

St.Lawrence '96

~~~~~

## INTERNATIONAL MARITIME PRESS MISSION

Belgium, France, Hong Kong, United Kingdom, United States,



Port-Cartier, June 6, 1996

Montréal - Sept-Îles

~~~~~

June 1996

Secrétariat à la mise en valeur du Saint-Laurent
Gouvernement du Québec

CANQ
TR
SMVSL
120

COVER PICTURE

From left to right

Claire Lyons
Suzanne Parent-Bouchard
Daniel Marcotte

Marianne Darch
Réjean Leclerc
Gilles Dechamplain

Alain Girard
Russel A. Carter
Aviva Freudmann
Russell Barling
Bernard Van den Bossche
Jean-Maurice Gaudreau
Stanley McGee

Hugues Morrisette

Christian Ouellet
Juliet P. Russell
David L. Knight
Guy Landry

Gérald Tremblay
Yvon Savoie

US Editor, Seatrade Review (Colchester, United Kingdom)

Conseillère municipale, Ville de Sept-Îles

Conseiller, Secrétariat à la mise en valeur du Saint-Laurent (Québec)

Staff Editor, Fairplay (Coulsdon, United Kingdom)

Analyste en transports, Ministère des Transports du Québec

Commissaire industriel, Corporation de promotion industrielle et commerciale de Sept-Îles Inc.

Chief Editor, Journal de la marine marchande (Paris, France)

Western Field Editor, Coal Magazine (Chicago, United States)

Canada Bureau Chief, Journal of Commerce (New York, United States)

Sub-Editor, Cargonews Asia (Hong Kong, Asia)

Chief Editor, Le Lloyd (Antwerp, Belgium)

Directeur général, Port de Sept-Îles

Surintendant aux Services maritimes, Compagnie minière Québec Cartier (Port-Cartier)

Directeur général, Secrétariat à la mise en valeur du Saint-Laurent (Québec)

Directeur général, Les Silos Port-Cartier

Editor, International Bulk Journal (Dorking, United Kingdom)

Editor, Seaway Review (Boyne City, United States)

Commissaire industriel, Corporation de développement économique de la région de Port-Cartier

Gestionnaire en recherche commerciale, Port de Sept-Îles

Conseiller municipal, Ville de Port-Cartier

688112



Gouvernement du Québec
Secrétariat à la mise en
valeur du Saint-Laurent

ST. LAWRENCE '96

REPORT ON THE INTERNATIONAL MARITIME PRESS MISSION

(Belgium, France, Hong Kong, United Kingdom, United States)

Montréal - Sept-Îles

June 2-7, 1996

CANQ
TR
SMVSL
120



385, Grande-Allée est
Québec (Québec)
G1R 2H8

Tél.: (418) 643-7788
Télex: 0513733
Fax: (418) 646-9959

MINISTÈRE DES TRANSPORTS
CENTRE DE DOCUMENTATION
700, boul. RENÉ-LÉVESQUE EST, 21e étage
QUÉBEC (QUÉBEC) CANADA
G1R 5H1

TABLE OF CONTENTS

	Page
1- INTRODUCTION	1
2- GOAL AND OBJECTIVES	1
3- PARTNERS	1
4- JOURNALISTS	4
5- PROGRAMME	5
6- EVALUATION	5
7- RECOMMENDATIONS	8
8- CONCLUSION	8
9- NEXT MISSION	8

* * * *

APPENDIX 1:	Letter from the Prime Minister of Québec	10
APPENDIX 2:	Letter from the Québec Minister of Transport	12
APPENDIX 3:	Programme	13
APPENDIX 4:	Guests, hosts and businesspeople met during the St. Lawrence Tour	16
	- Guests	16
	- Hosts	18
	- Businesspeople met during the St. Lawrence Tour	19
APPENDIX 5:	Resulting articles from the Press Mission	41



Port of Montréal, June 3, 1996

From left to right

Bernard Van den Bossche, Chief Editor, *Le Lloyd* (Antwerp, Belgium), **Aviva Freudmann**, Canada Bureau Chief, *Journal of Commerce* (New York, United States), **Dominic J. Taddeo**, President and CEO, Port of Montréal, **Hugues Morrissette**, Directeur général, Secrétariat à la mise en valeur du Saint-Laurent (Québec), **David N. Skillings Jr.**, President, *Skillings Mining Review* (Duluth, United States).



Port of Québec, June 5, 1996

From left to right

Claire Lyons, US Editor, *Seatrade Review*, (Colchester, United Kingdom), **Juliet P. Russell**, Editor, *International Bulk Journal* (Dorking, United Kingdom), **Michael McGuire**, Foreign Editor, *Chicago Tribune* (Chicago, United States), **Mr. McGuire Jr.**, (Chicago, United States), **Russell A. Carter**, Western Field Editor, *Coal Magazine* (Chicago, United States), **David N. Skillings Jr.**, President, *Skillings Mining Review* (Duluth, United States), **Marianne Darch**, Staff Editor, *Fairplay* (Coulson, United Kingdom), **Aviva Freudmann**, Canada Bureau Chief, *Journal of Commerce* (New York, United States).



Port of Québec, June 5, 1996

From left to right

Benoît Massicotte
David N. Skillings Jr.
Michael McGuire
Réjean Leclerc
Russell A. Carter
Alain Girard
David L. Knight
Marianne Darch
Russell Barling
Aviva Freudmann
Claire Lyons
Juliet P. Russell
Arne Rasmussen
Jean-Guy St-Onge
Bernard Van den Bossche

