the first quarter of 2022 at the earliest and possibly not until the middle of next year.

DG Canest-Transit handling diverted business

At the Port of Montreal, DG Canest-Transit Inc. is busy handling some of that diverted business in addition to strong regional volumes.

"Fortunately, the biggest shipping companies are primarily looking for 40-foot containers to rush back to Asia," says Marc-Aurel Clapperton, DG Canest-Transit Inc.'s general manager. "We're exporting local, U.S. MidWest, and some Canadian Prairie grain in 20-foot containers."

He also credits a steady container flow to a good balance of import/export agri-food trade at the Port of Montreal with containerized shipments arriving from overseas with orga-





Canest-Transit is expecting to reach its maximum capacity of 15,000 containers this year due to special market conditions.

Canest-Transit prévoit atteindre sa capacité maximale de 15 000 conteneurs cette année par suite d'une situation spéciale sur le marché.

© PORT OF MONTREAL

nic food imports and from the Great Lakes with Western grain for Montreal mills or feed outside the city.

The bullwhip effect has made fewer containers available and prices steeper in Montreal. "We're not increasing our transloading costs, but we are charging full price for the first time since our facility opened seven years ago because there's such strong demand," Mr. Clapperton explains.

DG Canest-Transit expects to reach its maximum capacity of 600,000 tonnes or 15,000 containers this year. "Our soybean export program, which has been steadily increasing, has basically doubled this year, as we're also using all of our available capacity to help out Western producers."

Selon lui, le volume constant de conteneurs est aussi attribuable à un bon équilibre dans le commerce d'import-export agroalimentaire au Port de Montréal. Des conteneurs arrivent d'outre-mer avec des produits alimentaires biologiques, et des Grands Lacs avec des céréales de l'Ouest pour les moulins de Montréal ou pour faire du fourrage à l'extérieur de la ville.

L'effet domino a fait que moins de conteneurs sont disponibles, et les prix sont plus élevés à Montréal. «Nous n'augmentons pas nos frais de transbordement, mais nous appliquons le plein prix pour la première fois depuis que notre installation a ouvert il y a sept ans, parce que la demande est si forte», explique M. Clapperton.

DG Canest-Transit prévoit atteindre sa capacité maximale de 600 000 tonnes ou 15 000 conteneurs cette année. «Notre programme d'exportation de soja, qui augmentait constamment, a essentiellement doublé cette année, dit-il. Nous utilisons toute notre capacité disponible pour aider les producteurs de l'Ouest.»



JOURNAL

Les volumes des cargaisons restent forts sur la Voie maritime du Saint-Laurent

Si on en croit les plus récents résultats, les volumes des cargaisons sur la Voie maritime du Saint-Laurent et dans les ports des Grands Lacs sont restés forts en septembre, alors que les navires ont acheminé les marchandises et les produits essentiels à temps et sans perturber la chaîne d'approvisionnement comme ce fut le cas des autres portes d'entrée commerciales.

Du 22 mars au 30 septembre, le volume total des cargaisons ayant emprunté la Voie maritime a totalisé 24,1 millions de tonnes métriques, en hausse de 2,6 % par rapport à la même période en 2020. Ce total a bénéficié des augmentations dans le commerce transfrontalier de marchandises, comme la pierre (55 %), le ciment (7 %) et le gypse (18 %) qui sont employés dans la construction. Les cargaisons de minerai de fer à ce jour, en hausse de 26 %, n'ont affiché aucun signe de ralentissement alors que la demande des producteurs d'acier au Canada et à l'étranger est restée inchangée.

Les cargaisons de marchandises générales, y compris le fer, l'acier et l'aluminium, sont également en hausse de 59 % comparativement à la même période l'an dernier. L'exploitant de navires McKeil Marine a livré plus de 41 600 tonnes métriques d'aluminium canadien

Cargo volumes remain robust on St. Lawrence Seaway

Cargo volumes through the St. Lawrence Seaway and Canadian Great Lakes ports remained robust in September as ships delivered critical commodities and products without the delays or supply chain disruption seen in other trade gateways, according to the latest results. From March 22 to September 30, overall cargo volumes via the Seaway totaled 24.1 million metric tonnes, up 2.6% from the same time period in 2020.

The total was boosted by increases in cross-border trade of cargoes like stone (55%), cement (7%) and gypsum (18%) for construction purposes. Year-to-date iron ore shipments, up 26%, showed no sign of slowing down as demand from Canadian and overseas steel producers continued.

General cargo shipments, including iron, steel and aluminum, are also up 59% at 2.3 million tonnes compared to this time last year. Ship operator McKeil Marine delivered over 41,600 metric tonnes of Canadian aluminum in September; up from 16,200

Grain volume has declined while iron ore shipments have risen sharply during the 2021 Seaway season.

Le volume de céréales a baissé, mais les expéditions de minerai de fer ont augmenté fortement pendant la saison 2021 de la Voie maritime.



© ALEXANNE BRISSON

metric tonnes in September 2020. The majority of these volumes are being shipped to Toledo, Ohio. The improvement comes after U.S. steel tariffs were lifted in 2019/2020, although volumes have not yet completely returned to normal levels. McKeil's aluminum shipping utilization is currently at 85-90%.

Following 2020's blockbuster performance, Canadian grain shipments via the Seaway are down 17%; however still in line with the five-year average. Poor weather conditions have led to lower crop yields in the Canadian Prairies. On the other hand, Ontario corn and soybean harvests have begun and are in good condition.

"Our innovative trade corridor has the flexibility and adaptability to respond to the changing demands of the economy. Grain is down this year, but our system is responding to a surge in other cargoes to supply many industry sectors with greater positive impact on the financial performance," said Terence Bowles, President and CEO of The St. Lawrence Seaway Management Corporation. "While global supply chain routes have become disrupted and backlogged due to the pandemic, Canada's Great Lakes-St. Lawrence Seaway shipping routes remain reliable, safe and congestion free."