Conseiller, Secrétariat à la mise en valeur du Saint-Laurent (Québec)
 President, Skillings Mining Review (Duluth, United States)
 Foreign Editor, Chicago Tribune (Chicago, United States)
 Analyste en transports, Ministère des Transports du Québec
 Western Field Editor, Coal Magazine (Chicago, United States)
 Chief Editor, Journal de la marine marchande (Paris, France)
 Editor, Seaway Review (Boyne City, United States)
 Staff Editor, Fairplay (Coulsdon, United Kingdom)
 Sub-Editor, Cargonews Asia (Hong Kong, Asia)
 Canada Bureau Chief, Journal of Commerce (New York, United States)
 US Editor, Seatrade Review (Colchester, United Kingdom)
 Editor, International Bulk Journal (Dorking, United Kingdom)
 Directeur - Service d'arrimage, Bunge du Canada Ltée (Québec)
 Président, Bunge du Canada Ltée (Québec)
 Chief Editor, Le Lloyd (Antwerp, Belgium)

~~~~~





Port of Québec, June 5, 1996

*From left to right*

**Jacques Brassard**, Ministre des Transports du Québec, **Esther Trottier**, Responsable des événements spéciaux, Ministère des Transports du Québec, **Paul-Yvan Viel**, Président, Corporation des Pilotes du Bas Saint-Laurent (Québec), **Bernard Van den Bossche**, Chief Editor, *Le Lloyd* (Antwerp, Belgium), **Daniel Marcotte**, Conseiller, Secrétariat à la mise en valeur du Saint-Laurent (Québec), **Alain Girard**, Chief Editor, *Journal de la marine marchande* (Paris, France).



Port of Québec, June 5, 1996

*From left to right*

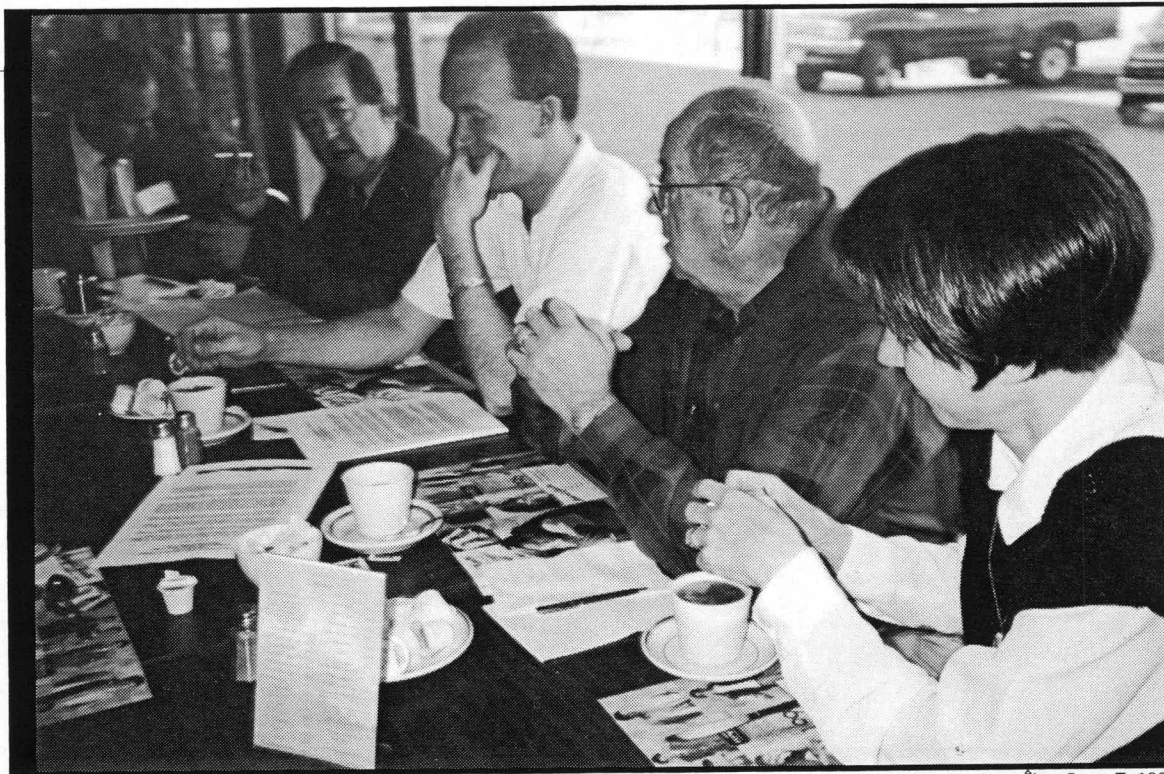
**Alain Girard**, Chief Editor, *Journal de la marine marchande* (Paris, France), **Marianne Darch**, Staff Editor, *Fairplay* (Coulsdon, United Kingdom), **David L. Knight**, Editor, *Seaway Review* (Boyne City, United States), **Claire Lyons**, US Editor, *Seatrade Review* (Colchester, United Kingdom), **Juliet P. Russell**, Editor, *International Bulk Journal* (Dorking, United Kingdom).



Port of Québec, June 5, 1996

*From left to right*

**Alain Girard**, Chief Editor, *Journal de la marine marchande* (Paris, France), **Gilles Champagne**, Président-directeur général, Océanex Inc. (Montréal), **Michel Champoux**, Attaché politique, Cabinet du Ministre des Transports du Québec.



Sept-Îles, June 7, 1996

*From left to right*

**Daniel Marcotte**, Conseiller, Secrétariat à la mise en valeur du Saint-Laurent (Québec), **Hugues Morrisette**, Directeur général, Secrétariat à la mise en valeur du Saint-Laurent (Québec), **Russell Barling**, Sub-Editor, *Cargonews Asia* (Hong Kong, Asia), **Alain Girard**, Chief Editor, *Journal de la marine marchande* (Paris, France), **Aviva Freudmann**, Canada Bureau Chief, *Journal of Commerce*, (New York, United States).



## 1- **INTRODUCTION**

From June 2 to 7, 1996, the St. Lawrence Development Secretariat headed a mission of eleven international maritime press journalists (see page 4) as they visited seven major ports and various Québec firms. The overall organization of the mission took place from December 1995 to June 1996.

As it was the case for the mission of European business people (September 1994) and American business people (June 1995), this mission fell under a programme to promote the St. Lawrence. Other events that have marked that programme include the St. Lawrence Days held in Chicago and Paris, various conferences, and the participation of the Secretariat in trade shows conducive to promoting St. Lawrence River maritime commerce.

## 2- **GOAL AND OBJECTIVES**

The Secretariat's goal was to provide journalists from the international maritime press with first-hand information on marine and industrial activities along the St. Lawrence. The main objectives were to:

- . inform about the St. Lawrence ports system and their main operations;
- . show the advantages of using the St. Lawrence River (ports, industrial sites);
- . expand and strengthen contacts between our guests and their Québec hosts.

## 3- **PARTNERS**

Without the support of the following partners, the International Maritime Press Mission would not have been possible:

### A) **Québec Government**

- 1- Secrétariat à la mise en valeur du Saint-Laurent
- 2- Québec trade offices in Chicago, New York, Düsseldorf and Singapore
- 3- Hydro-Québec

- 4- Ministère de l'Économie et des Finances
- 5- Ministère de l'Industrie, du Commerce, de la Science et de la Technologie
- 6- Ministère des Relations internationales
- 7- Ministère des Ressources naturelles
- 8- Ministère des Transports du Québec
- 9- Société du Parc industriel et portuaire de Bécancour

B) Québec ports

- 1- Montréal (including Contrecoeur)
- 2- Sorel
- 3- Trois-Rivières
- 4- Bécancour
- 5- Québec
- 6- Port-Cartier
- 7- Sept-Îles

C) Other organizations and firms

- 1- Aluminerie Alouette Inc., Sept-Îles
- 2- Aluminerie de Bécancour Inc. (A.B.I.)
- 3- Bunge of Canada Ltd.
- 4- Canada Maritime Agencies Ltd.
- 5- Canada Steamship Lines
- 6- City of Port-Cartier
- 7- City of Sept-Îles
- 8- Contrecoeur Maritime Terminal Inc.
- 9- Economic Development Corporation of the Region of Port-Cartier

- 10- Fednav International Ltd
- 11- Fisheries and Oceans Canada (Canadian Coast Guard - Laurentian Region)
- 12- Groupe Desgagnés Inc., Québec
- 13- Industrial and Commercial Development Corporation Inc. of Sept-Îles
- 14- Iron Ore Company of Canada, Sept-Iles
- 15- Kruger Inc.
- 16- Oceanex
- 17- Port-Cartier Elevators
- 18- Québec Cartier Mining, Port-Cartier
- 19- Québec Chamber of Commerce
- 20- Québec Port Terminals Inc.
- 21- Québec Stevedoring Co. Ltd, Québec
- 22- Racine Terminal Ltd, Montréal
- 23- Sept-Îles Chamber of Commerce
- 24- Somavrac Inc., Trois-Rivières
- 25- Sorel - Tracy Marine Terminal, A division of Wharf Services Fagen
- 26- St. Lawrence Seaway Authority (Saint-Lambert and Ottawa)
- 27- St. Lawrence Stevedoring Inc., Québec
- 28- Trois-Rivières Chamber of Commerce
- 29- Trois-Rivières Elevators
- 30- Uniforêt Port-Cartier



#### 4- JOURNALISTS

The following journalists from five countries representing major international marine transport magazines participated in the mission:

- |                        |   |                                                                                                               |
|------------------------|---|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>BELGIUM</b>         | - | Bernard Van den Bossche<br>Chief Editor<br>LE LLOYD (Antwerp) . . . . . (Daily)                               |
| <b>FRANCE</b>          | - | Alain Girard<br>Chief Editor<br>JOURNAL DE LA MARINE MARCHANDE<br>ET DU TRANSPORT MULTIMODAL (Paris) (Weekly) |
| <b>HONG KONG</b>       | - | Russell Barling<br>Sub-Editor<br>CARGONEWS ASIA (Hong Kong) . . . . (Bi-Weekly)                               |
| <b>UNITED KINGDOM-</b> |   | Marianne Darch<br>Staff Editor<br>FAIRPLAY (Coulsdon) . . . . . (Weekly)                                      |
|                        | - | Claire Lyons<br>US Editor<br>SEATRADE REVIEW (Colchester) . . . . . (Monthly)                                 |
|                        | - | Juliet P. Russell<br>Editor<br>INTERNATIONAL BULK JOURNAL (Dorking)(Monthly)                                  |
| <b>UNITED STATES</b>   | - | Russell A. Carter<br>Western Field Editor<br>COAL MAGAZINE (Chicago) . . . . . (Monthly)                      |
|                        | - | Aviva Freudmann<br>Canada Bureau Chief<br>JOURNAL OF COMMERCE (New York) . . . . (Daily)                      |
|                        | - | David L. Knight<br>Editor<br>SEAWAY REVIEW (Boyne City) . . . . . (Quarterly)                                 |
|                        | - | Michael McGuire<br>Foreign Editor<br>CHICAGO TRIBUNE (Chicago) . . . . . (Daily)                              |
|                        | - | David N. Skillings Jr.<br>President<br>SKILLINGS MINING REVIEW (Duluth) . . . . (Weekly)                      |

## 5- **PROGRAMME**

Through the excellent collaboration of the above partners, the Secretariat was able to offer a diversified, interesting, top-quality programme of activities. Participants toured some thirty marine, industrial and government facilities.

The programme is presented in Appendix 3 on page 13.

## 6- **EVALUATION**

During the evaluation session held in Sept-Iles on the morning of June 7, the participants shared comments. These have been grouped under four main themes: logistics, journalists' needs, observations, and assessment.

### Logistics

- . Allot less time for meals.
- . Give the journalists more time during the day to write their articles and contact their respective media.
- . Bear in mind that a journalist's primary role is that of a witness and not a player.
- . Prevent irksome occurrences such as the interruption of interviews by photographers.
- . Start the day at 8 a.m. rather than 7 a.m.
- . Make the industrial tours optional.
- . Allow more time for introducing participants and their media to people and firms.
- . Allow journalists to change tables during meals so that they can meet more people.

### Journalists' needs

- . Facilitate roundtables that bring together representatives from the port and marine and land transport sectors, shippers associations, importers and exporters.
- . Obtain answers to questions regarding transportation costs and the reasons for using one mode over another. In this sense, it would have been interesting, when visiting certain industries, if those in charge of shipping and receiving had been on hand to answer questions.

Provide the people who will be meeting with the journalists with more information on the background of the delegates and the media they represent by introducing them and indicating whether they work for a weekly, a daily, or a monthly or quarterly magazine.

Allow more time for interviews (e.g. port managers and users).

Leave more time to read the literature provided, analyze, write articles, conduct interviews and contact their head offices.

Offer the journalists more free time (they only had Wednesday afternoon off). For example, make the programme lighter by leaving an evening and a breakfast free.

Send the participants a more detailed programme before their arrival, ideally no later than two weeks before the mission. Enclose all relevant documentation.

Before they go home, give the journalists a summary table of the people and organizations met with during the mission.

Where possible, plan individual meetings as opposed to group meetings.

### Observations

This was the first tour of industries or ports for some of the journalists.

One journalist felt that too much time was allotted to non-containerized cargo, since the magazine he works for specializes in containerized freight.

The visiting journalists said that, given the economic growth in Asia, they were surprised that Québec was not being more aggressive commercially to try and penetrate Asian markets.

To get to Asia, it seems more advantageous for container-ships to pass through the Suez or Panama canal than through Vancouver Harbour.

What are the advantages, in terms of costs for example, of shipping cargo via ports on the St. Lawrence?

Economic growth remains low in Québec ( $\pm 2\%$ ) despite high-performance, state-of-the-art industries (plants visited) and a high unemployment rate ( $\pm 11\%$ ). Why?

## Assessment

Everyone said they were satisfied with the objectives, length and outcome of the mission.

Spending five days with over 100 representatives from the St. Lawrence marine, industrial, commercial and government sectors gave participants a unique opportunity to better understand the specific dynamics of the St. Lawrence region and establish worthwhile contacts.

Participants felt that they were well informed with respect to technology, economics and politics.

Both the mission organizers and their partners made an effort to explain and get participants to understand the current situation and the future prospects of Québec's St. Lawrence region, including summer and winter navigation on the St. Lawrence, the cost of locks and pilotage, labour relations, and the political climate.

The participants appreciated the fact that the programme enabled them to visit enough places to get a good idea of Québec's ports system and the industry. This was the first time some of them had visited a port or industrial plant.

Most of the time, the seating plan for meals was designed to have participants and hosts with the same field of interest sitting together.

Participants greatly appreciated getting the chance to meet and talk with the Deputy Prime Minister and Minister of State for Economy and Finance, Bernard Landry, the Minister of International Relations, Sylvain Simard, and the Minister of Transport and Minister for Canadian Intergovernmental Affairs, Jacques Brassard.

The breakfast in Québec City was a resounding success. It included a brief presentation of the speaker's company, an overview of how the St. Lawrence marine stakeholders operate, and a question period (the multimodal roundtable formula should be exploited).

Participants got the impression that shipyards had been left out of the mission.

From most perspectives, the mission met the need for greater knowledge of the St. Lawrence ports system. The Secretariat more than achieved its goal. The international press mission was both useful and relevant. The journalists were warmly received everywhere, and commented on the hospitality, enthusiasm and general willingness of people to give interviews, provide information on site or, if not available at the time, to send it after the mission was over.



## 7- **RECOMMENDATIONS**

In light of the above, we recommend that:

- Québec continue to conduct this type of mission;
- prior to the mission, foreign journalists should be sent a career brief on the key people they will be meeting. During the mission, time should be set aside to allow the journalists to meet and talk with these people;
- a roundtable should be created (particularly for the forest products industry) to discuss ways of developing the Asian market.

## 8- **CONCLUSION**

Thanks to the numerous contacts they have made, several Québec organizations from the St. Lawrence marine sector will now be able to keep the local, regional, national and even international press abreast of their development projects.

In keeping with its mandate, the St. Lawrence Development Secretariat will follow up on these matters.

A complementary press review will be sent to the partners in the fall as a follow-up to this Report.

## 9- **NEXT MISSION**

The next mission is slated for 1997 and will target cruise-ship owners.

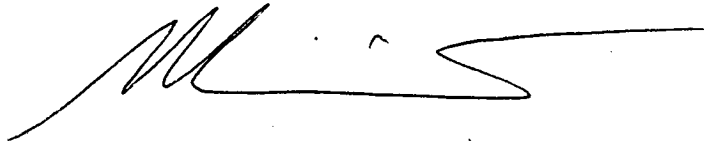
### **Mission of Cruise-Ship Owners**

The next mission, planned for the fall of 1997, is aimed at drawing major shipowners with the potential to generate increased cruise ship activity on the St. Lawrence.

The Secretariat made initial overtures to Tourisme Québec during a preliminary meeting with the Minister for Industry and Trade, Rita Dionne-Marsolais, in June 1995, and with the Assistant Deputy Minister for Tourisme Québec, George Beauchemin, who showed a keen interest in helping organize, carry out and fund the mission. Based on further meetings with representatives from the Ministère de l'Industrie, du Commerce, de la Science et de la Technologie in April 1996, the mission will go ahead as planned.