Mr. Bowles' remarks on resiliency in the region are echoed by the Hamilton-Oshawa Port Authority's President & CEO, Ian Hamilton, "What we're seeing in cargo at our ports makes us optimistic for the path the regional economy is on."

Mr. Hamilton added, "In particular we're pleased to see strong manufacturing-related indicators like steel-making commodities and finished steel. Compared to this time last year, HOPA Ports has received 25% more iron ore (two million tonnes) and more than a million tonnes of steel has moved through the ports so far this season. This is an encouraging sign of demand in the manufacturing and construction sectors."

Picton Terminals has also seen a large amount of construction materials of late. Through September, nearly 99,000 metric tonnes of stone has been shipped out, while receiving 25,000 metric tonnes of gypsum, and 23,302 cubic yards of dredged sand. New this year, the port has picked up approximately 7,000 metric tonnes of steel beams by barge.

Further west, Port Windsor's mark of resiliency has also shown throughout the pandemic recovery. Aggregate shipments are up 14%, and steel, up 100,000 tonnes, continue to lead economic recovery. Grain is down slightly (-11%) but the Port expects it to rebound as the local fall harvest begins. Ferry traffic for oversized and dangerous goods has seen 33% more crossings and a 76% increase in tonnage.

The Port of Thunder Bay continues to feel the impact on grain shipments as well, as the Prairie harvest yield hits a 10-year low and year-to-date grain shipments in Thunder Bay are 5% below the five-year average. In September, monthly grain loads were down 30%; mirroring estimates by crop analysts of a 30% reduction in crop yield this season.

However, potash shipments out of the port in September doubled the monthly average. Canadian potash producers earlier this year signaled strong production for the second half of 2021. Canada is the largest potash producer in the world. Thunder Bay is on track to set a 4-year high for potash shipments in 2021, with most shipments heading to Belgium. Thunder Bay also received a 220-tonne gas turbine

en septembre, en hausse par rapport aux 16 200 tonnes métriques en septembre 2020. La majeure partie de cet aluminium est acheminé à Toledo (Ohio). Cette amélioration est attribuable à la levée en 2019-2020 des tarifs américains imposés sur l'acier, même si les volumes ne sont pas totalement revenus à la normale. McKeil fait présentement appel au transport maritime pour transporter l'aluminium dans une proportion de 85 à 90 %.

Après avoir battu tous les records en 2020, les cargaisons de céréales canadiennes transitant par la Voie maritime sont en baisse de 17 %, mais elles sont quand même conformes à la moyenne de cinq ans. Les mauvaises conditions météorologiques ont entraîné une diminution des récoltes dans les Prairies canadiennes. Par contre, les récoltes de maïs et de soja en Ontario ont débuté et semblent prometteuses.

«Notre corridor commercial innovateur possède la flexibilité et la capacité d'adaptation nécessaires pour répondre aux demandes changeantes de l'économie. Les céréales sont en baisse cette année, mais notre système réagit à la forte augmentation des autres marchandises pour alimenter plusieurs secteurs de l'industrie, ce qui entraîne des répercussions positives plus grandes sur le rendement financier,» de dire Terence Bowles, président et chef de la direction de la Corporation de gestion de la Voie maritime du Saint-Laurent. «Alors que les routes empruntées par la chaîne d'approvisionnement mondiale ont été perturbées et ont accusé des retards en raison de la pandémie, les routes utilisées pour le transport maritime sur les Grands Lacs et la Voie maritime du Saint-Laurent restent fiables, sécuritaires et à l'abri de la congestion.»

Ian Hamilton, président et chef de la direction de l'Administration portuaire de Hamilton-Oshawa, reprend les paroles de Bowles au sujet de la résilience dans la région: «Ce que nous constatons sur le plan des cargaisons dans nos ports nous rend optimistes, alors que l'économie régionale semble sur la bonne voie.»

M. Hamilton ajoute: «De façon particulière, nous sommes ravis de constater la vigueur des indicateurs dans le domaine de la fabrication, comme les produits servant à la fabrication de l'acier et l'acier fini. Comparativement à la même époque l'année dernière, l'Administration portuaire de Hamilton-Oshawa a reçu 25 % plus de minerai de fer (deux millions de tonnes) et plus d'un million de tonnes d'acier ont été déplacées à l'intérieur des ports jusqu'à présent cette saison. Il s'agit là d'un signe encourageant de la demande dans les secteurs de la fabrication et de la construction.»

À Picton Terminals, on a également accueilli récemment des quantités considérables de matériaux de construction. En septembre, près de 99 000 tonnes métriques de pierres ont été expédiées, alors qu'on a reçu 25 000 tonnes de gypse et 23 302 verges cubes de sable de dragage. Pour la première fois cette année, le port à accueilli tout près de 7 000 tonnes métriques de poutres d'acier transportées par barge.

Plus loin à l'ouest, le Port de Windsor a également démontré sa résilience tout au long de la reprise au cours de la pandémie. Les cargaisons d'agrégats sont en hausse de 14 % et l'acier en hausse de 100 000 tonnes, et continuent de paver la voie vers la reprise économique. Les céréales sont légèrement en baisse (-11 %), mais le Port s'attend à rebondir alors que la récolte automnale locale débute. Dans le domaine du trafic des traversiers des marchandises surdimensionnées et dangereuses, on a assisté à une augmentation de 33 % du nombre de traversées et de 76 % du tonnage.