The Secretariat will soon be setting up the organizing committee. It will be made of representatives from Tourisme Québec and Transport Québec, resource persons, including Yves Hamel, President of Croisières AML and President of the Association des croisières et excursions du Québec, and Dennis Dawson, who could be representing cruise wholesalers.

A more extensive proposal will be submitted in the fall.



HUGUES MORRISSETTE

Directeur général

Secrétariat à la mise en valeur du Saint-Laurent

September, 1996

N.B. My thanks to all those who worked closely with me in organizing the mission: Réjean Leclerc, Daniel Marcotte and Benoît Massicotte, and the others from the Secretariat, as well as the people at Transport Québec and the Ministère des Relations internationales.





GOUVERNEMENT DU QUÉBEC

LE PREMIER MINISTRE

---

APPENDIX 1

**SAMPLE**

Québec, le 31 mai 1996

Monsieur David L. Knight  
Rédacteur en chef  
Seaway Review

Monsieur,

Il me fait plaisir de vous souhaiter la bienvenue au Québec à l'occasion de la Mission de presse maritime internationale.

Les Québécoises et les Québécois sont honorés d'être vos hôtes pour la durée de votre séjour au cours duquel vous serez en contact avec les milieux d'affaires du Saint-Laurent.

Le fleuve Saint-Laurent est au coeur de notre histoire. Un grand nombre de nos villages et de nos villes ainsi que nos principales activités économiques se sont développées sur ses berges et sur celles de ses affluents. Ainsi, veillons-nous avec beaucoup de soin au développement harmonieux de cette grande voie de communication.

Je souhaite vivement que votre séjour parmi nous soit des plus fructueux et agréables.

Lucien Bouchard

Translation of the letter from the Prime Minister of Québec

Québec, May 31, 1996

Mr. David L. Knight  
Editor  
Seaway Review

Dear Sir:

I am most pleased to welcome you on the occasion of the International Maritime Press Mission.

The Quebecers are honored to be your host during your journey. This will be an excellent opportunity to get better acquainted with the St. Lawrence business circles.

The St. Lawrence River is at the heart of our history. Many of our cities and villages, as well as our main economic activities have developed along its shores and those of its affluents. Accordingly, we do care very much for the harmonious development of this major communication artery.

May your visit be enjoyable and fruitful.

Lucien Bouchard





*Le ministre  
des Transports*

**APPENDIX 2****SAMPLE**

Translation of the letter from the Minister of Transport Québec

Québec City, June 5, 1996

Mr. Russell Barling  
Deputy Editor  
Cargonews Asia

Dear Sir:

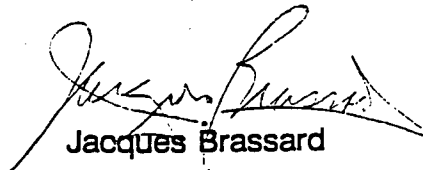
As Québec Minister of Transport I am pleased to welcome you to this supper cruise on the majestic St. Lawrence.

I trust that your visit to Québec has given you the opportunity to learn about our history, discover our land and, especially, appreciate our society, our way of life, our way of doing things in these great open spaces.

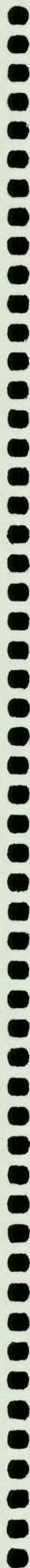
I hope that you will pack with your bags enough images and facts to become ambassadors for this country, which brings us together in our differences and our similarities.

The river, as you have seen, is a veritable jewel, ours to uncover, admire and treasure. It is a necklace strung with magnificent gems, the islands you will discover in a book I am presenting to you today and which I believe will seal your love for the mighty St. Lawrence.

My most fervent hope is that your visit to Québec will open the way to future cooperation.



Jacques Brassard



## PROGRAMME

## APPENDIX 3

## INTERNATIONAL MARITIME PRESS MISSION

June 2 - 7, 1996

|                                   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
|-----------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p><b>SATURDAY</b><br/>June 1</p> | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Arrival at Montreal</li> <li>- Registration at the Queen Elizabeth Hotel</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
| <p><b>SUNDAY</b><br/>June 2</p>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>3:30 p.m. - Briefing by Hugues Morrissette, General Manager, Secrétariat à la mise en valeur du Saint-Laurent</li> <li>6:30 - Cocktail and dinner hosted by Fednav International Ltd<br/>Restaurant Chez Fouquet's<br/>2180 rue de la Montagne</li> <li>10:00 p.m. - Return to the Hotel</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
| <p><b>MONDAY</b><br/>June 3</p>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>7:00 a.m. - Breakfast hosted by Canada Steamship Lines</li> <li>8:15 - Leaving Hotel</li> <li>8:30 - Meeting with the Chamber of Commerce of the Province of Québec</li> <li>9:30 - Leaving for the St. Lawrence Seaway Authority</li> <li>10:00 - St. Lawrence Seaway Authority (Saint-Lambert locks)</li> <li>11:00 - Leaving for the Port of Montreal</li> <li>11:15 - Port of Montreal</li> <li>12:30 p.m. - Lunch hosted by the Port of Montreal</li> <li>2:30 - Visit of Racine Terminal</li> <li>3:30 - Leaving for Contrecoeur</li> <li>4:30 - Visit of Contrecoeur Terminal</li> <li>5:15 - Registration at Auberge de la Rive, Sorel</li> <li>6:00 - Cruise through the Sorel Islands</li> <li>8:30 p.m. - Reception and dinner hosted by St. Lawrence Stevedoring Terminal</li> </ul> |

|                                |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
|--------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>TUESDAY</p> <p>June 4</p>   | <p>7:00 a.m. - Leaving for Trois-Rivières</p> <p>8:00 - Breakfast hosted by Somavrac in Trois-Rivières</p> <p>9:00 - Visits at Trois-Rivières: Somavrac and the Chamber of Commerce</p> <p>11:00 - Bécancour Waterfront Industrial Park<br/>Visit of infrastructures, cocktail and dinner hosted by Bécancour Waterfront Industrial Park</p> <p>3:30 p.m. - Leaving for Québec City (via scenic highway 132)</p> <p>5:00 - Registration at the Hotel Loews Le Concorde</p> <p>5:30 - Leaving for the Port of Québec<br/>Visit of the port, cocktail and dinner hosted by the Port of Québec at the Garrison Club</p> <p>10:00 p.m. - Return to the Hotel</p> |
| <p>WEDNESDAY</p> <p>June 5</p> | <p>7:30 a.m. - Breakfast hosted by Oceanex</p> <p>9:00 - Leaving the Hotel for the Canadian Coast Guard</p> <p>9:15 - Canadian Coast Guard (Laurentian Region)</p> <p>10:30 - Visit of Bunge of Canada</p> <p>12:00 Noon - Cocktail and dinner hosted by the Gouvernement du Québec at the Parlementaire Restaurant - Meeting with Québec members of the Assemblée Nationale</p> <p>Free afternoon - Personal appointments</p> <p>5:30 - Leaving the Hotel for a cruise on the Bateau-Mouche, hosted by the Minister des Transports du Québec</p> <p>10:00 p.m. - Return to the Hotel</p>                                                                    |



|                               |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
|-------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>THURSDAY</p> <p>June 6</p> | <p>7:00 a.m. - Leaving the Hotel for the airport</p> <p>8:00 - Flight from Québec City to Sept-Îles - CP 1628</p> <p>9:30 - Arrival at Sept-Îles<br/>Hotel Registration<br/>Leaving for Port-Cartier</p> <p>11:00 - Cocktail and lunch hosted by the City and the Chamber of Commerce of Port-Cartier</p> <p>2:00 p.m. - Visit of Québec Cartier Mining, Port-Cartier Grain Elevator (Dreyfus) and Uniforêt</p> <p>3:00 - Return to Sept-Îles<br/>Visit of the Alouette Aluminum Plant<br/>Return to the Hotel</p> <p>7:00 - Cocktail and dinner hosted by the City of Sept-Îles at the City Hall</p> <p>11:00 p.m. - Return to the Hotel</p> |
| <p>FRIDAY</p> <p>June 7</p>   | <p>7:00 a.m. - <i>Debriefing</i> breakfast</p> <p>8:30 - Visit of the Iron Ore Company of Canada</p> <p>9:30 - Tour of the Bay and of the Port of Sept-Îles<br/>Early lunch on board offered by the Port of Sept-Îles</p> <p>1:00 p.m. - Return to the Hotel</p> <p>1:45 - Leaving for the airport</p> <p>2:40 - Flight Sept-Îles - Québec - Montréal - CP 1661</p> <p>5:00 p.m. - Arrival in Montréal and connecting flights</p>                                                                                                                                                                                                             |



## APPENDIX 4

## INTERNATIONAL MARITIME PRESS MISSION

June 2-7, 1996

## GUESTS

## Cargonews Asia

(514) 849-3878

FAX (514) 849-8481

**RUSSELL BARLING**  
Sub-Editor

Far East Trade Press Ltd, Bk C, 10/F, Seaview Estate  
2-8 Watson Road, North Point, Hong Kong.  
Tel: 2566 8381 Fax: 2508 0255  
E-mail: 100426.65@compuserve.com



## The Journal of Commerce

**AVIVA FREUDMANN**  
CANADA BUREAU CHIEF

231 ST. JACQUES STREET  
SUITE 880  
MONTREAL, QUE, H2Y 1M6

**RUSSELL A. CARTER**  
Western Field Editor

Mining and Construction Group  
Western Field Office  
8988 North Forty Road  
Salt Lake City, UT 84093-1728  
Telephone Fax: 801. 943. 9039  
Internet: 410-4670@mcmill.com

**INTERTEC**  
PUBLISHING

COAL, Rock Products, Concrete Products, International Construction,  
Engineering & Mining Journal, Mining Information Services,  
Intertec Presentations, C&D Debris Recycling

JOURNAL DE LA MARINE MARCHANDE  
(Merchant Marine Journal)

**Alain GIRARD**  
Master Mariner  
Chief Editor

190, boulevard Haussmann - 75008 Paris - France  
Tél : 33 (1) 44 95 99 51 - Fax : 33 (1) 42 89 08 72 - Home : 33 (1) 42 05 75 31

**Fairplay**  
THE INTERNATIONAL SHIPPING WEEKLY

**Marianne Darch**  
Staff Editor  
Direct Line: +44 181 645 2819  
e-mail: marianne@fairplay.co.uk

20 Ullswater Crescent, Ullswater Business Park, Coulsdon,  
Surrey CR5 2HR, U.K.  
Tel: +44 181 645 2810 Telex: 884595 FRPLAY G Fax: +44 181 660 2824  
Address correspondence to: P.O. Box 96, Coulsdon, Surrey CR5 2TE, U.K.

**DAVID L. KNIGHT**  
EDITOR

## SEAWAY REVIEW &amp; Great Lakes Log

221 Water Street, Boyne City, Michigan USA 49712  
616-582-2814 • 800-491-1760  
FAX: 616-582-3392 • Harborhous@aol.com  
<http://www.harborhouse.com>

# INTERNATIONAL MARITIME PRESS MISSION

June 2-7, 1996

## GUESTS

**Claire Lyons**

US Editor

29 Denison Road  
Sag Harbor  
NY 11963

Tel: (516) 725 2515

Fax: (516) 725 6041

Compuserve: 100141,727



Representing the Seatrade Organisation

**DAVID N. SKILLINGS JR.**

*President*

*D. N. Skillings Inc First Bank Place, suite 728  
Duluth, MN 55802 U.S.A. tel. 218.722.2310 fax 218.722.0134  
Private tel. 218.525.7777 fax 218.525.1111*

**Chicago Tribune**

**MICHAEL MCGUIRE**  
FOREIGN EDITOR

435 N. MICHIGAN AVENUE  
CHICAGO, ILLINOIS 60611  
OFFICE: (312) 222-3435



**DE LLOYD  
LE LLOYD**

**Bernard Van den Bossche**

Chief editor (shipping daily)

Vlemminckstraat 18  
B-2000 Antwerpen  
Tel.: +32 3 234.36.72 - 234.05.50  
Fax: +32 3 226.44.64 - 234.08.50  
Internet: anlloyd@pophost.eunet.be

*Privé: Steenweg op Waarloos 17  
B-2840 Reet  
Tel.: +32 3 844.51.57  
Fax: +32 3 844.51.57  
GSM: 075 72.76.31*



**INTERNATIONAL BULK JOURNAL** **LLP**

**Juliet P Russell**  
Editor

Ranmore House Ranmore Road Dorking Surrey RH4 1HE UK  
Tel (+44) 1306 740447 Fax (+44) 1306 883650 or (+44) 1306 876553

# INTERNATIONAL MARITIME PRESS MISSION

June 2-7, 1996

## HOSTS



Gouvernement du Québec  
Secrétariat à la mise en valeur  
du Saint-Laurent

385, Grande Allée Est  
Québec (Québec) G1R 2H8  
Téléphone : (418) 643-7788  
Télécopieur : (418) 646-9959

**Hugues Morrissette**  
Directeur général



Gouvernement du Québec  
Ministère des Transports  
Direction du transport multimodal  
Service des politiques en transport multimodal

700, boul. René-Lévesque Est, 22<sup>e</sup> étage  
Québec (Québec) G1R 5H1  
Téléphone : (418) 643-1669  
Télécopieur : (418) 646-6196

**Réjean Leclerc**  
Analyste en transports



Gouvernement du Québec  
Secrétariat à la mise en valeur  
du Saint-Laurent

385, Grande Allée Est  
Québec (Québec) G1R 2H8  
Téléphone : (418) 643-7788  
Télécopieur : (418) 646-9959

**Daniel Marcotte**  
Conseiller



Gouvernement du Québec  
Secrétariat à la mise en valeur  
du Saint-Laurent

385, Grande Allée Est  
Québec (Québec) G1R 2H8  
Téléphone : (418) 643-7788  
Télécopieur : (418) 646-9959

**Benoît Massicotte**  
Conseiller





# INTERNATIONAL MARITIME PRESS MISSION

June 2-7, 1996

## BUSINESSPEOPLE MET DURING THE ST. LAWRENCE TOUR

SUNDAY, JUNE 2 DINNER WITH FEDNAV INTERNATIONAL LIMITED

**Peter G. Jones**  
*Executive Vice-President*



**Fednav International Ltd.**  
Suite 2600  
600 de la Gauchetière ouest  
Montreal, Quebec  
Canada, H3B 4M3

**FEDNAV**

Telephone (514) 878-6606  
Residence (514) 937-2408  
Telex 055-60637 (Fednav Mtl)  
Fax (514) 878-6642

**Suzanne Elise Bleau**  
*Representative General Cargo & Steel Sales*



**Fednav International Ltd.**  
Suite 3500  
1000 de La Gauchetière Ouest  
Montreal, Quebec  
Canada H3B 4W5

**FEDNAV**

Telephone (514) 878 6510  
Telex 055 60637 (Fednav Mtl)  
Fax (514) 878 6646

**Jean Lemay**  
*Vice-President, Chartering*



**Fednav International Ltd.**  
Suite 3500  
1000 de La Gauchetière Ouest  
Montreal, Quebec  
Canada H3B 4W5

**FEDNAV**

Telephone (514) 878 6683  
Telex 055 60637 (Fednav Mtl)  
Fax (514) 878 6503  
Residence (514) 332 3979

**Wendy Marshall**  
*Public Relations Coordinator*



**Fednav Limited**  
Suite 3500  
1000 de La Gauchetière Ouest  
Montreal, Quebec  
Canada H3B 4W5

**FEDNAV**

Telephone (514) 878 6618  
Telex 055 60637 (Fednav Mtl)  
Fax (514) 878 6642

**Paul A. Gourdeau**  
*Manager, Business Development Group*



**Fednav Limited**  
Suite 3500  
1000 de La Gauchetière Ouest  
Montreal, Quebec  
Canada H3B 4W5

**FEDNAV**

Telephone (514) 878 6581  
Telex 055 60637 (Fednav Mtl)  
Fax (514) 878 6689

# INTERNATIONAL MARITIME PRESS MISSION

June 2-7, 1996

## BUSINESSPEOPLE MET DURING THE ST. LAWRENCE TOUR

MONDAY, JUNE 3, CANADA STEAMSHIP LINES



**Canada Steamship Lines**

**Raymond W. Johnston**  
President and Chief Executive Officer

759, Square Victoria, Montréal, Québec, Canada H2Y 2K3  
Internet: rjohnston@csimtl.com  
Tel.: (514) 982-3832 - Fax: (514) 982-3850



**Canada Steamship Lines**

**Jean Paul Sirois**  
Director of Commercial Development

759, Square Victoria, Montréal, Québec, Canada H2Y 2K3  
Internet: jpsirois@csimtl.com  
Tel.: (514) 982-3808 - Fax: (514) 982-3850



Telephone: (508) 922-1300  
Facsimile: (508) 922-1772  
Telex: 49615296 CSL INTL  
Mobile: (508) 989-6823

**Scott P. Jones**  
Vice President

---

55 Tozer Road • Beverly, Massachusetts 01915 USA



**Canada Steamship Lines**

**Captain John D. Pace**  
Vice-President, Fleet Management

759, Square Victoria, Montréal, Québec, Canada H2Y 2K3  
Internet: jpace@csimtl.com  
Tel.: (514) 982-3843 - Cell.: (514) 942-7861  
Fax: (514) 982-3846



**Canada Steamship Lines**

**Thomas J. Brodeur**  
Vice-président au marketing  
Vice President, Marketing

759, Square Victoria, Montréal, Québec, Canada H2Y 2K3  
Internet: tbrodeur@csimtl.com  
Tél.: (514) 982-3837 - Fax: (514) 982-3802



**Canada Steamship Lines**

**Sylvie L. Lafleur**  
Directeur, affaires publiques et administration des contrats  
Director, Public Affairs & Contract Administration

759, Square Victoria, Montréal, Québec, Canada H2Y 2K3  
Internet: slafleur@csimtl.com  
Tél.: (514) 982-3839 - Fax: (514) 982-3802

# INTERNATIONAL MARITIME PRESS MISSION

June 2-7, 1996

## BUSINESSPEOPLE MET DURING THE ST. LAWRENCE TOUR

MONDAY, JUNE 3, CHAMBER OF COMMERCE OF THE PROVINCE OF QUÉBEC



Pageau Goyette et associés limitée

Nycol Pageau-Goyette, Adm.A.  
Présidente

500, rue Sherbrooke Ouest, bureau 900  
Montréal (Québec) H3A 3C6  
Téléphone : (514) 844-2648  
Télécopieur : (514) 844-7556  
E-Mail : pga@affaires.com

MONDAY, JUNE 3, ST. LAWRENCE SEAWAY AUTHORITY

L'ADMINISTRATION  
DE LA VOIE MARITIME  
DU SAINT-LAURENT



THE ST. LAWRENCE  
SEAWAY AUTHORITY

Patrick F. Dalzell  
Vice-président adjoint  
Assistant Vice-President

Bureau de l'administration - Administration Building  
Écluse de Saint-Lambert - St-Lambert Lock  
C.P. 97 / P.O. Box 97  
Saint-Lambert, Québec J4P 3N7

Canada

Tél.: 514-672-4110  
Fax: 514-672-7098

THE ST. LAWRENCE  
SEAWAY AUTHORITY



L'ADMINISTRATION  
DE LA VOIE MARITIME  
DU SAINT-LAURENT

Sylvie Moncion  
Manager, Marketing and Communications  
Gestionnaire, Commercialisation et communications  
360 Albert  
Ottawa, Ontario, Canada  
K1R 7X7

Canada

Tel.: 613-598-4626  
Fax: 613-598-4620

L'ADMINISTRATION  
DE LA VOIE MARITIME  
DU SAINT-LAURENT



THE ST. LAWRENCE  
SEAWAY AUTHORITY

Normand Dodier

Agent de formation et d'information  
Training and Information Officer

Bureau de l'administration - Administration Building  
Écluse de Saint-Lambert - St-Lambert Lock  
C.P. 97 / P.O. Box 97  
Saint-Lambert, Québec J4P 3N7

Canada

Tél: (514) 672-4115 poste 2259  
Télécopieur: (514) 672-1463

# INTERNATIONAL MARITIME PRESS MISSION

June 2-7, 1996

## BUSINESSPEOPLE MET DURING THE ST. LAWRENCE TOUR

MONDAY, JUNE 3, PORT OF MONTRÉAL

**Raymond Lemay**

Président du conseil  
d'administration

Chairman of  
the Board



Port de Montréal

Téléphone (514) 283-7054

Port of Montreal

Édifice du port de Montréal  
Cité du Havre  
Montréal (Québec)  
H3C 3R5

Port of Montreal Building  
Cité du Havre  
Montreal, Quebec  
H3C 3R5

**Frank Martini**

Chef, Affaires  
commerciales

Manager,  
Commercial Affairs



Port de Montréal

Édifice du port de Montréal  
Cité du Havre  
Montréal (Québec)  
H3C 3R5

Téléphone (514) 283-8585

Port of Montreal

Port of Montreal Building  
Cité du Havre  
Montreal, Quebec  
H3C 3R5

Fax (514) 283-0829

**Dominic J. Taddeo**

Président-directeur général  
President and Chief Executive Officer

Port de Montréal

Port of Montreal

Édifice du port de Montréal  
Cité du Havre  
Montréal (Québec)  
H3C 3R5

Téléphone (514) 283-7042  
Télex 05-267699  
Fax (514) 283-7019

Port of Montreal Building  
Cité du Havre  
Montreal, Quebec  
H3C 3R5

Telephone (514) 283-7042  
Telex 05-267699  
Fax (514) 283-7019

**Michel Turgeon**

Chef du service  
des communications

Manager of  
Communications



Port de Montréal

Édifice du port de Montréal  
Cité du Havre  
Montréal (Québec)  
H3C 3R5

Téléphone (514) 283-7050

Port of Montreal

Port of Montreal Building  
Cité du Havre  
Montreal, Quebec  
H3C 3R5

Fax (514) 283-0829

**Normand Fillion**

Vice-président,  
Marketing

Vice-President,  
Marketing



Port de Montréal

Édifice du port de Montréal  
Cité du Havre  
Montréal (Québec)  
H3C 3R5

Téléphone (514) 283-6620

Port of Montreal

Port of Montreal Building  
Cité du Havre  
Montreal, Quebec  
H3C 3R5

Fax (514) 283-7019

**Pierre Labelle**

Chef des services  
administratifs

Manager, Administrative  
Services



Port de Montréal

Édifice du port de Montréal  
Cité du Havre  
Montréal (Québec)  
H3C 3R5

Téléphone (514) 283-7057

Port of Montreal

Port of Montreal Building  
Cité du Havre  
Montreal, Quebec  
H3C 3R5

Fax (514) 283-0829

# INTERNATIONAL MARITIME PRESS MISSION

June 2-7, 1996

## BUSINESSPEOPLE MET DURING THE ST. LAWRENCE TOUR

MONDAY, JUNE 3, RACINE TERMINAL (MONTREAL) LIMITED

**Michel Beauregard**  
Président & Chef de la Direction  
President & CEO

**Racine**

Terminus Racine (Montréal) Limitée  
Racine Terminal (Montréal) Limited

Agences Canada Maritime Limitée  
Canada Maritime Agencies Limited  
Place Alexis Nihon - Suite 1150  
3400 boul. de Maisonneuve ouest  
Montréal, Québec H3Z 3E7  
Téléphone: (514) 934-5142  
Private Fax: (514) 934-5229  
Téléc: 055-62094

**Normand Massicotte**  
Directeur, Exploitation  
Manager, Operations



C.P./Box 360, Station K,  
Montréal, Québec H1N 3L3  
Sections 57-64, Port de Montréal

Cellular: (514) 891-4356  
Tél.: (514) 257-3048  
Fax: (514) 254-4298

MONDAY, JUNE 3, ON BUS BETWEEN VARENNES AND SOREL



Gouvernement du Québec  
Ministère de l'Industrie, du Commerce, de la  
Science et de la Technologie  
**Direction régionale de la Montérégie**

201, place Charles-Lemoyne, suite 1.01  
Longueuil (Québec) J4K 2T5  
Téléphone: (514) 928-7456  
Télécopieur: (514) 928-7465

**Alain Gravel, C.M.A.**  
Conseiller en développement industriel



MONDAY, JUNE 3, CONTRECOEUR MARITIME TERMINAL INC.



TERMINAL MARITIME  
**ONTRECOEUR INC.**  
MARITIME TERMINAL

**BENOIT CHEVRIER, Ing., M.B.A.**  
DIRECTEUR GÉNÉRAL

1920, Marie-Victorin  
Contrecoeur (Québec)  
J0L 1C0

Tél.: (514) 587-2073  
Poste: 226  
Fax: (514) 587-8570

Filiale de Logistec Arrimage Inc.



TERMINAL MARITIME  
**ONTRECOEUR INC.**  
MARITIME TERMINAL

**ROLAND DAIGLE**  
ASSISTANT GENERAL MANAGER

1920, Marie-Victorin  
Contrecoeur (Québec)  
J0L 1C0

Tel.: (514) 587-2073  
Ext.: 222  
Fax: (514) 587-8570

Sub. of Logistec Stevedoring Inc.

# INTERNATIONAL MARITIME PRESS MISSION

June 2-7, 1996

## BUSINESSPEOPLE MET DURING THE ST. LAWRENCE TOUR

MONDAY, JUNE 3, FAGEN WARF SERVICES DIVISION OF QUEBEC  
STEVEDORING CO. LTD. (SOREL)



Compagnie d'Arrimage de Québec Inc.  
Quebec Stevedoring Co. Ltd

Port de Québec/Quebec Harbour, C.P./PO Box 1502, Québec (Québec) G1K 7H6  
Tél.: (418) 522-4701 • Téléc./Fax: (418) 522-2695

**Johanne Lapointe**  
Vice-présidente, Affaires corporatives  
Vice-President, Corporate Affairs



**BOCA MARITIME INC.**

**JACQUES CHARRON**  
PRÉSIDENT

276 RUE ST-JACQUES, SUITE 105, MONTRÉAL, P.Q., CANADA H2Y 1N3  
TÉL.: (514) 987-1200 FAX: (514) 987-1203  
TELEX: 05-24262 CABLE: "BOCAMAR"



**QUEBEC PORTS TERMINALS INC.**  
961, CHAMPLAIN BLVD.  
P.O. BOX 2647, QUÉBEC (QC) G1K 8H3  
TEL.: (418) 529-6521 FAX: (418) 522-2695

**Claude Desgagnés**  
Executive Vice-President

BÉCANCOUR, CACOUNA, CARLETON, CÔTE STE-CATHERINE,  
GASPÉ, MATANE, POINTE-AU-PIC, PORTNEUF, RIMOUSKI,  
SAGUENAY (GRANDE-ANSE), SEPT-ÎLES, SOREL



**Corporation  
de Développement Économique  
Sorel-Tracy et Région**

**Jean Lafrenière**  
Directeur général  
et commissaire industriel

67, rue George, Sorel (Québec) Canada J3P 1C2  
Bur.: (514) 742-5933 / Télécopieur: (514) 742-0234



**QUEBEC PORTS TERMINALS INC.**  
961, CHAMPLAIN BLVD.  
P.O. BOX 2647, QUÉBEC (QC) G1K 8H3  
TEL.: (418) 529-6521 FAX: (418) 522-2695

**Robert Miquelon**  
Director

BÉCANCOUR, CACOUNA, CARLETON, CÔTE STE-CATHERINE,  
GASPÉ, MATANE, POINTE-AU-PIC, PORTNEUF, RIMOUSKI,  
SAGUENAY (GRANDE-ANSE), SEPT-ÎLES, SOREL



# INTERNATIONAL MARITIME PRESS MISSION

June 2-7, 1996

## BUSINESSPEOPLE MET DURING THE ST. LAWRENCE TOUR

TUESDAY, JUNE 4, SOMAVRAC INC. AND CHAMBER OF COMMERCE -  
TROIS-RIVIERES



**Guy Berthiaume**

tél.: (819) 379-3311  
téléc.: 05-837118  
télécopieur: (819) 379-5584

**SOMAVRAC INC.**  
3450, boul. Royal  
C.P. 294  
Trois-Rivières (Québec) Canada  
G9A 5G1



C.P. 35  
Trois-Rivières, Qué. G9A 5E3  
Tél.: (819) 374-6203  
Fax: (819) 374-6392

**Stan Laughrea, ADM. A.**  
Directeur de l'administration  
Director of administration  
Rés.: (819) 374-3833

**Mario Côté**  
Directeur général



**MANOIR BOUCHER DE NIVERVILLE**  
168, rue Bonaventure  
C.P. 1045  
Trois-Rivières (Québec) G9A 5K4  
Tél.: (819) 375-9628 — Fax: (819) 375-9083

TUESDAY, JUNE 4, KRUGER INC.



**Gilles Dontigny**  
Directeur général /  
General Manager

**Kruger Inc.**  
Usine de Trois-Rivières /  
Trois-Rivières Mill

3735 boulevard Royal  
Trois-Rivières, Québec G9A 6B1  
Tél.: (819) 375-1691  
Télécopieur / Fax: (819) 375-3163

# INTERNATIONAL MARITIME PRESS MISSION

June 2-7, 1996

## BUSINESSPEOPLE MET DURING THE ST. LAWRENCE TOUR

TUESDAY, JUNE 4, BÉCANCOUR WATERFRONT INDUSTRIAL PARK



**Pierre Clouâtre**  
President and General Manager  
1000, Arthur-Sicard Blvd  
Bécancour (Québec) Canada G0X 1B0  
Phone: (819) 294-6656  
FAX: (819) 294-9020

Property of: SOCIÉTÉ DU PARC INDUSTRIEL ET PORTUAIRE DE BÉCANCOUR

**Karen Loiselle**  
Relations publiques



**A.B.I.**

Aluminerie de Bécancour Inc.  
5555, rue Pierre-Thibault  
Ville de Bécancour (Québec)  
G0X 1B0 - Canada

Téléphone: (819) 294-6101, poste 2311  
Télcopieur: (819) 294-3011



**Gilles Julien**  
Vice-President  
Development and Finance  
1000, Arthur-Sicard Blvd  
Bécancour (Québec) Canada G0X 1B0  
Phone: (819) 294-6656  
Fax: (819) 294-9020

Property of the Société du parc industriel et portuaire de Bécancour

**Jean Camiré, ing.**  
Surintendant Ingénierie



**A.B.I.**

Aluminerie de Bécancour Inc.  
5555, rue Pierre-Thibault  
Ville de Bécancour (Québec)  
G0X 1B0 - Canada

Téléphone: (819) 294-3041  
Télcopieur: (819) 294-3065



**Serge Girard, Ing.**  
Vice-président  
Exploitation  
1000, boulevard Arthur-Sicard  
Bécancour (Québec) Canada G0X 1B0  
Téléphone: (819) 294-6656  
Télcopieur: (819) 294-9020

Propriété de la Société du parc industriel et portuaire de Bécancour



V-BOUTIN EXPRESS INC.  
TRANSNAT EXPRESS INC.  
BÉCANCOUR EXPRESS INC.  
FRONTENAC EXPRESS INC.  
MAT EXPRESS

**CHANTAL SAVARD**  
DIRECTEUR-ADJOINT DU TRAFIC  
ASSISTANT TRAFFIC DIRECTOR

1397, Savoie, Plessisville (Québec) G6L 2Y8  
Tél.: (819) 362-7333 • Fax: (819) 362-3857

# INTERNATIONAL MARITIME PRESS MISSION

June 2-7, 1996

## BUSINESSPEOPLE MET DURING THE ST. LAWRENCE TOUR

TUESDAY, JUNE 4, BÉCANCOUR WATERFRONT INDUSTRIAL PARK

Téléfax: (819) 294-2494

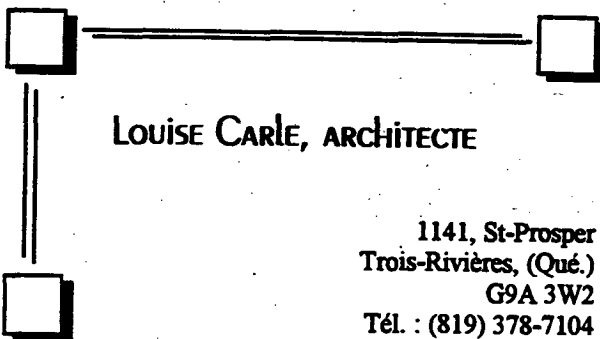
Tél.: (819) 294-9961

**RICHARD HÉBERT**

DIRECTEUR DES RESSOURCES HUMAINES



**NARCO CANADA INC.**  
Membre du Groupe Didier  
7000, RUE YVON TRUDEAU  
PARC INDUSTRIEL  
BÉCANCOUR (QUÉBEC) G0X 1B0



**André A. Déchêne, ing.**  
Directeur d'usine

**HydrogenAL inc.**

5400, boul. Raoul-Duchesne  
Parc Industriel Bécancour  
Bécancour, Qc  
G0X 1B0  
(819) 294-6191  
Fax: (819) 294-6195

# INTERNATIONAL MARITIME PRESS MISSION

28

Tuesday, June 4, 1996

DINNER AT BECANCOUR WATERFRONT INDUSTRIAL PARK

**TABLE 1**

Bernard van den Bossche

**TABLE 1**

Pierre Clouâtre

**TABLE 1**

Maurice Richard

**TABLE 1**

André Déchêne

**TABLE 2**

Aviva Freudmann

**TABLE 2**

Gilles Julien

**TABLE 2**

Guy Lefebvre (TransAlta)

**TABLE 2**

Claude Desgagnés

**TABLE 3**

Alain Girard

**TABLE 3**

Serge Girard

**TABLE 3**

Johanne Lapointe

**TABLE 3****TABLE 4**

Marianne Darch

**TABLE 4**

Hugues Morrissette

**TABLE 4**

Nicolo Sozzi

**TABLE 4**

Michel Montambeault

**TABLE 5**

Juliet P. Russell

**TABLE 5****TABLE 5**

Jaime Berbés

**TABLE 5**

Raymond Pallen

**TABLE 6**

Russell A. Carter

**TABLE 6**

Réjean Leclerc

**TABLE 6**

Louise Carle

**TABLE 6**

Richard Hébert

**TABLE 7**

David L. Knight

**TABLE 7**

Côme Desmeules

**TABLE 7**

Jean Poliquin

**TABLE 7**

Chantale Savard

**TABLE 8**

Russell Barling

**TABLE 8****TABLE 8****TABLE 8**

Bryan Wilson

**TABLE 9**

David N. Skillings Jr.

**TABLE 9**

Benoît Massicotte

**TABLE 9**

Claire Lemay

**TABLE 9**

Jean-Marc Beaudoin

**TABLE 10**

Claire Lyons

**TABLE 10**

Pierre Desjardins

**TABLE 10**

René Bussi res

**TABLE 10**

Guy Lefebvre (Pro-M

June 2-7, 1996

## BUSINESSPEOPLE MET DURING THE ST. LAWRENCE TOUR

TUESDAY, JUNE 4, PORT OF QUÉBEC



**PORT OF QUÉBEC CORPORATION**

**RENÉ PAQUET, C.D., Q.C.**  
CHAIRMAN OF THE BOARD

150 DALHOUSIE ST., P.O. BOX 2268  
QUÉBEC, QUÉBEC  
G1K 7P7  
TELEPHONE: (418) 648-3558  
TELECOPIER: (418) 648-4160



Certifié ISO 9002 Certified

**MARC DULUDE**

Vice-Président Exécutif et Chef des opérations  
Executive Vice-President and Chief Operating Officer

Quai 50, Port de Québec  
Case postale 556  
Québec (Québec) G1L 4W4

Tél.: (418) 667-8641  
Fax: (418) 667-9551



**Société du port de Québec**  
**Port of Québec Corporation**

**Jean-Paul Morency**

Vice-Président du Conseil d'administration Vice-Chairman of the Board

150, Dalhousie  
C.P. / P.O. Box 2268  
Québec, Québec  
Canada G1K 7P7

Tél.: (418) 648-3558  
Fax: (418) 648-4160



**QUEBEC  
STEVEDORING  
CO. LTD**

**Denis Dupuis**  
President

BÉCANCOUR  
CACOUNA  
CARLETON  
CÔTE STE-CATHERINE  
GASPÉ  
MATANE  
MONTREAL  
OSHAWA  
POINTE-AU-PIC  
PORTNEUF  
QUÉBEC  
RIMOUSKI  
SAGUENAY (GRANDE-ANSE)  
SEPT-ÎLES  
SOREL  
TROIS-RIVIÈRES

981, CHAMPLAIN BLVD.  
P.O. BOX 1502, QUÉBEC (QC) G1K 7H6  
TEL.: (418) 522-4701 FAX: (418) 522-2695



**Société du port de Québec**  
**Port of Québec Corporation**

**Ross Gaudreault**

Président Directeur général President and Chief Executive Officer

150, Dalhousie  
C.P. / P.O. Box 2268  
Québec, Québec  
Canada G1K 7P7

Tél.: (418) 648-3558  
Fax: (418) 648-4160



**Compagnie d'Arrimage de Québec Inc.**  
**Quebec Stevedoring Co. Ltd**

Port de Québec/Quebec Harbour, C.P./PO Box 1502, Québec (Québec) G1K 7H6  
Tél.: (418) 522-4701 • Téléc./Fax: (418) 522-2695

**Johanne Lapointe**

Vice-présidente, Affaires corporatives  
Vice-President, Corporate Affairs



**Société du port de Québec**  
**Port of Québec Corporation**

**Alexis Ségal**

Vice-président Marketing Vice-President Marketing

150, Dalhousie  
C.P. / P.O. Box 2268  
Québec, Québec  
Canada G1K 7P7

Tél.: (418) 648-4956  
Fax: (418) 648-4160



**BUNGE DU CANADA LIMITÉE**

**JEAN-GUY ST-ONGE**  
Président

**Tél.: (418) 692-3761**

**Fax: (418) 692-0182**

June 2-7, 1996

## BUSINESSPEOPLE MET DURING THE ST. LAWRENCE TOUR

WEDNESDAY, JUNE 5, OCEANEX



**GILLES CHAMPAGNE**  
Président - directeur général

Oceanex Inc.  
600, boul. René-Lévesque Ouest  
bureau 901  
Montréal (Québec) H3B 1N4  
Tel: (514) 875-9244  
Fax: (514) 392-0200

Divisions opérantes: ACE ASI NEWTERM

WEDNESDAY, JUNE 5, CANADIAN COAST GUARD (LAURENTIAN REGION)



Pêches  
et Océans

Fisheries  
and Oceans

**Pierre F. Boisvert**

Directeur Général  
Région Laurentienne

Director General  
Laurentian Region

104, Dalhousie, Québec (Québec) G1K 4B8  
Tél.: (418) 648-4158 Fax: (418) 648-4758

**Canada**



Fisheries  
and Oceans

Pêches  
et Océans

**Michelle Chartrand**

Regional Director  
Canadian Coast Guard  
104 Dalhousie Street  
Quebec (Québec)  
G1K 4B8

Tel.: (418) 648-4535 Fax: (418) 648-4758

**Canada**



Pêches  
et Océans

Fisheries  
and Oceans

**Marcel Therien**

Directeur des  
Communications

Director  
Communications

Gare Maritime Champlain  
901, Cap Diamant  
Case postale 15 500  
Québec, Québec  
G1K 7Y7  
418 648-7316

Champlain Harbour Station  
901 Cap Diamant  
P.O. Box 15,500  
Quebec City, Quebec  
G1K 7Y7  
418 648-7316

**Monsieur Hubert Desgagnés**  
Responsable régions du  
Sauvetage Maritime  
Recherche et Sauvetage  
GARDE COTIERE CANADIENNE  
101, boul. Champlain  
Québec (Québec)  