Le Port de Thunder Bay continue de ressentir l'impact également sur les cargaisons de céréales, alors que les récoltes des Prairies ont atteint un creux en 10 ans et les cargaisons de céréales à ce jour à Thunder Bay se situent à 5 % en dessous de la moyenne. En septembre, les cargaisons mensuelles de céréales avaient diminué de 30 %, reflétant ainsi les estimations des analystes des récoltes qui prévoyaient une baisse de 30 % du rendement des cultures cette saison.

Cependant, les cargaisons de potasse quittant le Port en septembre ont été deux fois plus élevées que la moyenne mensuelle. Les producteurs de potasse du Canada ont fait état cette année d'une forte

production pour la deuxième moitié de 2021. Le Canada est le plus important producteur de potasse du monde. Thunder Bay est sur la voie d'atteindre un record en 4 ans pour les cargaisons de potasse en 2021. En septembre, Thunder Bay a également reçu une génératrice munie d'une turbine à gaz d'un poids de 220 tonnes au terminal Keefer. La première partie d'une série de marchandises lourdes et diverses prévues cet automne au terminal Keefer, les composants de cette cargaison seront transportés encore plus loin vers l'ouest canadien par camion et chemin de fer.

generator at Keefer Terminal in September. The first in a series of heavy lifts and breakbulk cargo scheduled at Keefer Terminal this fall, the shipment components will be further transported to Western Canada by truck and rail..

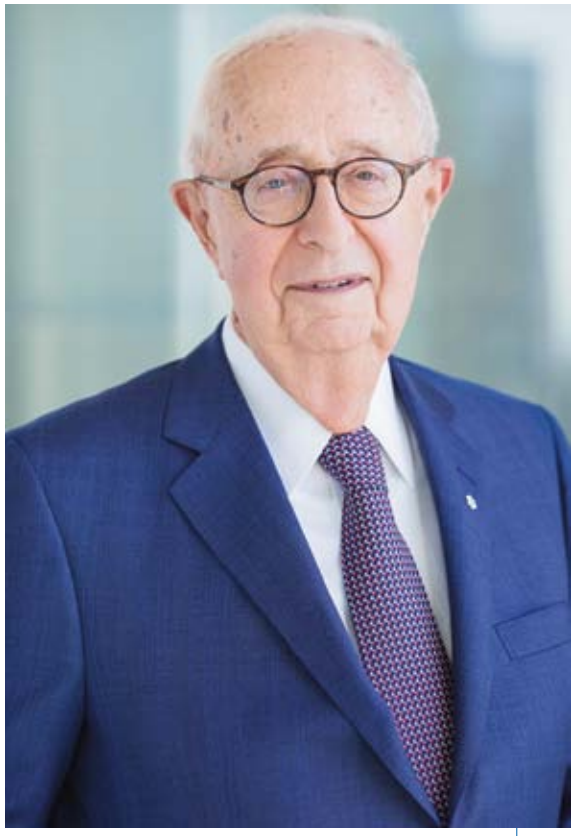
Laurence «Ladi» Pathy intronisé au temple de la renommée maritime des Grands Lacs

Laurence G. Pathy, président du conseil de Fednav limitée et personnalité maritime de l'année 2021, a été intronisé au temple de la renommée maritime des Grands Lacs Captain John P. Wellington de Sault Ste. Marie, au Michigan. Cette prestigieuse reconnaissance est décernée depuis 1955. Le temple se trouve aux Sault Historic Sites.

La cérémonie d'intronisation, tenue virtuellement en septembre, a réuni de nombreux représentants du secteur maritime américain et canadien. L'ancien premier ministre du Canada Paul Martin n'a pas manqué de féliciter son ami de longue date. Paul Pathy, président et chef de la direction de Fednav limitée, a prononcé le discours principal, remerciant son père pour les conseils professionnels qu'il a prodigués au fil des années.

«C'était un grand honneur de pouvoir participer à cette cérémonie de reconnaissance, et il est évident que le comité de sélection a fait un choix parfait pour désigner la personnalité maritime de l'année», a déclaré Jim Weakley, président de la Lake Carriers Association.

Selon la description officielle, le temple de la renommée Captain John P. Wellington «est voué à la mémoire des explorateurs, inventeurs, constructeurs de navires, marins et innombrables autres personnalités qui ont contribué à l'exploration et à la mise en valeur des Grands Lacs depuis l'ère de la voile à celle de la vapeur et jusqu'à ce jour. Leur courage, leurs talents et leurs idées ont propulsé le réseau de transport des Grands Lacs, ouvrant le cœur de l'Amérique du Nord au peuplement et au commerce.»



© FEDNAV

Ladi Pathy served as President and CEO of Fednav from 1972 to 2010.

Ladi Pathy a été président et chef de la direction de Fednav de 1972 à 2010.

Laurence "Ladi" Pathy inducted into Great Lakes Marine Hall of Fame

Saluted as the 2021 Marine Man of the Year, Laurence G. Pathy, Chairman of Montreal-based Fednav Limited, was recently inducted into the Captain John P. Wellington Great Lakes Marine Hall of Fame at Sault Ste. Marie, Michigan. The prestigious award, which was launched in 1955 and is housed at the Sault Historic Sites, was presented during a virtual ceremony in September.

The induction ceremony was staged with a large attendance from across the U.S. and Canadian maritime industry. Former Canadian Prime Minister, The Right and Honorable Paul Martin, made sure to congratulate his long-time friend on the momentous occasion. Paul Pathy, current President and CEO of Fednav Limited provided the keynote address, thanking his father for his professional guidance over the years.

"It was truly an honor to be able to be a part of this recognition ceremony and it was obvious the selection committee made the perfect choice for the Great Lakes Mariner of the Year," stated Jim Weakley, President of the Lake Carriers' Association.