G1K 4H9

Tél.: (418) 648-6951  
Fax: (418) 648-6690



# INTERNATIONAL MARITIME PRESS MISSION

31

June 2-7, 1996

## BUSINESSPEOPLE MET DURING THE ST. LAWRENCE TOUR

WEDNESDAY, JUNE 5, BUNGE DU CANADA LIMITÉE



**BUNGE DU CANADA LIMITÉE**

**JEAN-GUY ST-ONGE**  
Président

Tél.: (418) 692-3761

Fax: (418) 692-0182

**ARNE RASMUSSEN**

DIRECTEUR - SERVICE D'ARRIMAGE  
MANAGER - STEVEDORING SERVICES



**BUNGE DU CANADA LTÉE**

BUNGE DU CANADA LTÉE  
C.P. 2537  
300, rue Dalhousie  
Port de Québec  
Québec G1K 7R3

Bur.: (418) 692-3761 Poste 324  
Fax: (418) 692-0182  
Réa.: (418) 657-7058  
Cell.: (418) 569-4618

WEDNESDAY, JUNE 5, DINNER WITH MR. BERNARD LANDRY, VICE PREMIER,  
PROVINCE OF QUÉBEC



**PORT OF QUÉBEC CORPORATION**

**RENÉ PAQUET, C.D., Q.C.**  
CHAIRMAN OF THE BOARD

150 DALHOUSIE ST., P.O. BOX 2268  
QUÉBEC, QUÉBEC  
G1K 7P7  
TELEPHONE: (418) 648-3558  
TELECOPIER: (418) 648-4160

**Louis-Marie Beaulieu**  
Président du Conseil et Chef de Direction  
Chairman of the Board and Chief Executive Officer

**GROUPE DESGAGNÉS INC.**

21, rue du Marché-Champlain  
bureau 100  
Québec (Québec) Canada  
G1K 8Z8

bur./ Office: (418) 692-1000  
rés./ Home: (418) 628-8525  
télécopieur / Fax: (418) 692-0223  
cell.: (418) 563-7570



**Compagnie d'Arrimage  
de Québec Ltée**

Quebec Stevedoring  
Co. Ltd.

**DENIS DUPUIS**  
Président

Port de Québec 961, Boul./Blvd. Champlain, C.P./P.O. Box 1502  
Quebec Harbour Quebec City, P.Q. G1K 7H6  
Tél.: (418) 522-4701 Tél.: 051-3331 FAX: (418) 522-2695

Opérateur ports de: Bécancour, Chicoutimi, Grande-Anse, Cacouna,  
Operating ports of: Pointe-au-Pic, Portneuf, Matane, Rimouski.



**Gouvernement du Québec  
Cabinet du Vice-Premier ministre  
et ministre d'État de l'Économie  
et des Finances**

**Raymond Bréard**  
Conseiller spécial  
Affaires économiques et financières

12, rue Saint-Louis  
1<sup>er</sup> étage  
Québec (Québec)  
G1R 5L3

Téléphone: 418/643.5270  
Télécopieur: 418/643.6626

Place Mercantile  
770, rue Sherbrooke Ouest  
7<sup>e</sup> étage  
Montréal (Québec)  
H3A 1G1

Téléphone: 514/982.2910  
Télécopieur: 514/873.6049



**Gouvernement du Québec  
Ministère des Transports  
Direction des communications**

700, boul. René-Lévesque Est, 27<sup>e</sup> étage  
Québec (Québec) G1R 5H1  
Téléphone: (418) 644-1135  
Télécopieur: (418) 643-1269

**Céline Côté**  
Conseillère en communication

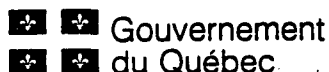


# INTERNATIONAL MARITIME PRESS MISSION

June 2-7, 1996

## BUSINESSPEOPLE MET DURING THE ST. LAWRENCE TOUR

WEDNESDAY, JUNE 5, DINNER WITH MR. BERNARD LANDRY, VICE PREMIER,  
PROVINCE OF QUÉBEC



Gouvernement  
du Québec



Gouvernement du Québec  
Cabinet du Vice-Premier ministre  
et ministre d'État de l'Économie  
et des Finances

### Bernard Landry

Vice-Premier ministre  
et ministre d'État de l'Économie et des Finances

12, rue Saint-Louis  
1<sup>er</sup> étage  
Québec (Québec)  
G1R 5L3

Téléphone : 418/643.5270  
Télécopieur : 418/643.6626

Place Mercantile  
770, rue Sherbrooke Ouest  
7<sup>e</sup> étage  
Montréal (Québec)  
H3A 1G1

Téléphone : 514/982.2910  
Télécopieur : 514/873.6049

### Andrée Corriveau

Attachée de presse

12, rue Saint-Louis  
1<sup>er</sup> étage  
Québec (Québec)  
G1R 5L3

Téléphone : 418/643.5270  
Télécopieur : 418/643.6626

Place Mercantile  
770, rue Sherbrooke Ouest  
7<sup>e</sup> étage  
Montréal (Québec)  
H3A 1G1

Téléphone : 514/982.2910  
Télécopieur : 514/873.6049

René Vézina, conseiller

Ministère des Relations internationales  
Direction des organisations internationales  
et des événements internationaux

525 boulevard René-Lévesque est (4e)  
Québec, Canada G1R 5R9

Tél.: (418) 649-2338 Fax: (418) 649-2664

Louise Morin, conseillère

Ministère des Relations internationales  
Direction des États-Unis

525 boulevard René-Lévesque est (3e)  
Québec, Canada G1R 5R9

Tel: (418) 649-2310 Fax: (418) 649-2659

# INTERNATIONAL MARITIME PRESS MISSION

June 2-7, 1996

## BUSINESSPEOPLE MET DURING THE ST. LAWRENCE TOUR

WEDNESDAY, JUNE 5, CRUISE ON THE BATEAU-MOUCHE

**Raymond Boissonneault, C.A., M.Sc.C.**  
Vice-président - Adjoint exécutif au président  
Vice-President - Executive Assistant to the President

### GROUPE DESGAGNÉS INC.

21, rue du Marché-Champlain  
Bureau 100  
Québec (Québec) Canada  
G1K 8Z8

Bur. / Office: (418) 692-1000  
Rés. / Home: (418) 687-0483  
Télécopieur / Fax: (418) 692-6044  
Télex / Telex: 051-2212



**Société du port de Québec**  
**Port of Québec Corporation**

### Alexis Ségal

Vice-président Marketing Vice-President Marketing

150, Dalhousie  
C.P. / P.O. Box 2268  
Québec, Québec  
Canada G1K 7P7

Tél.: (418) 648-4956  
Fax: (418) 648-4160



**GILLES CHAMPAGNE**  
Président - directeur général

Oceanex Inc.  
600, boul. René-Lévesque Ouest  
bureau 901  
Montréal (Québec) H3B 1N4  
Tel: (514) 875-9244  
Fax: (514) 392-0200

Divisions opérantes: ACE ASL NEWTERM



Conseil  
municipal

2, rue des Jardins  
Québec (Québec)  
G1R 4S9

Bur.: (418) 691-7140  
Rés.: (418) 843-6625  
Télécopieur: (418) 691-2321

### Claude Cantin

Conseiller  
Maire suppléant



**PAUL-YVAN VIEL**  
PRÉSIDENT

LES PILOTES  
DU BAS SAINT-LAURENT

Bur.: (418) 692-0444  
Télec.: (418) 692-4142

240, DALHOUSIE  
C.P. 38, SUCC. « B »  
QUÉBEC (QUÉBEC)  
G1K 7A1

**MIL Davie**

**Richard Bertrand**  
Vice-président, Ingénierie et planification  
Vice President, Engineering and Planning

**MIL Davie Inc.**  
22, George D. Davie  
C.P./P.O. Box 130, Lévis, Québec G6V 6N7  
Tél.: (418) 837-5841 Télécopieur/Fax: (418) 835-1017



**Société du port de Québec**  
**Port of Québec Corporation**

### Ross Gaudreault

Président President and  
Directeur général Chief Executive Officer

150, Dalhousie  
C.P. / P.O. Box 2268  
Québec, Québec  
Canada G1K 7P7

Tél.: (418) 648-3558  
Fax: (418) 648-4160



**Compagnie d'Arrimage de Québec Inc.**  
**Quebec Stevedoring Co. Ltd**

Port de Québec/Quebec Harbour, C.P./PO Box 1502, Québec (Québec) G1K 7H6  
Tél.: (418) 522-4701 • Téléc./Fax: (418) 522-2695

### Johanne Lapointe

Vice-présidente, Affaires corporatives  
Vice-President, Corporate Affairs

# INTERNATIONAL MARITIME PRESS MISSION

34

June 2-7, 1996

## BUSINESSPEOPLE MET DURING THE ST. LAWRENCE TOUR

WEDNESDAY, JUNE 5, CRUISE ON THE BATEAU-MOUCHE



Pêches  
et Océans

Fisheries  
and Oceans

**Pierre F. Boisvert**

Directeur Général  
Région Laurentienne

Director General  
Laurentian Region

104, Dalhousie, Québec (Québec) G1K 4B8  
Tél.: (418) 648-4158 Fax: (418) 648-4758

**Canada**



Gouvernement du Québec  
Ministère  
des Transports

700, boul. René-Lévesque Est  
28<sup>e</sup> étage  
Québec (Québec)  
G1R 5H1  
Téléphone: (418) 643-6740  
Télécopieur: (418) 643-9836

**Yvan Demers**  
Sous-ministre



Gouvernement du Québec  
Ministère des Transports  
Cabinet du ministre

**Michel Champoux**  
Attaché politique

700, boul. René-Lévesque Est, 29<sup>e</sup> étage  
Québec (Québec) G1R 5H1  
Téléphone: (418) 643-6980  
Télécopieur: (418) 643-2033  
Tél.(Mtl): (514) 873-3444



Gouvernement du Québec  
Ministère des Transports  
Direction générale  
de la planification et de la technologie

|                                                                                                                                                 |                                                                                                                                               |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 700, boul. René-Lévesque Est<br>28 <sup>e</sup> étage<br>Québec (Québec)<br>G1R 5H1<br>Téléphone: (418) 628-0808<br>Télécopieur: (418) 643-9836 | 35, rue de Port-Royal Est<br>2 <sup>e</sup> étage<br>Montréal (Québec)<br>H3L 3T1<br>Téléphone: (514) 864-1645<br>Télécopieur: (514) 873-7389 |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

**Liguori Hinse, Ing., M. Sc. A.**  
Sous-ministre adjoint



Gouvernement du Québec  
Ministère des Transports  
Cabinet du ministre

700, boul. René-Lévesque Est, 29<sup>e</sup> étage  
Québec (Québec) G1R 5H1  
Téléphone: (418) 643-6980  
Télécopieur: (418) 643-2033



Gouvernement du Québec  
Ministère des Transports  
Direction du transport multimodal

700, boul. René-Lévesque Est, 23<sup>e</sup> étage  
Québec (Québec) G1R 5H1  
Téléphone: (418) 643-5362  
Télécopieur: (418) 646-6196

**Louise Bouchard-Accolas**  
Attachée de presse

**Jean Boulet**  
Directeur

# INTERNATIONAL MARITIME PRESS MISSION

June 2-7, 1996

## BUSINESSPEOPLE MET DURING THE ST. LAWRENCE TOUR

WEDNESDAY, JUNE 5, CRUISE ON THE BATEAU-MOUCHE



Gouvernement du Québec  
Ministère des Transports  
**Direction du transport multimodal**

700, boul. René-Lévesque Est, 22<sup>e</sup> étage  
Québec (Québec) G1R 5H1  
Téléphone: (418) 643-1552  
Télécopieur: (418) 646-6196

**Paul-André Fournier**  
Chef du Service des politiques  
en transport multimodal



Gouvernement du Québec  
Ministère des Affaires internationales  
**Direction générale des institutions  
francophones et multilatérales**

Édifice Hector-Fabre  
525, boulevard René-Lévesque Est, 2<sup>e</sup> étage  
Québec (Québec) G1R 5R9  
Téléphone : (418) 649-2338  
Télécopieur : (418) 649-2664

**Francine Taschereau**  
Conseillère  
Direction des organisations et  
événements internationaux



Gouvernement du Québec  
Ministère des Transports  
**Direction du transport multimodal  
Service des politiques en transport multimodal**

700, boul. René-Lévesque Est, 22<sup>e</sup> étage  
Québec (Québec) G1R 5H1  
Téléphone: (418) 643-2618  
Télécopieur: (418) 646-6196

**Jérôme Faivre**  
Analyste en transports



Gouvernement du Québec  
Ministère des Transports  
**Direction des communications**

700, boul. René-Lévesque Est, 27<sup>e</sup> étage  
Québec (Québec) G1R 5H1  
Téléphone : (418) 644-1135  
Télécopieur : (418) 643-1269

**Céline Côté**  
Conseillère en communication



Gouvernement du Québec  
Ministère des Affaires internationales,  
de l'Immigration et des Communautés culturelles  
**Direction des communications**

Édifice Hector-Fabre  
525, boul. René-Lévesque Est  
Québec (Québec) G1R 5R9  
Téléphone: (418) 649-2345  
Télécopieur: (418) 649-2656

**Diane Barré**  
Conseillère en communication



June 2-7, 1996

## BUSINESSPEOPLE MET DURING THE ST. LAWRENCE TOUR

THURSDAY, JUNE 6

CITY OF PORT-CARTIER, ECONOMIC DEVELOPMENT  
CORPORATION OF PORT-CARTIER  
LUNCH AND VISIT OF THE INDUSTRIES AT THE PORT



*Yvon Savoie*

CONSEILLER MUNICIPAL

VILLE DE PORT-CARTIER  
40 AVE PARENT  
PORT-CARTIER, P.Q.  
G5B 2G5

BUREAU: 766-6633

**Georgette Gauthier**

Directrice des communications  
et relations publiques



**LA COMPAGNIE MINIÈRE QUÉBEC CARTIER**  
Port-Cartier, Québec G5B 2H3

Téléphone: (418) 768-2341  
Télécopieur: (418) 768-2128



**Corporation de  
développement  
économique  
de la région Port-Cartier**

**Guy Landry**  
Commissaire industriel

24, boul. des Îles, bureau 116  
C.P. 37, Port-Cartier (Québec) G5B 2G7  
Tél.: (418) 766-8383  
Télec.: (418) 766-8324



**Uniforêt Port-Cartier**

*For the enjoyment of* **ACHIEVEMENT!**

**ALPHONSE BERGERON**

Project Manager

175, Portage-des-Mousses  
P.O. Box 4000  
Port-Cartier, Québec  
G5B 2V9

Tel.: (418) 766-2299  
Fax: (418) 766-2818

**L. Stan Mc Gee**

Surintendant divisionnaire - Services maritimes  
Division Manager - Port



**LA COMPAGNIE MINIÈRE QUÉBEC CARTIER**

Port-Cartier, Québec, Canada  
G5B 2G8

Téléphone: (418) 768-2400  
Télécopieur: (418) 768-2344  
Telex: 051-8-6422



BUR.: (418) 766-5135  
RÉS.: (418) 766-3006  
FAX: (418) 766-8856  
CELLULAIRE: 964-6095

**MICHEL DALLAIRE M.M.**  
DIRECTEUR GÉNÉRAL

**Gilles Ouellet, ing.**

Chef métallurgiste — Usine de bouletage



**LA COMPAGNIE MINIÈRE QUÉBEC CARTIER**

Port-Cartier, Québec G5B 2H3



**LES SILOS PORT-CARTIER**  
C.P. 400 PORT-CARTIER, QUÉBEC  
G5B 2G8

**CHRISTIAN OUELLET**  
DIRECTEUR GÉNÉRAL  
MANAGING DIRECTOR

Tél.: (418) 768-2516  
Fax: (418) 768-2512

FAX: (418) 768-4136

RÉS.: (418) 768-2752  
BUR.: (418) 768-2515

# INTERNATIONAL MARITIME PRESS MISSION

June 2-7, 1996

## BUSINESSPEOPLE MET DURING THE ST. LAWRENCE TOUR

THURSDAY, JUNE 6

VISIT OF THE ALOUETTE ALUMINUM PLANT



**GILLES BLOUIN**  
Vice-President  
Human Resources

**Aluminerie Alouette inc.**  
400, chemin de la Pointe-Noire  
P.O. Box 1650  
Sept-Îles (Québec)  
G4R 5C7  
Telephone: (418) 964-7107  
Fax: (418) 964-7300

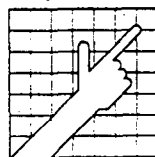
THURSDAY, JUNE 6, DINNER AT THE CITY HALL OF SEPT-ÎLES



**VILLE DE SEPT-ÎLES**  
546, avenue Dequen  
Sept-Îles (Québec)  
G4R 2R4  
Bur.: (418) 964-3266  
Rés.: (418) 962-4805  
Fax: (418) 964-3213

**JEAN-MARC DION**  
Maire

**Corporation de promotion  
industrielle et  
commerciale**



**de Sept-Îles inc.**

546, av. Dequen  
SEPT-ÎLES, Québec  
G4R 2R4  
Tél.: (418) 962-7677  
Télécopieur: (418) 964-3213

**Gilles Dechamplain**

Commissaire  
industriel



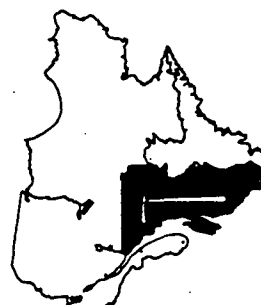
**VILLE DE SEPT-ÎLES**  
546 avenue Dequen  
Sept-Îles (Québec)  
G4R 2R4  
Bur. (418) 964-3211  
Rés. (418) 962-6324  
Fax. (418) 964-3213

**SUZANNE PARENT-BOUCHARD**  
CONSEILLÈRE MUNICIPALE  
DISTRICT DE SAINTE-FAMILLE

**FONDS RÉGIONAL  
D'EXPLORATION MINIÈRE  
DE LA CÔTE-NORD**

**GILLES DECHAMPLAIN**  
PRÉSIDENT

456, AVENUE ARNAUD, BUREAU 220  
SEPT-ÎLES (QUÉBEC) G4R 3B1  
TÉLÉPHONE: (418) 968-1624  
TÉLÉCOPIEUR: (418) 968-2624





# INTERNATIONAL MARITIME PRESS MISSION

38

THURSDAY, JUNE 6, 1996

DINNER AT THE CITY HALL OF SEPT-ÎLES

## Table 1

Mr. Russell A. Carter  
M. Benoit Leblanc  
M. Victor St-Onge  
M. Gérald Tremblay  
M. Marcel Blouin  
M. Jean-Guy Gougeon

Coal Magazine  
Chambre de commerce de Sept-Îles  
Chambre de commerce de Port-Cartier  
Port de Sept-Îles  
Ville de Sept-Îles  
Journal Le Nord-Est

## Table 2

Mrs. Claire Lyons  
Mr. David L. Knight  
Me Marc Brouillette  
M. Valmond Bourgeois  
M. Jacques Thibeault

Seatrade  
Seaway Review  
Corporation industrielle et commerciale  
Port de Sept-Îles  
Ville de Sept-Îles

## Table 3

Mrs. Juliet P. Russell  
M. Gilles Blouin  
M. Keith Eldridge  
M. Guy Gingras  
Mme Suzanne Parent-Bouchard  
M. Nicolas Vigneault

International Bulk Journal  
Aluminerie Alouette  
Minière I.O.C.  
Port de Sept-Îles  
Ville de Sept-Îles  
CFER-TV

## Table 4

M. Alain Girard  
  
M. Guy Landry  
M. Daniel Marcotte  
M. Ghislain Fournier  
M. Jean-Pierre Maltais  
M. Robert Savard

Journal de la marine marchande et du transport  
multimodal  
Commissariat industriel de Port-Cartier  
Secrétariat mise en valeur du Saint-Laurent  
Ville de Sept-Îles  
Minière I.O.C.  
Journal Le Soleil

**Table 5**

Mrs. Aviva Freudmann  
 Me Luc Dion  
 M. Benoit Massicotte  
 M. Steve Bouliane  
 Mme Rachel Côté-Deschênes

Journal of Commerce  
 Corporation industrielle et commerciale  
 Secrétariat mise en valeur du Saint-Laurent  
 Radio C.K.C.N.  
 Ville de Sept-Îles

**Table 6**

Mr. Bernard van den Bossche  
 Mrs. Marianne Darch  
 M. Réjean Leclerc  
 M. Aylmer Whittom  
 M. André Naud

Llyod  
 Fairplay  
 Secrétariat mise en valeur du Saint-Laurent  
 Ville de Sept-Îles  
 Radio-Canada

**Table 7**

Mr. David N. Skillings Jr.  
 Mr. Russel Barling  
 M. Ghislain Lévesque  