As outlined in a description by Sault Historic Sites, the distinction "is dedicated to the memory of those explorers, inventors, shipbuilders, sailors and countless others who have made a contribution of exploration and development of the Great Lakes through the

era of sail, steam, and present. Their bravery, their talents and their ideas have powered the development of the Great Lakes transportation system, thus opening the heart of North America to settlement and commerce."

Widely regarded at home and internationally as a senior statesman of Canada's shipping/marine sector, Ladi Pathy joins a select group of Canadian industry figures on the list of past inductees: John D. Leitch (Upper Lakes Shipping), Captain Scot Bravener (Lower Lakes Towing), Captain Scott Misener (Misener Shipping Company), John Wellington McGiffin (Canada Steamship Lines) and Honorable John Black Aird (Algoma Central Railway).

Ladi Pathy served as President and CEO of Fednav from 1972 to 2010 and represented the company as a founding co-chair of the Green Marine Program, a voluntary environmental certification program for the North American marine industry. In 2007, he was awarded the Medal of Merit of by the Association of Canadian Port Authorities.

Employing a staff of over 350 over four continents, Fednav constitutes Canada's largest ocean-going, dry bulk shipping and chartering group. The company operates approximately 120 owned and chartered vessels transporting some 30 million metric tons of cargo annually. Its substantial terminal network encompasses 13 facilities in Canada and the United States.

Tant au pays qu'à l'étranger, Ladi Pathy est considéré comme un personnage éminent du secteur canadien du transport maritime. Il rejoint au temple de la renommée un groupe restreint de collègues canadiens: John D. Leitch (Upper Lakes Shipping), le capitaine Scot Bravener (Lower Lakes Towing), le capitaine Scott Misener (Misener Shipping Company), John Wellington McGiffin (Canada Steamship Lines) et l'honorable John Black Aird (Algoma Central Railway).

Ladi Pathy a été président et chef de la direction de Fednav de 1972 à 2010, et il a représenté la compagnie comme coprésident fondateur de l'Alliance verte, un programme de certification environnementale pour le secteur maritime nord-américain. En 2007, l'Association des administrations portuaires canadiennes lui a décerné sa Médaille du mérite.

Comptant plus de 350 employés dans ses bureaux sur quatre continents, Fednav est le plus grand groupe canadien de transport maritime international de vrac et d'affrètement. L'entreprise exploite quelque 120 navires détenus et affrétés, transportant quelque 30 millions de tonnes de fret par année. Son vaste réseau de terminaux comprend 13 installations au Canada et aux États-Unis.

Ocean Group acquires Samson Tugboats in Vancouver area

Ocean Group recently acquired of Samson Tugboats Inc., a Vancouver based company specializing in harbour towing in the Vancouver area since 2011.

In March 2020, Ocean Group announced that it had been awarded several major contracts in British Columbia, including one for harbour towing services in the Port of Vancouver, with three state-of-the-art tugs. After more than a year of operations, the company now has four tugs on site to serve its clients.

With the acquisition of Samson Tugboats and its two tugs, Ocean Group will now have six harbour tugs in the region, additionally being able to count on the business relationships previously established by the management of Samson Tugboats.

"We share Canadian values of respect and integrity with Samson Tugboats and we intend to focus on the continuity of our activities, in a sustainable development perspective," said Jacques Tanguay, President and Chief Executive Officer of Ocean Group. "The two harbour tugs will become part of Ocean Group's fleet and will meet the needs of our clientele in the Vancouver area. This acquisition is in line with our desire to have high quality standards for our clients."

This new acquisition reflects Ocean Group's objectives to continue its expansion on the CanadianWest Coast and supports its determination to develop on a global scale. It is

Groupe Océan fait l'acquisition de Samson Tugboats dans la région de Vancouver

Groupe Océan a fait l'acquisition de Samson Tugboats Inc., une entreprise spécialisée en remorquage portuaire, basée dans la région de Vancouver depuis 2011.

En mars 2020, Groupe Océan annonçait l'obtention de plusieurs contrats d'importance en Colombie-Britannique, dont une offre de services de remorquage portuaire dans le Port de Vancouver avec trois remorqueurs à la fine pointe de la technologie. Après plus d'un an d'activité, Groupe Océan a maintenant quatre remorqueurs sur place pour servir sa clientèle.

Avec l'acquisition de Samson Tugboats et ses deux remorqueurs, Groupe Océan aura maintenant six remorqueurs portuaires sur le territoire, en plus de pouvoir compter sur les relations établies précédemment par la direction de Samson Tugboats.

«Nous partageons des valeurs canadiennes de respect et d'intégrité avec Samson Tugboats, et entendons miser sur la continuité des activités, et ce, dans une perspective de développement durable. Les deux remorqueurs portuaires s'intégreront à la flotte de Groupe Océan et viendront répondre aux besoins de notre clientèle sur le territoire portuaire de Vancouver. Cette acquisition s'inscrit dans notre volonté d'avoir de hauts standards de qualité pour notre clientèle»,



© SAMSON TUGBOATS

© SAMSON TUGBOATS

The acquisition of Samson Tugboats considerably enhances Ocean's footprint on Canada's West Coast.

L'acquisition de Samson Tugboats a sensiblement augmenté la présence du Groupe Océan sur la côte Ouest du Canada.

a déclaré Jacques Tanguay, président et chef de la direction de Groupe Océan.

Cette nouvelle acquisition s'inscrit dans les objectifs de Groupe Océan de poursuivre son développement sur la côte ouest canadienne, et vient appuyer sa volonté de développement mondial. Il s'agit d'un investissement dans une entreprise bien connue dans le secteur maritime et dont l'expertise viendra compléter les efforts déjà déployés sur la côte ouest canadienne, renforçant ainsi l'empreinte locale de Groupe Océan.

an investment in a company that is well known in the maritime industry and that has expertise that will complement Ocean Group's existing efforts in this region – thus enhancing Ocean`s local footprint.





©LEO JOHNSON PHOTOGRAPHY

Photo shows left to right: Huw Edwards, BBC News presenter and host of The Heavy Lift Awards; Rodney Corrigan, President for Logistec Stevedoring Inc.; and Annie Roberts, DVV Divisional Manager (CNW Group/Logistec Corporation – Communications).

De gauche à droite: Huw Edwards, présentateur de la BBC et animateur des Heavy Lift Awards; Rodney Corrigan, président de Logistec Arrimage Inc.; et Annie Roberts, directrice de DVV Divisional (Groupe CNW/Logistec Corporation - Communications).

Logistec Stevedoring wins prestigious heavy lift award

"The Operator of the Year award is a testament to the efforts and work of our teams who focus every day on offering reliable, innovative and safe solutions for our customers," explained Rodney Corrigan, President of LOGISTEC Stevedoring Inc. "LOGISTEC is one of the largest terminal operators and most active service providers for the handling of wind energy components, and project and heavy lift cargo in the industry. Our award in safety for our subsidiary GSM also shows our strong commitment to safety, quality and efficiency in the handling of this cargo."

LOGISTEC is dedicated to continuously improving its operations, its equipment and facilities to better serve its customers. "The business of handling oversized, heavy cargo is a particular skill that we have developed over the years. Every operation, every lift, every movement poses its own unique challenges. Excellence in managing health and safety is part of our culture and goes beyond compliance, and I thank all our people who embrace this culture every day," added Mr. Corrigan.

LOGISTEC is actively engaged with its customers, including wind Original Equipment Manufacturers (OEMs), to measure its quality and efficiency performance on a quarterly basis, with respect to technical review, process, training and continuous improvement initiatives. "Actively engaged in our communities, we are also committed to supporting sustainable supply chains and ensuring industry-leading environmental performance," said Michel Miron, Executive Vice-President, GSM.

Logistec Arrimage gagne un prix international prestigieux Heavy Lift

Logistec Arrimage inc., une filiale de Logistec Corporation, a le plaisir d'annoncer qu'elle a été nommée Opérateur de terminaux de l'année lors du prestigieux événement international Heavy Lift Awards qui s'est tenu à Londres, au Royaume-Uni. Gulf Stream Marine, Inc. (GSM), filiale de Logistec, a également obtenu un prix dans la catégorie «Sécurité» pour son engagement exemplaire et sa capacité à promouvoir une culture de santé et de sécurité au sein de l'entreprise.

«Le titre d'Opérateur de l'année témoigne des efforts et du travail déployés par nos équipes pour offrir quotidiennement des solutions fiables, novatrices et sécuritaires à nos clients», a déclaré Rodney Corrigan, président de Logistec Arrimage Inc. «Logistec est l'un des plus importants opérateurs de terminaux et fournisseurs actifs de services de manutention de charges lourdes, de marchandises liées à des projets et de composantes d'éoliennes de l'industrie. Le prix «Sécurité» accordé à notre filiale GSM démontre également notre engagement à l'égard de la sécurité, de la qualité et de l'efficacité dans la manutention de ces marchandises.»

Logistec est déterminée à poursuivre l'amélioration de ses activités, ses équipements et ses installations afin de toujours mieux servir ses clients. «La manutention de charges lourdes surdimensionnées nécessite une compétence particulière que nous avons développée au fil des années. Chaque opération, chaque levage, chaque déplacement présente des défis particuliers. L'excellence dans la gestion de la santé et sécurité fait partie de notre culture et va au-delà de la conformité, et je remercie tous nos gens qui œuvrent à mettre en pratique cette culture sur une base quotidienne», a ajouté M. Corrigan.

Logistec s'est activement engagée auprès de ses clients, y compris les fabricants de composantes d'éoliennes, à mesurer chaque trimestre sa performance en matière

de qualité et d'efficacité, notamment sur le plan des études techniques, des processus, de la formation et des initiatives d'amélioration continue. «Nous sommes également activement engagés au sein de notre communauté et nous sommes déterminés à assurer la croissance durable des chaînes d'approvisionnements et à demeurer un chef de file en matière de performance environnementale», a ajouté Michel Miron, vice-président directeur de GSM.

Les Heavy Lift Awards célèbrent les réalisations de la chaîne d'approvisionnement de charges lourdes et met en lumière le travail du secteur de la logistique – des efforts d'ingénierie soutenant les mouvements et les levages impressionnants jusqu'aux initiatives qui placent la formation et la sécurité à l'avant-plan du secteur.

Les gagnants ont été annoncés à l'hôtel Royal Lancaster de Londres, le mardi 19 octobre dernier.

The Heavy Lift Awards celebrate the achievements of the project cargo supply chain, showcasing the work of the logistics industry – from the engineering efforts behind the impressive moves and lifts, to the work that puts training and safety at the forefront of this sector.

The winners were announced at the Royal Lancaster Hotel in London on Tuesday, October 19.

DP World envisage un projet de conteneurs dans le Port de Vladivostok

DP World, société basée à Dubaï, et un des leaders mondiaux dans le domaine des terminaux et de la logistique, a récemment accepté d'entreprendre une étude de faisabilité avec FESCO, la plus grande société de transport intermodal de Russie, pour développer un nouveau poste d'amarrage pour conteneurs dans le Port de Vladivostok, à l'extrême est de la Russie. Ce projet transformerait Vladivostok en une importante plateforme de transbordement reliant les marchandises des pays d'Asie de l'Est à l'Europe du Nord-Ouest via la route maritime arctique du Nord (NSR).