 M. Hugues Morrissette  
 Mme Nadia Berger

Skillings Mining Review  
 Cargonews Asia  
 Chambre de commerce de Sept-Îles  
 Secrétariat mise en valeur de l'environnement  
 FM 99,1

# INTERNATIONAL MARITIME PRESS MISSION

40

June 2-7, 1996

## BUSINESSPEOPLE MET DURING THE ST. LAWRENCE TOUR

FRIDAY, JUNE 7 VISIT OF THE IRON ORE COMPANY OF CANADA



**Iron Ore Company of Canada**

**DEREK C. RANCE**

President and  
Chief Operating Officer

Iron Ore Company of Canada  
100, Remy street, Sept-Îles, Quebec  
G4R 3E1  
Tél. : (418) 968-7502  
Fax : (418) 968-7108

Président et  
Chef de l'exploitation

La Compagnie Minière IOC  
100, rue Remy, Sept-Îles (Québec)  
G4R 3E1  
Tél. : (418) 968-7502  
Fax : (418) 968-7108

**JEAN-PIERRE MALTAIS**

MANAGER  
PUBLIC AND CORPORATE AFFAIRS

100 Remy Street  
P.O. Box 1000  
Sept-Îles, Quebec G4R 3E1

Tel. : (418) 968-7851  
Fax : (418) 968-7109



IRON ORE COMPANY OF CANADA  
QUEBEC NORTH SHORE & LABRADOR RAILWAY



**KEITH ELDRIDGE**  
VICE-PRESIDENT  
ADMINISTRATION AND QUALITY

100, Remy Street  
Sept-Îles (Quebec)  
G4R 3E1

Tel. : (418) 968-7877  
Fax : (418) 968-7109



IRON ORE COMPANY OF CANADA  
QUEBEC NORTH SHORE & LABRADOR RAILWAY



**MARC DUCLOS**  
GENERAL MANAGER  
QNS&L RAILWAY AND TERMINAL

100, Remy Street  
Sept-Îles (Quebec)  
G4R 3E1

Tel. : (418) 968-7495  
Fax : (418) 968-7498

FRIDAY, JUNE 7 TOUR OF THE BAY AND OF THE PORT OF SEPT-ÎLES



**Port de Sept-Îles**  
Port of Sept-Îles

**Jean-Maurice Gaudreau**

Directeur général      General Manager

421, avenue Arnaud  
Sept-Îles (Québec)  
G4R 3B3

Tél. : (418) 968-1231

421 Arnaud Avenue  
Sept-Îles (Québec)  
G4R 3B3

Fax : (418) 962-4445



**Port de Sept-Îles**  
Port of Sept-Îles

**Gérald Tremblay**

Gestionnaire, planification  
et recherche commerciale

Manager, Planning  
and Market Research

421, avenue Arnaud  
Sept-Îles (Québec)  
G4R 3B3

Tél. : (418) 968-1231

421 Arnaud Avenue  
Sept-Îles, Quebec  
G4R 3B3

Fax : (418) 962-4445



## APPENDIX 5

**RESULTING ARTICLES FROM THE PRESS MISSION**

*This press review was initially released up to the 22<sup>nd</sup> of August 1996.  
After that date, the articles published are listed from page 148.*

**June 1996**

|         |                                   | Page                                                                                                         |
|---------|-----------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| June    | LLOYD (Special Report)            | Antwerp's special position on the North American market ..... 43                                             |
| June    | LLOYD (Special Report)            | A market of 376 million people ..... 44                                                                      |
| June    | LLOYD (Special Report)            | Falline: 37 years of experience in shipping<br>freight between Antwerp and Montreal/Great Lakes ..... 47     |
| June    | LLOYD (Special Report)            | Antwerp-Montreal... a connection that works<br>for Canada Maritime ..... 49                                  |
| June 4  | LE LLOYD                          | St-Laurent: les professionnels s'interrogent ..... 51                                                        |
| June 6  | LE LLOYD                          | Québec vise les PC de 4.000 TEU et plus ..... 52                                                             |
| June 7  | LE LLOYD                          | Le Québec s'oppose à la «récupération des coûts» ..... 54                                                    |
| June 7  | LE LLOYD                          | Québec: le chantier MIL Davie repris par Dominion Bridge ..... 56                                            |
| June 8  | LE LLOYD                          | Montréal/Toronto: le TGV de la fantaisie? ..... 57                                                           |
| June 13 | LE LLOYD                          | La privatisation du Seaway: une solution positive ou un leurre? . 58                                         |
| June 13 | FAIRPLAY                          | MIL Davie sold ..... 61                                                                                      |
| June 13 | THE JOURNAL OF COMMERCE           | Team players at work ..... 62                                                                                |
| June 15 | LE LLOYD                          | Le Canada à la veille d'une réforme portuaire ..... 63                                                       |
| June 19 | LE LLOYD                          | Canmar/Cast: une nouvelle rationalisation génératrice<br>d'un surcroît d'efficacité ..... 65                 |
| June 19 | LE LLOYD                          | Canmar and OOCL boost North Atlantic service and<br>exchange slots with Cast ..... 66                        |
| June 20 | FAIRPLAY                          | St Lawrence agreement close ..... 68                                                                         |
| June 20 | FAIRPLAY                          | Quebec forecasts growth in aluminium production ..... 69                                                     |
| June 20 | FAIRPLAY                          | Aluminium market healthy ..... 69                                                                            |
| June 21 | JOURNAL DE LA MARINE<br>MARCHANDE | Des vagues sur le Saint-Laurent, mais les ports prospèrent ..... 70                                          |
| June 22 | SKILLINGS MINING REVIEW           | First 1996 Ship-to-Ship Coal Transfer in Sept-Iles Bay ..... 76                                              |
| June 27 | FAIRPLAY                          | User fee fight goes to Ottawa ..... 77                                                                       |
| June 27 | FAIRPLAY                          | Seaway unveils tool cuts ..... 77                                                                            |
| June 27 | FAIRPLAY                          | High hopes for MIL Davie ..... 78                                                                            |
| June 28 | JOURNAL DE LA MARINE<br>MARCHANDE | Montréal: au coeur de l'Amérique du Nord ..... 79                                                            |
| June 28 | JOURNAL DE LA MARINE<br>MARCHANDE | Dominic Taddeo, président du port de Montréal:<br>«nous sommes les premiers sur le transAtlantique» ..... 80 |
| June 28 | JOURNAL DE LA MARINE<br>MARCHANDE | Amérique du Nord: des liaisons très stables ..... 82                                                         |

**July 1996**

|           |                         | Page                                                                                                                              |
|-----------|-------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| July 4    | FAIRPLAY                | Cronyism on the pilot boat . . . . . 87                                                                                           |
| July 4    | FAIRPLAY                | Montreal slashes container rates . . . . . 87                                                                                     |
| July 5    | JOURNAL DE LA MARINE    | Nouveaux rabais sur les péages du Saint-Laurent . . . . . 88                                                                      |
|           | MARCHANDE               |                                                                                                                                   |
| July 5-11 | SEATRADE REVIEW         | Tax breaks for Quebec Shipping . . . . . 89                                                                                       |
| July 9    | LE LLOYD                | Le St-Laurent impliqué dans la politique de redressement budgétaire du Canada . . . . . 90                                        |
| July 9    | LE LLOYD                | Saint-Laurent: réductions supprimées? . . . . . 92                                                                                |
| July 10   | THE JOURNAL OF COMMERCE | Quebec's other revolution . . . . . 93                                                                                            |
| July 11   | FAIRPLAY                | Seaway of change - St Lawrence enters new era . . . . . 94                                                                        |
| July 11   | FAIRPLAY                | St Lawrence rivalries - Quebec seeks to boost container business . . . . . 96                                                     |
| July 11   | FAIRPLAY                | Canadian gateway - Montreal's confidence is returning . . . . . 97                                                                |
| July 11   | FAIRPLAY                | Seaway's old-timers raise fleet renewal concerns . . . . . 98                                                                     |
| July 11   | FAIRPLAY                | Raymond Boissonneault, vice president of Groupe Desgagnes talks to Marianne Darch on board the Bateau Mouche, Quebec . . . . . 99 |
| July 12   | LE LLOYD                | CSL base son expansion sur la technologie et les partenariats . . . . . 100                                                       |
| July 12   | LE LLOYD                | CN announces 3 year network rationalization plan . . . . . 102                                                                    |
| July 13   | SKILLINGS MINING REVIEW | Le Groupe Ocean to Convert Str. Elmglen to Barge For Grain, Stone and Ore Carrying Service . . . . . 104                          |
| July 17   | LE LLOYD                | L'armement Oceanex intègre l'intermodalisme maritime et terrestre en Amérique du Nord . . . . . 105                               |
| July 18   | FAIRPLAY                | Survey brings Seaway changes . . . . . 107                                                                                        |
| July 20   | SKILLINGS MINING REVIEW | Sidbec Resumes DRI Shipments from Contrecoeur After 15 Years . . . . . 108                                                        |
| July 20   | SKILLINGS MINING REVIEW | Saint Lawrence Seaway Customer Exit Survey Results . . . . . 108                                                                  |
| July 22   | THE JOURNAL OF COMMERCE | Canada moves closer to privatizing Seaway . . . . . 109                                                                           |
| July 23   | LE LLOYD                | Contrecoeur, futur avant-port de Montréal? . . . . . 110                                                                          |
| July 23   | LE LLOYD                | OOCL fait peau neuve sur la route de Montréal . . . . . 112                                                                       |
| July 23   | LE LLOYD                | Seaway canadien: feu vert pour la privatisation de la gestion . . . . . 114                                                       |
| July 25   | FAIRPLAY                | Canadian Seaway agreement signed . . . . . 115                                                                                    |
| July 25   | FAIRPLAY                | CSL venture to order bulkers . . . . . 115                                                                                        |
| July 25   | FAIRPLAY                | Offshore deal «to benefit» Canada . . . . . 115                                                                                   |
| July 26   | THE JOURNAL OF COMMERCE | Logistec breaks the mold - Montreal stevedore, labor full partners . . . . . 116                                                  |
| July 26   | LE LLOYD                | Montréal: les terminaux Racine et Cast dans l'attente d'une intégration plus poussée . . . . . 118                                |
| July 26   | LE LLOYD                | Successful dry-docking for «Canmar Conquest» in Quebec . . . . . 121                                                              |
| July 27   | SKILLINGS MINING REVIEW | Second Ship-to-Ship Coal Transfer in Sept-Îles Bay . . . . . 122                                                                  |
| July 30   | LE LLOYD                | Qui va reprendre le port de Trois-Rivières? . . . . . 123                                                                         |
| July 31   | LE LLOYD                | Bécancour pourrait devenir le parc industriel maritime de l'Amérique du Nord . . . . . 125                                        |

**August 1996**

|           |                            |                                                                                     |
|-----------|----------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------|
| August    | INTERNATIONAL BULK JOURNAL | St Lawrence River - Canada's vital artery for bulk cargoes . . . . . 128            |
| August    | SEATRADE REVIEW            | The St Lawrence alters course . . . . . 138                                         |
| August 7  | LE LLOYD                   | Fednav se renforce avec une nouvelle génération de Lakers . . . . . 141             |
| August 8  | LE LLOYD                   | Sept-Îles ambitionne le rôle de grand port vracier d'Amérique du Nord . . . . . 143 |
| August 9  | LE LLOYD                   | Port-Cartier: un exemple de centre de transbordement dédié . . . . . 146            |
| August 22 | FAIRPLAY                   | Canada rides iron ore boom . . . . . 147                                            |

# Antwerp's special position on the North American market

The port of Antwerp has managed to build up a large volume of shipping trade with North America over the past decades, with 85% of this freight now being containerised. North America is in fact Antwerp's main market, accounting for some 600,000 TEU last year out of a total volume of 2.32 million TEU. But not all the freight is containerised; when bulk and breakbulk cargoes are also taken into account, trade transiting via Antwerp between the Belgium-Luxembourg Economic Union (BLEU) and the USA represents more than 10 million tonnes annually, while the volume going to Canada via the ports of Halifax and Montreal is between 4 and 5 million tonnes per year.

Antwerp owes this enviable situation to various factors. To begin with, shipping lines are attracted by Antwerp's special position on the market. Furthermore, this east-west trade is totally different from other segments such as Europe/Far East and trans-Pacific routes. The North American trade is in fact a particularly difficult business, as it regularly suffers from large imbalances in one direction or the other, the size of which varies with fluctuations in the US dollar. At present, for example, a fall in westbound rates (also affecting the Canadian trade, which is influenced by the US dollar) is evident, with strong competition between operators fighting for the decreased volumes caused by the weak dollar. Eastbound, by contrast, rates and volumes remain at reasonable levels.