La décision d'étude fait suite à un accord antérieur entre DP World et Rosatom pour explorer le développement

DP World eyes Vladivostok port container project

Dubai-based DP World, a leading global terminal and logistics enterprise, recently agreed to undertake a feasibility study with FESCO, Russia's largest intermodal transport company, for developing a new container berth at the port of Vladivostok in the far east of Russia. It would transform Vladivostok into a major transshipment hub connecting cargo from countries in East Asia to North-West Europe via the Arctic Northern Sea Route (NSR).

The study decision follows an earlier agreement between DP World and Rosatom to explore sustainable development of the route, which will increase the resilience of global trade.



© DREAMSTIME

The Vladivostok project would be part of the infrastructure of a more fully-developed Northern Sea Route promoted by Russian President Vladimir Putin.

Le projet de Vladivostok ferait partie de l'infrastructure d'une route maritime du Nord mieux mise en valeur dont le président russe Vladimir Poutine fait la promotion.

Sultan Ahmed Bin Sulayem, Group Chairman and CEO of DP World, signed the agreement at the Eastern Economic Forum in Vladivostok with Andrey Severilov, Chairman of the Board of Directors of FESCO.

On that occasion, Sultan Ahmed Bin Sulayem commented: "DP World supports President Vladimir Putin's vision for the Northern Sea Route, which is one of the last great trading routes in the world to be developed. Opening up an alternative route to the Suez Canal between East and West will increase the resilience of world trade. It has great potential to develop economic activity and prosperity in Russia's far north. It must be done sustainably to protect the pristine waters of the Arctic."

Andrey Severilov, Chairman of the Board of Directors of FESCO said: "We are delighted to be working closely with a company such as DP World that is handling roughly 10 percent of the global container traffic.

The berth in Vladivostok would be part of the infrastructure needed for full development of the NSR. Under the plan, cargo would be brought to Vladivostok by feeder ships and rail from countries in East Asia and loaded onto Arctic-class container ships. Murmansk will be further developed as a transshipment hub in the west to connect cargo to ports in North- Western Europe.

President Putin has set a target of 80 million tons of cargo to transit the NSR by the end of 2024 – versus a present volume of about 33 million tons.

Le sultan Ahmed Bin Sulayem, président du groupe et PDG de DP World, a signé l'accord lors du Forum économique oriental à Vladivostok avec Andrey Severilov, président du conseil d'administration du FESCO.

À cette occasion, le sultan Ahmed Bin Sulayem a déclaré: «DP World soutient la vision du président Vladimir Poutine concernant la route maritime du Nord, qui est l'une des dernières grandes routes commerciales du monde à être développée. L'ouverture d'une route alternative au canal de Suez entre l'Est et l'Ouest augmentera la résilience du commerce mondial. Elle offre un grand potentiel de développement de l'activité économique et de la prospérité dans le Grand Nord russe. Elle doit être réalisée de manière durable afin de protéger les eaux vierges de l'Arctique.»

Andrey Severilov, président du conseil d'administration du FESCO, a déclaré: «Nous sommes ravis de travailler en étroite collaboration avec une entreprise telle que DP World qui gère environ 10 % du trafic mondial de conteneurs.»

Le poste d'amarrage de Vladivostok ferait partie de l'infrastructure nécessaire au développement complet de la NSR. Selon le plan, les cargaisons seraient acheminées à Vladivostok par des navires collecteurs et des trains depuis les pays d'Asie de l'Est et chargées sur des porte-conteneurs de classe arctique. Mourmansk sera développé en tant que centre de transbordement à l'ouest pour relier les marchandises aux ports d'Europe du Nord-Ouest.

Le président Poutine a fixé l'objectif de faire transiter 80 millions de tonnes de marchandises par la NSR d'ici à la fin de 2024, contre un volume actuel d'environ 33 millions de tonnes.

Expanded international container capability at Port of Duluth

Port officials announced in late October that Duluth's Clure Public Marine Terminal now has the ability to handle significantly larger volumes of international shipping containers transported by vessel, in an expansion that will augment existing road- and rail-based intermodal container service under the Duluth Cargo Connect banner.

Through recent investments in infrastructure and capabilities to ensure homeland security compliance, Duluth now becomes only the second United States port on the Great Lakes-St. Lawrence Seaway System capable of handling containers by direct water connection and the only such port west of Cleveland, Ohio.

"Our Clure Terminal is a full-service multimodal logistics hub for the Upper Midwest, so it's only natural that we offer the advantages of maritime container handling to complement our land-based network," said Deb DeLuca, executive director of the Duluth Seaway Port Authority. "We've been nurturing this potential for a while and we're excited to see it coming to fruition. Considering the significant congestion and delays occurring at some coastal ports,

Extension de la capacité de transport de conteneurs internationaux au Port de Duluth

Les responsables du Port ont annoncé à la fin du mois d'octobre que le Clure Public Marine Terminal de Duluth était désormais en mesure de traiter des volumes nettement plus importants de conteneurs d'expédition internationaux transportés par navire, dans le cadre d'une expansion qui viendra s'ajouter au service intermodal de conteneurs par route et par rail existant sous la bannière Duluth Cargo Connect.

Grâce à de récents investissements dans les infrastructures et les capacités visant à assurer la conformité à la sécurité intérieure, Duluth devient le deuxième port américain du réseau Grands Lacs–Voie maritime du Saint-Laurent capable de traiter des conteneurs par liaison maritime directe et le seul port de ce type à l'ouest de Cleveland, dans l'Ohio.