Another factor helping to explain Antwerp's special position is that the total volume of EB/WB trade does not justify direct operations by units in the 4,000 to 6,000 TEU range. And in any case, few US ports can accommodate vessels drawing more than 39'. At the end of 1995, the annual volume for the whole of the sector (North Atlantic and Gulf, eastbound and westbound) stood at 1,800,000 TEU, or 2 million TEU including the West Coast and 2.8 mil-



lion TEU including Canada. The only exception to the 4,000 TEU threshold is for round-the-world services, where the limit is 4,400 TEU, but these units do not arrive fully laden in the US ports. Moreover, this trade is characterised by average loads per TEU of the order of 11 to 12 t eastbound and 13 t westbound.

The port of Antwerp offers a wide range of direct services to and from the North American continent. In addition to Evergreen's eastbound round-the-world operation there is another weekly RTW service, namely Tricon (DSR-Senator/Cho Yang, now joined by Hanjin) with two rotations. A further RTW service now under development is the Marfret/CGM service which sails to Savannah directly from Antwerp. There is also the weekly tricontinental service run by Hapag-Lloyd/NYK/NOL which covers the East and West Coast of North America.

However, the port of Antwerp is distinguished by special situations which characterise its market position. The Independent Container Line (ICL) operates a very specific service aimed at market niches. On the European side, this service has concentrated from the beginning on a single port, namely Antwerp, where ICL this year expects to handle a volume of 72,000 TEU. On the other side of the Atlantic, ICL only

serves two non-ILA ports on the East Coast of the USA. The St. Lawrence Coordinated Service, run by Canada Maritime (Canmar - CP Ships) with OOCL and operating to and from Montreal, has chosen Antwerp as its northern European hub. Here it concentrates two of its three weekly services to northern Europe, representing an annual volume of the order of 80,000 TEU. Atlantic Container Line (ACL), which operates five distinct services to Canada and the USA, also concentrates on Antwerp. For its main service - operated with its five giant conros - ACL judged it preferable to give up its direct call in Rotterdam. In a recent development, the freight potential offered by the Antwerp terminals has led a new shipping line, Atlantic Conbulk Service, to relaunch the old Cast combined formula, which seems to be regaining its former support among shippers and receiving agents.

Antwerp is where the Fednav group concentrates its conventional/breakbulk/container service to and from Montreal and the Great Lakes. Since Antwerp generates large amounts of its basic freight, in particular iron and steel, the group's Falline operation finds the necessary business here. Finally, there is the phenomenon of MSC (Mediterranean Shipping Cy), which has made Antwerp its continental hub for northern Europe. Without listing all the services in Antwerp, in particular in the breakbulk sectors, it is necessary to emphasise the important role played in these services by large groupers and other NVOCC operators.

Antwerp is evidently an important market when it comes to serving the North Atlantic, and will doubtless remain so. However, this trade is vulnerable to the possible legal repercussions of the conflict between the TACA conference and the EU Commission, which could have a considerable impact on trade flows, for Antwerp and for other ports.

B. VAN DEN BOSSCHE



## A market of 376 million people

(PHOTO GUIDO COOLENS)

*Since 1 January 1994, the North American Free Trade Agreement links Canada, the USA and Mexico into a single market of 376 million people. In a note on relations between Antwerp and North America, the Study centre for the Expansion of Antwerp (SEA) notes that all import duties on industrial and agricultural products between the three countries concerned are due to be abolished within ten years.*

### USA is No. 1

The USA is the world's largest importing and exporting country, according to WTO statistics. On the export side, US trade last year amounted to 583.9 billion dollars, representing 11.6% of the world total. This puts it well ahead of its nearest rivals, namely Germany (506.4 billion or 10.1%) and Japan (443 billion or 8.8%). On the import side the gap is even greater, with the US at 770.8 billion dollars accounting for 15% of the world total, head and shoulders above the rest and way ahead of Germany (441.7 billion or 8.6%) and Japan (335.9 billion or 6.5%). It follows, however, that the US is running a large balance of trade deficit, while Germany and Japan are still comfortably in the black.

In economic terms, the European Union and the USA are strongly depen-

dent on each other. The EU accounts for a good 50% of all direct foreign investment in the US, while US investments in the EU represent 40% of all direct American investment abroad. In 1994, 17.6% of EU exports (Ecu 95 billion) found their way to the USA, and 17.3% of EU imports (Ecu 93 billion) came from that country.

### Canada wants out of US shadow

Canada ranks eighth in the world for exports, with USD 192.1 billion and a share of 3.8%, and ninth for imports, with 171.8 billion and 3.4%. The Belgium-Luxembourg Economic Union (BLEU) comes close behind Canada in both cases, occupying tenth place for exports and imports, with USD 165.9 billion (3.3%) and 152.5 billion (3%).

The Canadian government reoriented its trade policy in February 1995, with the aim of boosting its exports to the growth markets of Asia and Latin America, reports the SEA. As regards western Europe, the new policy puts the emphasis on investments, strategic alliances and technological cooperation. At present some 80% of Canadian exports go to the US, and two-thirds of imports come from that country. Canada now aims to become more economically independent of its big southern neighbour.

Things are stirring between the two countries when it comes to shipping trade. At the beginning of this year, an idea was put forward for privatising the management of the Canadian part of the St. Lawrence seaway. However, the American government is said to oppose the project.



The BLEU traditionally has a trading deficit with Canada, its 23rd-largest export destination and 8th-largest source of imports.

The BLEU exports to Canada mainly comprise natural and synthetic gems, pharmaceutical products, photographic equipment, sheet steel, organic chemicals and processing equipment. These exports amounted to BEF 18.9 billion 1994.

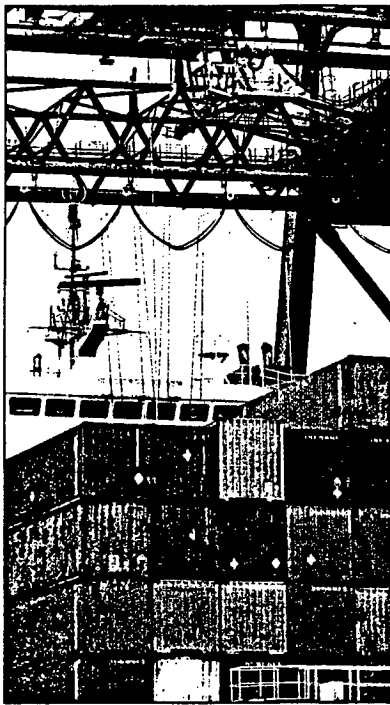
BLEU imports from Canada — BEF 27.7 billion in 1994 — were headed by raw materials: wood pulp, timber, zinc ore, metals (copper and iron) and wheat. But in addition to this traditional slate of exports, Canada is enjoying more and more success with telecommunications equipment and railway rolling stock.

Trading relations between BLEU and Canada are naturally reflected in the Antwerp shipping figures, although the volume has been somewhat irregular over the period 1980 to 1992 (the last year for which precise statistics are available).

Shipping imports from Canada fell in Antwerp from 3.66 to 2.78 million tonnes between 1980 and 1992. The figure for 1992 represents a steep rise compared to 1990, when 2.15 million tonnes of Canadian goods were unloaded on the Antwerp quays. The decrease over the period as a whole is due to the large drop in transit goods, from 2.55 million tonnes in 1980 to 1.12 million tonnes in 1992. BLEU imports (+ entrepot) on the other hand expanded from 1.10 to 1.66 million tonnes.

Canadian goods unloaded in 1992 mainly comprised ores and metal residues (1.66 million tonnes), agricultural products (325,000 t), chemicals (292,000 t), foodstuffs and animal fodder (244,000 t) and "machinery, vehicles and miscellaneous manufactured goods" (135,000 t).

Shipping exports to Canada amounted to 735,000 t in 1992, compared with 486,000 t in 1980, but in 1985 some 1.37 million t was being shipped from Antwerp to Canada, nearly twice the 1992 level. The main components of this outgoing trade in 1992 were metal industry products (244,000 t), machinery, vehicles and miscellaneous manufactured goods (104,000 t) and chemicals (104,000 t).



(PHOTO GUIDO COXLENS)

### Canada

• • • • •

- 9.6 million km<sup>2</sup>, divided into 12 provinces, each with a significant degree of independence.
- population 28.8 million, including 10 million in Ontario and 7 million in Quebec.
- population density: 3 inhabitants per km<sup>2</sup>, but with a concentration of population in a strip along the border with the USA.
- G7 member.
- GDP: USD 595 billion (1995).
- average income per head: approx. USD 20,660.
- exports account for nearly one third of GDP and 25% of employment.

### United States

• • • • •

- 9.4 million km<sup>2</sup>.
- GDP: USD 6,740 billion in 1994.
- 257.6 million inhabitants, population density 27.4 inhabitants per km<sup>2</sup>.
- average income per head: USD 26,164.

In 1994, the BLEU export package to the US represented BEF 229.7 billion (up 16% on 1993), with diamonds being the largest category, accounting for 57.7 billion or 25.9% of the total. Other important categories were electrical machines and equipment (BEF 39.7 billion or 17.3%), transport equipment (BEF 37 billion or 16.1%), chemicals (BEF 31.9 billion or 13.9%) and metal products (BEF 18.6 billion or 8.1%).

The BLEU package of imports from the US in that same year amounted to BEF 221.5 billion (up 7% on the previous year). Electrical machines and equipment accounted for BEF 58 billion (26.2% of the total), followed by chemicals (BEF 34.2 billion or 15.5%), gems and precious metals (BEF 23.9 billion or 10.8%) and transport equipment (BEF 23.3 billion or 10.6%).

The volume of imports from the US via Antwerp was 5.01 million tonnes in 1992, significantly lower than in 1980, when 8.82 million t of American freight landed on Antwerp's quays. Once again, the main cause is the sharp drop in the volume of transit goods: from 4.30 million t in 1980 to 1.32 million t in 1992. However, BLEU imports (including entrepot trade) also decreased, from 4.52 million t in 1980 to 3.74 million t in 1992.

These imports mainly comprised solid fuels (2.54 million t), chemicals (679,000 t), machinery, vehicles and miscellaneous manufactured goods (420,000 t), fertilisers (375,000 t), foodstuffs and animal fodder (285,000 t), agricultural products and livestock (266,000 t), together with oil and petroleum products (258,000 t).

Exports to the US via Antwerp on the other hand performed much better, growing from 3.04 to 5.54 million t between 1980 and 1992. The increase was significant both for BLEU imports (from 966,000 t to 2.31 million t) and for transit goods (from 2.01 to 3.23 million t). This incoming trade was made up mainly of metal industry products (1.86 million t), oil and petroleum products (1.53 million t), machinery, vehicles and miscellaneous manufactured goods (846,000 t), chemicals (783,000 t), foodstuffs and animal fodder (233,000 t) and fertilisers (184,000 t).

## Montreal

.....

The SEA gives the following brief description of Montreal:

"The port of Montreal with its 25 km of quays is located some 1,600 km from the Atlantic Ocean, at the beginning of the St. Lawrence Seaway. In terms of container freight, the only ports to compete with it on the eastern seaboard of North America are New York and Baltimore. The five container terminals in the port of Montreal handle over 560,000 containers annually — more than half the total container volume of all Canadian ports put together. The port is served by more than 40 shipping lines, linking it with more than 200 other ports all over the world. In comparison with New York, Philadelphia and Baltimore, Montreal offers the shortest sailing time to Antwerp."

"In 1995 the port of Montreal handled a total freight volume of 19.2 million tonnes (4.3% less than in 1994), including 7.1 million tonnes of general cargo in containers (up 1% on the previous year). The port management expects the volume in 1996 to be similar, but with a rise in the proportion of containerised freight."

"The port is connected to the Canadian National and Canadian Pacific rail networks — run by the country's two largest railway companies, whose headquarters are situated in Montreal — providing fast links with the main North American markets. From the port, loads can reach Detroit in 25 hours and Chicago in 30 hours by rail. Connections to the American railway network enable goods to be transported continent-wide, as far as Mexico."

## Illinois/Port of Chicago

.....

The state of Illinois lies at the centre of the American 'interstate highway system', where three coast-to-coast interstates meet, writes the SEA. The state's own road network totals 222,703 km. Illinois also has 1,770 km of waterway navigable throughout the year. From the Port of Chicago, shippers are able to send goods to the Gulf of Mexico via the Illinois Waterway and the Mississippi, and to the Atlantic via the St. Lawrence Seaway.

The Port of Chicago offers shippers 70 terminals along the Illinois Waterway. Ocean and lake vessels can be handled at 25 of these terminals, and canal barges at the others.

Chicago is the port with the largest amount of rail access in the country, while the second-largest is farther south within the same state, at East St. Louis. A 15-year (extendible) agreement was recently signed by Canadian National Railways and Illinois Central Railroad, for construction and management of an intermodal terminal in Harvey, Illinois. This is in addition to the facilities already operated by Illinois Central in the Meyers International Terminal to the south of Chicago. The volume of intermodal freight between Chicago and the east of Canada rose by 15% in 1995 compared with 1994. The new initiative will create an intermodal corridor between Canada and the Midwest. It has been made possible by the opening of the St. Clair tunnel in April 1995, giving Canadian National the only direct link between central Canada and the Midwest.

Chicago's O'Hare International Airport was the busiest in the world in 1995, with some 900,000 flights per year. With 1.2 million tonnes of freight it ranked ninth in the world among cargo airports.

## New York/New Jersey

.....

The port of New York/New Jersey is the busiest on the eastern seaboard of the USA and Canada, with more than 4,000 ships calling each year. In 1994 the port handled 47.7 million tonnes of freight, 15% more than in the previous year. In 1995 the volume amounted to 47.3 million tonnes, 40.4 million t incoming and 6.9 million t outgoing, with a total of 4,537 ships calling at the port. The container volume totalled 2.6 million TEU (up 11% on the previous year).

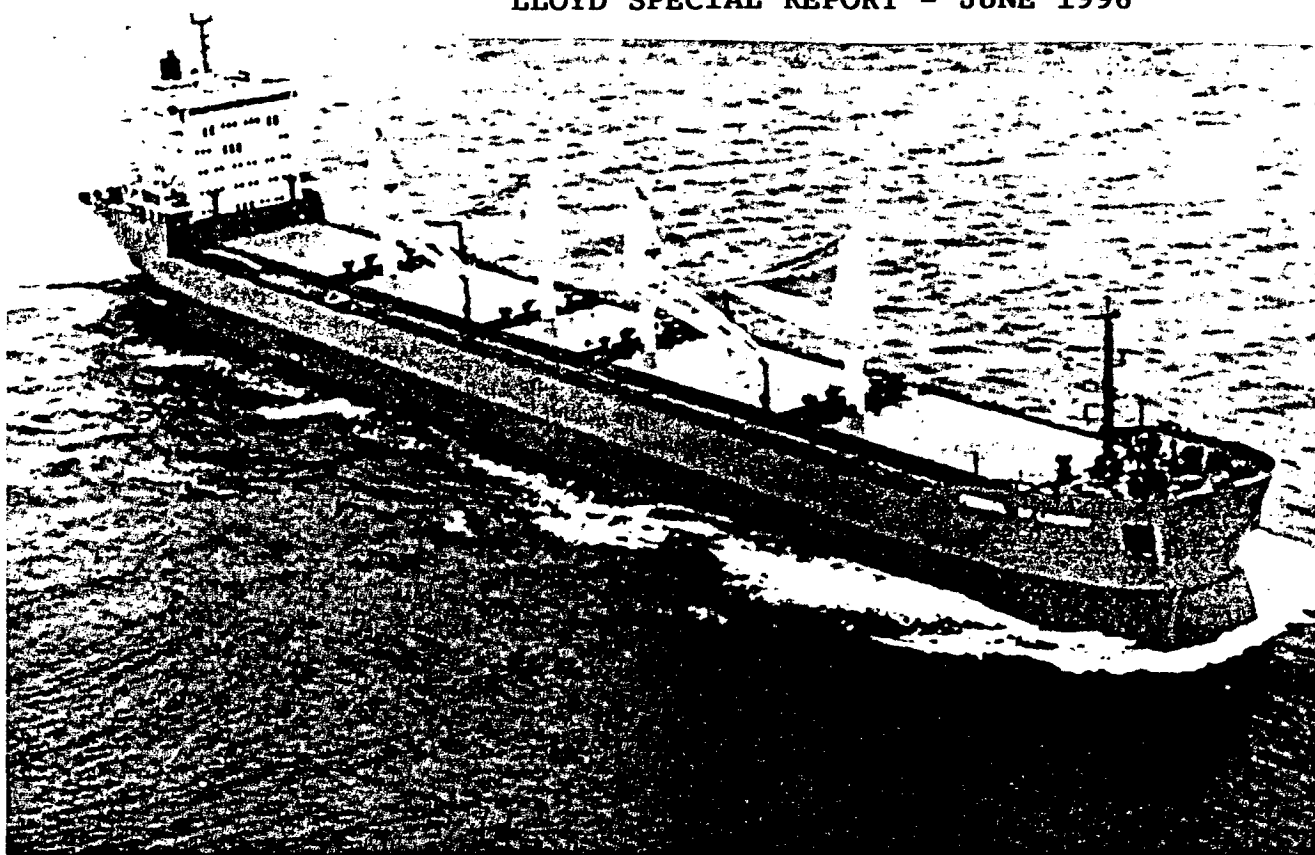
The port is continually adapting to keep up with the latest technology. One of the most recent developments is the introduction of Electronic Delivery Order (EDO), enabling loads to be shipped via the New York/New Jersey terminals more efficiently and with less paperwork.