«Notre terminal de Clure est une plateforme logistique multimodale à service complet pour l'Upper Midwest. Il est donc naturel que nous offrions les avantages de la manutention des conteneurs par voie maritime pour compléter notre réseau terrestre», a déclaré Deb DeLuca, directrice générale de l'Autorité portuaire de la Voie maritime de Duluth. «Nous nourrissons ce potentiel depuis un certain temps et nous sommes ravis de le voir se concrétiser. Compte tenu de



© DULUTH SEAWAY PORT AUTHORITY

The Port of Duluth seeks to offer a fluid alternative for containers to move inland and bypass congested coastal ports.

Le Port de Duluth veut offrir une option plus efficace pour les conteneurs à destination de l'Intérieur, en évitant les ports côtiers congestionnés.

la congestion et des retards importants que connaissent certains ports côtiers, nous offrons une alternative fluide aux conteneurs pour qu'ils puissent se déplacer vers l'intérieur et contourner ces goulets d'étranglement côtiers.»

En tant que port maritime intérieur le plus éloigné d'Amérique du Nord, Duluth est un choix attrayant et non congestionné pour les expéditeurs qui cherchent à transporter des marchandises conteneurisées vers et depuis le cœur de l'Amérique. Ces dernières années, cette activité ne comprenait que le transport terrestre sur les autoroutes de la région ou sur les quatre voies ferrées de classe I desservant le terminal Clure. Cette nouvelle option de transport de conteneurs par voie maritime est désormais accessible, exclusivement par l'intermédiaire de Duluth Cargo Connect.

«Nous sommes ravis d'étendre nos services de conteneurs pour inclure une connexion maritime directe sur nos quais, ce qui donnera à nos clients encore plus de possibilités et de flexibilité dans leurs chaînes d'approvisionnement», a déclaré Jonathan Lamb, président de Duluth Cargo Connect. «Qu'il s'agisse de matières premières pour la fabrication, de produits finis, de denrées alimentaires ou d'autres articles de détail, et qu'il s'agisse d'une connexion par navire de collecte avec des conteneurs appartenant à des navires à vapeur depuis un port côtier ou d'un navire affrété directement avec des conteneurs appartenant à des expéditeurs privés, nous sommes bien équipés pour offrir aux expéditeurs une alternative sans faille.»

Mme DeLuca et M. Lamb ont cité les nombreux services supplémentaires offerts par Duluth Cargo Connect comme un avantage significatif pour les expéditeurs. Outre la manutention de base et le dédouanement, le terminal dispose du statut de zone de commerce extérieur, de la capacité d'empoter/dépoter les conteneurs sur place, de la certification du fardage traité à la chaleur pour l'emballage d'exportation, d'une bascule pour camions, de prises reefer, de solides connexions autoroutières et ferroviaires et de la manière la plus efficace sur le plan environnemental pour les conteneurs d'entrer et de sortir du Midwest.

«L'idée que les conteneurs puissent atteindre le Midwest directement par voie maritime n'est pas nouvelle», a déclaré Mme DeLuca. «Elle fait partie de la vision du Clure Terminal depuis le milieu des années 1960, mais le moment est venu de donner à cette vision une orientation moderne, et nous sommes bien placés pour le faire.»

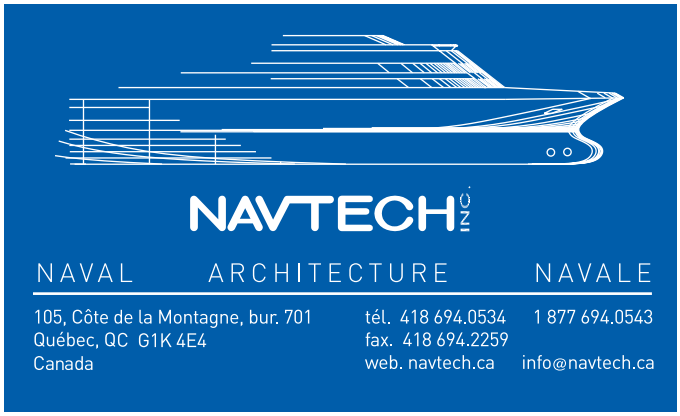
we provide a fluid alternative for containers to move inland and bypass those coastal bottlenecks."

As North America's furthest-inland seaport, Duluth is an attractive, uncongested choice for shippers looking to move containerized cargo to and from America's heartland. In recent years, that activity included only land-based movement on the region's highways or four Class I railroads serving the Clure Terminal. This new waterborne container option is available now, exclusively through Duluth Cargo Connect.

"We're excited about expanding our container services to include a direct maritime connection over our docks, which will give our customers even more opportunity and flexibility in their supply chains," said Jonathan Lamb, president of Duluth Cargo Connect. "Whether the commodity is raw materials for manufacturing, finished goods, foodstuffs or other retail items, and whether connecting via feeder vessel with steamship-owned containers from a coastal port or direct charter vessel with private shipper-owned containers, we are well equipped to provide shippers with a seamless alternative."

Ms. DeLuca and Mr. Lamb cited the many added services Duluth Cargo Connect offers as a significant benefit to shippers. Beyond basic handling and customs clearance, the terminal features Foreign Trade Zone status, capability to stuff/de-stuff containers on-site, heat-treated dunnage certification for export packaging, a truck scale, reefer plugs, robust highway and rail connections and the most environmentally efficient way for containers to connect in and out of the Midwest.

"This idea of containers reaching the Midwest direct by water isn't new," said Ms. DeLuca. "It's been part of the Clure Terminal vision since the mid-1960s, but the time is right to bring that vision into a modern focus, and we're well positioned to do it."



ANNONCEURS ADVERTISERS

ALGOMA CENTRAL CORPORATION
https://www.algonet.com/ 67

ARCELORMITTAL
https://corporate.arcelormittal.com/ ..... Back Cover / Couverture arrièr

ATLANTIC CONTAINER LINE (ACL)
https://www.aclcargo.com/ 31

BBC CHARTERING
https://www.bbc-chartering.com/ 53

CLSLP - CORPORATION OF LOWER ST. LAWRENCE PILOTS
CPBSL - CORPORATION DES PILOTES DU BAS SAINT-LAURENT
http://cpbsl.ca .....Inside Back Cover / Couverture intérieure arrière

CARGO-M
https://www.cargo-montreal.ca/ 37

DAVIE
https://www.davie.ca/ 25

DESGAGNÉS
https://desgagnes.com/ ..... Inside Front Cover / Couverture intérieure avant

EUROMARITIME 2022 (Exhibitors/Exposants)
https://www.euromaritime.fr/7-exhibitors 18

FEDNAV
https://www.fednav.com/ 39

FONDATION DE L'INSTITUT MARITIME DU QUÉBEC
https://fondationimq.ca/ 75

GUY TOMBS
https://www.guytombs.com/ 63

HAMBURG SÜD
https://www.hamburgsud-line.com/ 1

KILDAIR SERVICE ULC
http://kildair.com/ 4

LOGISTEC
https://www.logistec.com/ 54

LPA – LAURENTIAN PILOTAGE AUTHORITY
APL – ADMINISTRATION DE PILOTAGE DES LAURENTIDES
https://www.pilotagestlaurent.gc.ca 27

MGT – MONTRÉAL GATEWAY TERMINALS PARTNERSHIP
MGT - SOCIÉTÉ TERMINAUX MONTRÉAL GATEWAY
https://www.mtrtml.com/login.php 35

MSRC – MARITIME SIMULATION AND RESOURCE CENTRE
CSEM – 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 79

PORT OF ANTWERP
PORT D'ANVERS
https://www.portofantwerp.com/en/nextgendistrict 20

PORT OF MONTREAL
PORT DE MONTRÉAL
https://www.port-montreal.com 7, 33

PORT OF SEPT-ÎLES
PORT DE SEPT-ÎLES
http://www.portsi.com 45

PORT OF THUNDER BAY
https://www.portofthunderbay.ca/ 70

PORT OF TROIS-RIVIÈRES
PORT DE TROIS-RIVIÈRES
https://porttr.com/en/ 47

PORT OF VALLEYFIELD
PORT DE VALLEYFIELD
https://www.portvalleyfield.com 40-41

QSL
https://www.qsl.com/en 49

ROHDE LIESENFELD
https://www.roliprojects.com/ 58

SPLIETHOFF
http://www.spliethoff.com 43

THE ST. LAWRENCE SEAWAY MANAGEMENT CORPORATION
CORPORATION DE GESTION DE LA VOIE MARITIME DU SAINT-LAURENT
http://seaway.ca 59

THORDON BEARINGS
https://thordonbearings.com/ 55

URGENCE MARINE
http://urgencemarine.com 69

VALPORT
http://valport.ca 40-41

OUTSTANDING CANADIAN EXPERTISE



CENTRE DE SIMULATION ET D'EXPERTISE MARITIME
CSEM
MSRC
MARITIME SIMULATION AND RESOURCE CENTRE

TESTIMONIALS:

Even though, as a pilot, I already had all my STCW radar training courses, as well as almost 15 years' experience working with every type of equipment available on the Amazon River, I decided to take the Error Detection and Use of Advanced Radar Techniques in Restricted Waters course offered by the MSRC as a refresher.

I was very surprised to learn that the instructors are very experienced pilots and that the techniques demonstrated were developed for precise navigation in confined waters.

We benefited from technical views not available in books, and enjoyed direct pilot-to-pilot talk. We were "on the same page," discussing our experience with the various types of equipment in the light of solid knowledge of the principles behind their operation.

And best of all, we had a top full mission simulator to practise everything on. Precision navigation in low visibility can be improved a lot using the concepts explained in this course. It is a MUST for all pilots!

Captain Ricardo Augusto Leite Falcão
President, Brazilian Maritime Pilots' Association

…one of the most amazing, reliable and comprehensive marine tests I have ever been professionally involved in, in my 20 years of experience on the job. The full interaction of all parties during the runs and debriefing sessions, with the support of MSRC instructors and advisors, ensured that the simulation programs were completed on time and practical maneuvering strategies were acquired.

Ignacio Sanchidrian Vidal, MsC, C.Eng. EMBA
Director General, PROES Consultores S.A., Madrid, Spain

THE MSRC OFFERS:

- Four Fully Equipped Interactive Simulators networked to a common simulation control system
- Perfected own ship models suitable for pilot trainingand advance manoeuvring (pilot grade)

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

EXPERIENCE QUÉBEC 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!



A division of
CORPORATION OF LOWER ST. LAWRENCE PILOTS (CLSLP)
For over 150 years, guardians of a great continental waterway

Quebec, CANADA

www.sim-pilot.com
+1 418 692-0183


Géant
depuis 60 ans
ArcelorMittal
A giant
for 60 years
Inauguré en 1961 et réputé internationalement pour la qualité de ses infrastructures, le port de Port-Cartier est aujourd'hui le plus grand port privé au Canada. Nous sommes fiers du chemin parcouru et de l'avenir prometteur qui se dresse devant nous !
Inaugurated in 1961 and renowned internationally for the quality of its infrastructures, the port of Port-Cartier is now the largest private port in Canada. We are proud of how far we have come and of the bright future ahead.
60 ans, ça se fête !
60 years is worth celebrating!
60 ANS
CHEMIN DE FER ET PORT
RAILWAY AND PORT
En savoir plus >
Learn more >