The Port Authority additionally manages a whole 'interstate transportation' network of bridges, tunnels etc., together with airport terminals, including the major JFK International airport. The port also has good rail connections, with double-stack trains carrying containers from the port to the Midwest and Canada. In 1994, 125,000 TEU was carried inland by the Express Rail Service which connects the port with the continental network. Ways of making the port less dependent on road transport are being studied.

New York JFK airport came fifth in the world ranking of cargo airports, with 1.6 million tonnes in 1995.

# Falline: 37 years of experience in shipping freight between Antwerp and Montreal/Great Lakes

LLOYD SPECIAL REPORT - JUNE 1996



The new "Federal St-Laurent" laker recently built at Shanghai.

*The Canadian Falline shipping company has been providing regular services between the port of Antwerp on one side of the Atlantic and Montreal and the Great Lakes region on the other for 37 years now. Falline is a fully-owned subsidiary of the Canadian shipping company Federal Atlantic Lakes Lines, which in turn belongs to the Fednav group. Over this period, Falline has built up considerable experience which it has put to good use in the building of successive generations of "lakers" specially designed to make the maximum use of the St. Lawrence Seaway. The company is now preparing to introduce yet another generation of lakers on this route.*

Falline has followed a policy of offering the best possible service to its customers. Finally, the competition is nowadays very much present, serving both Montreal and the Great Lakes. Falline's great strength has always been to offer the technical and commercial solutions demanded by the customer, and to do so reliably.

## **Antwerp as the base**

The name Falline is inevitably mentioned in any discussion of trade between Europe and the Great Lakes, since the company is one of the main specialists in this area. In fact there is sometimes even talk of a quasi-monopoly — a suggestion vigorously denied by the management, in particular Dennis A. Pfeffer, Liner Manager

European Services with Fednav (Belgium). And rightly so. If Falline was the only operator at certain moments, it was for the good reason that others had abandoned this particularly difficult market. Furthermore, the fact of occupying a position of strength has never been accompanied by pressure to drive up freight rates. Throughout its career,

Falline offers a mixed conventional/breakbulk/heavy lift service. It also takes containers, although this type of freight plays only a minor role, and then only westbound. From the Great Lakes and the St. Lawrence, Fednav carries grain, raw materials (ores, potash, mineral salts and zinc concentrate) and occasionally also general

cargo, to destinations in Europe — mostly to Antwerp but also to the Mediterranean. After being unloaded, the units closest to Antwerp are regrouped here to provide the Falline service for eight months of the year, i.e. during the Great Lakes season. The first departure is generally around 20 March, in time to arrive for the opening of the St. Lawrence. The last sailing of the year is at the beginning of November, so that the ship can unload in the Great Lakes and exit from the system before it is closed by ice.

The service covers various ports in northern Europe: Antwerp (three departures per month), Bremen, Ghent, Bilbao, Dunkirk and Avilez. The policy is to concentrate on one port, namely Antwerp, but if calling at another port such as Bremen the ship is repositioned at Antwerp to make up its load. Antwerp is therefore the base port. Here, the ships are served at three terminals: two operated by Hesenatie, where iron and steel are loaded (for Thyssen, Daval and Solac), and one operated by Noordnatie, where other cargoes are handled.

The volume of freight loaded annually in Antwerp is more than 500,000

tonnes. Of this, 90% is made up of iron and steel, the remaining 10% being conventional loads, heavy lifts and containers.

The cargoes are destined for numerous ports, in different rotations. These include Montreal, Hamilton, Cleveland, Toledo, Detroit, Milwaukee, Chicago, Windsor. The maximum number of ports served per rotation is four.

### ***New generation of lakers***

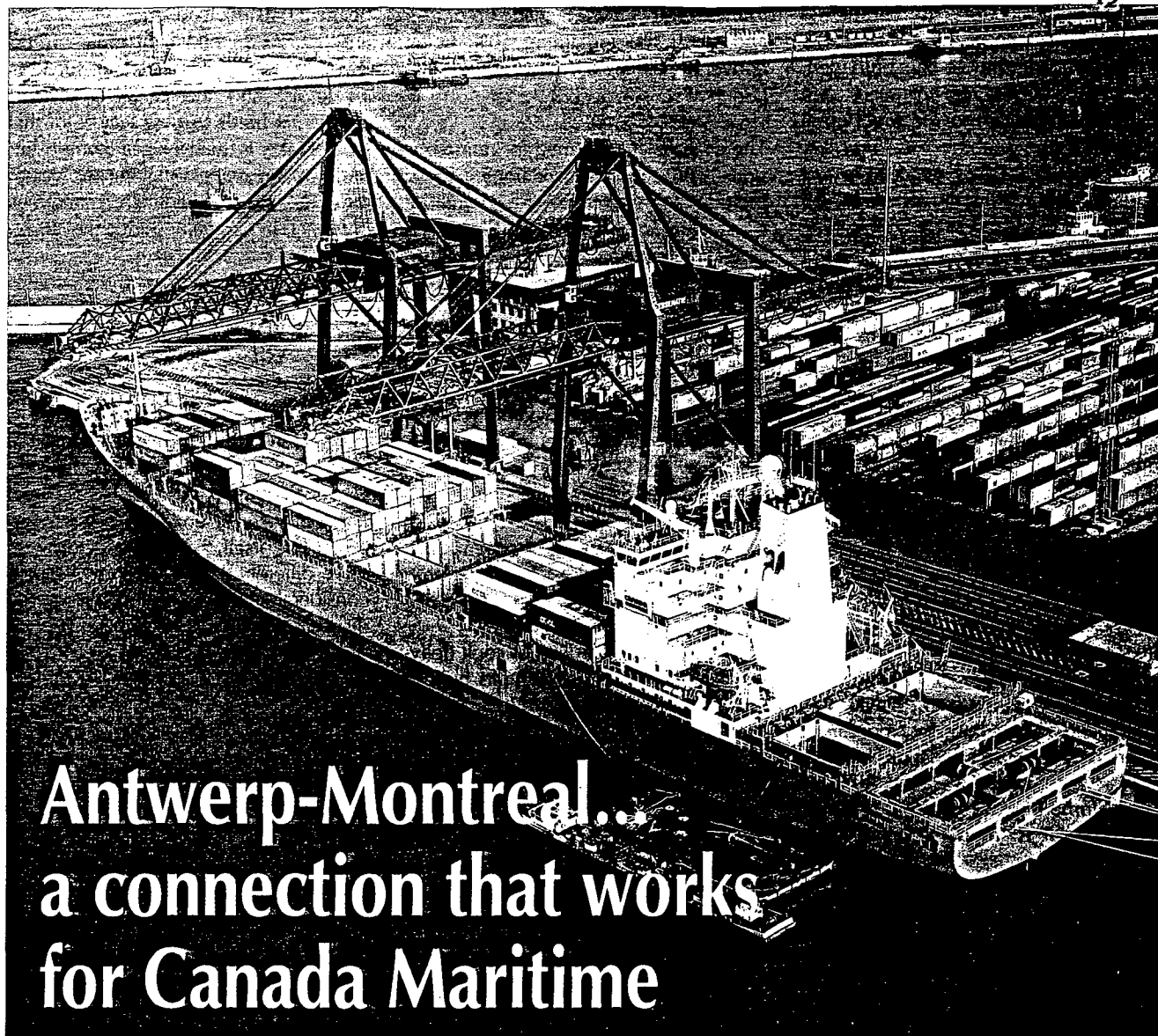
Fednav operates a permanent fleet of eight lakers of 25,000 dwt and a draft of 26', the maximum specifications permitted in the St. Lawrence Seaway. A good number of these units were built in Belgium. Fednav has sold the ships to various interests and taken them back on long charter; older units have been sold off entirely.

On 3 April last year Fednav took delivery of the first of six new units built in China by the Jiangnan yard in Shanghai. The "Federal St-Laurent" represents a new generation of laker, with dimensions calculated to carry the maximum volume of freight on the seaway. The main specifications are: LOA 200 m,

beam 23.50 m, load draft 34,167 dwt and 19.732 m and light draft 21,386 dwt and 7.92 m. The cruising speed is 14 knots, and the cargo is divided among six holds. A new feature of this type of laker is the deck gear comprising three 30 tm cranes, making the vessel more flexible for handling certain types of freight, in particular during the closed season for the Great Lakes. The ships fly the Liberian flag and carry Indian crews. The second unit, the "Federal Calumet" is due to enter service in June this year, to be followed by the "Federal Saguenay" at the beginning of September and the "Federal Rhine" in December. The "Federal Maas" and the "Federal Schelde" will be handed over in March and June 1997 respectively. Some of the new units will be operated by Falline itself, while the others will serve different markets. This will put a considerable number of lakers at the disposal of Fednav, giving it great operational flexibility.

Despite the pressure on freight tariffs in the present depressed state of the market, Falline expects to turn in a good performance once more this year.

BVDB



## Antwerp-Montreal... a connection that works for Canada Maritime

(PHOTO GUIDO COOLENS)

LLOYD SPECIAL REPORT - JUNE 1996

*Nowadays, performance counts more than traditional ties when it comes to a carrier deciding which ports belong in its rotation. Happily, Canada Maritime and the Port of Antwerp have been able to put the two criteria together, drawing on their historical links to forge an operational relationship that works well within Canmar's Montreal-based niche strategy.*

Canada Maritime is part of CP Ships, the shipping division of Canadian Pacific. Canadian Pacific and CP Ships share a long history in the Port of Antwerp dating back to 1909, one that is being carried on by Canada Maritime's choice of Antwerp as its main North European port of call.

In fact, Antwerp is the only European port which Canmar's ships visit twice each week instead of once. Canada Maritime operates in the North Europe-

North America trade with its Northern Service over three separate routes. Two of those routes feature a call at Antwerp's Hessenatie Terminal.

One of Canada Maritime's primary strategic objectives is to develop the Port of Montreal as the most efficient intermodal gateway in North America. What does this have to do with the Port of Antwerp half a world away from Montreal? "That's easy to answer," said Ray Miles, CEO of Canada Maritime.

"We would not be able to achieve this important objective without having correspondingly effective relationships in Europe.

The North Atlantic is a two-way trade. It wouldn't make sense to devote our energies to developing an efficient intermodal operation in Montreal, only to have those advantages cancelled out on the other side of the Atlantic. The Port of Antwerp and Hessenatie have shown they are will-

ing to work hard to meet our productivity requirements, giving us the competitive edge we need to maintain our leading position in the North Atlantic," Miles added.

As Canada Maritime's main North European port of call, Antwerp serves as the North American connection for many of Canmar's Benelux, French and even German customers thanks to the port's efficient intermodal network providing rail, barge and truck connections to one of Europe's most vital industrial regions. In 1991 Canmar moved 46,000 TEU through Antwerp.

Another important part of the Canmar-Antwerp equation is the close working relationship shared by Canmar and its exclusive agent, Aseco. Some of the dedicated Aseco staff looking after Canmar's business in the region can boast ties with Canadian Pacific going back a generation or two before Canmar was founded in 1984. "Aseco knows our business inside and out," Miles said.

Earlier this year Canada Maritime demonstrated its close ties to the Port of Antwerp by selecting Hessenatie

Terminal as the location for the christening of its first-ever newbuilding, the 2,200 TEU "Canmar Fortune". Not only was "Canmar Fortune" the first ship ever built by Canada Maritime, it was the first ship specifically commissioned for the North Atlantic trade in more than a decade. A sister ship, newbuilding "Canmar Courage", entered service a few weeks after "Canmar Fortune"'s official introduction on 30th January.

The two new container ships serve as symbols of the success of Canmar's carefully-orchestrated niche strategy.

"There are significant operational economies of scale to be achieved by focusing on a single North American gateway," Miles explained.

Taking advantage of these economies of scale has helped Canada Maritime earn a satisfactory return and operate profitably for four consecutive years.

This in turn has allowed Canada Maritime to invest in its business in very notable ways, most obviously, "Canmar Fortune" and "Canmar Courage".

"These are not ordinary ships," Miles pointed out. "They were designed specifically for year-round service through the Port of Montreal," he said. "This means investing more than one would in an ordinary container ship. Special features such as ice strengthening and winterising are costly."

So, too, were Canmar's recent comprehensive computer systems upgrade and equipment renewal, including the addition of a brand new fleet of refrigerated boxes and the purchase of two 1,800 TEU container ships from Mitsui O.S.K. early this year.

Having recently completed a three year CAD 350 million investment program, Canada Maritime has achieved many of its goals: notably, to significantly reduce its operating costs, and to serve its customers with a fully-owned fleet. But there's no opportunity to sit back and rest, Miles suggested.

"This year and those to follow will bring still more competition between carriers and between ports. Our job is to make sure we stay a few steps ahead. Thankfully, the Port of Antwerp recognises this," he said.

**LLOYD SPECIAL REPORT - JUNE 1996**

## St-Laurent: les professionnels s'interrogent...

Depuis le 1er juin dernier, un nouveau régime caractérise le trafic maritime sur le St-Laurent. En effet, l'organisation des Coast Guards du Canada impose désormais une charge de 15 cents par tonne de fret transporté. Cette "imposition" s'inscrit dans le cadre de la politique du gouvernement fédéral qui, pour réduire ses déficits budgétaires, s'est engagé dans une politique de rationalisation et de réduction des coûts. C'est d'ailleurs dans la même optique qu'il est procédé à une restructuration fondamentale de l'organisation des ports du pays, sujet sur lequel nous reviendrons.

Le gouvernement ayant constaté que le poste des Coast Guards lui coûtait beaucoup d'argent, a décidé, malgré une forte opposition, de faire payer ses services par les bénéficiaires, à savoir les armements. Ledit gouvernement réclame en fait quelque 160 mio. de CAD sur une période de 4 ans.

Après bien des tergiversations, l'industrie du shipping a accepté cette décision, mais du bout des lèvres. Si les professionnels comprennent qu'un tel service mérite rétribution, ils condamnent néanmoins la méthode utilisée. Les objections sont nombreuses, ainsi que cela nous a été confirmé lors d'une rencontre avec des représentants des divers milieux maritimes à Montréal, première étape d'une mission d'une semaine organisée par le secrétariat à

la mise en valeur du Saint-Laurent (organisme dépendant du gouvernement du Québec) pour la presse spécialisée.

Le premier reproche a trait à la désinvolture avec laquelle les autorités dites compétentes ont traité ce problème, ignorant superbement les premiers intéressés, à savoir les représentants de l'industrie du shipping, donc les utilisateurs du St-Laurent. Seconde anomalie: alors qu'il eût été logique d'appliquer un tarif identique pour toutes les zones maritimes du Canada, la tarification est en fonction de trois zones distinctes, ce qui implique des charges différentes. Pour la zone de la côte est (Halifax), le tarif est de 17,5 cents la tonne. Pour la zone du St-Laurent, il s'agit de 15 cents la tonne. Quant à la zone de la côte ouest, un autre régime a été élaboré qui porte notamment sur un tarif forfaitaire.

De prime abord, on considère dans les milieux d'armements fréquentant le St-Laurent que le montant de 15 cents ne constitue pas un obstacle insurmontable. Il devrait être possible d'en répercuter une partie sur la marchandise. Par contre, ces mêmes milieux estiment que si une char-

ge se justifie pour rémunérer les services des Coast Guards, il eût été préalablement nécessaire de créer un comité d'utilisateurs qui aurait eu pour mission de déterminer dans quelle mesure il faut restructurer ces services et surtout procéder à des rationalisations en vue d'en réduire les coûts.

La charge est minime, certes. Toutefois, certains se demandent dans quelle mesure elle ne risque pas d'avoir un impact sur la concurrence des ports du St-Laurent vis-à-vis de la concurrence de ports américains de la côte Est, du moins pour certains trafics... d'autant que le système en question est assez nébuleux. Ainsi, on ne sait toujours pas qui va percevoir cette charge et comment.

Mais, il y a plus. Le gouvernement fédéral a l'intention d'imposer en 1997 une autre charge pour couvrir les frais des services des brise-glaces qui doivent intervenir pendant les longs mois d'hiver. Et l'on ne sait pas encore ce que réservent les nouvelles dispositions qui interviendront dans le cadre de la restructuration des ports et de leur gestion. On peut donc comprendre que dans les milieux professionnels du shipping canadien on s'interroge sur la manière dont les autorités vont concevoir la nouvelle politique maritime du pays, qui sera essentiellement dominée par un désengagement quasi total sur le plan financier.

BVDB

Illusion ou perspective plausible?

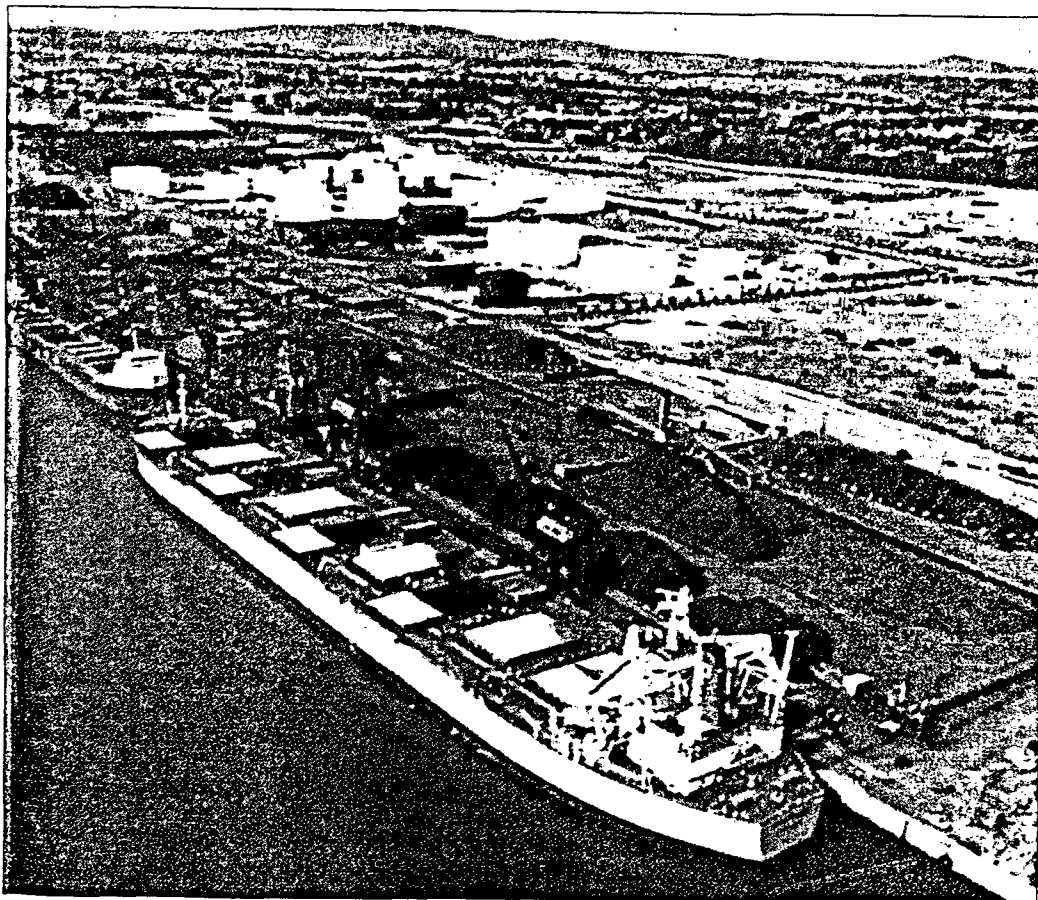
## Québec vise les PC de 4.000 TEU et plus

"Nous avons un projet qui consiste à réaliser un terminal à containers pour PC de 4.000 TEU et plus, qui ne peuvent et ne pourront remonter le St-Laurent jusqu'à Montréal. Nous sommes convaincus que ces grands navires viendront à Québec et il faut nous préparer si nous voulons que la containerisation se poursuive sur le St-Laurent". C'est ce qu'a déclaré Ross Gaudreault, président-directeur général du port de Québec alors qu'il recevait les membres de la visite organisée par le secrétariat à la mise en valeur du St-Laurent, pour la presse spécialisée.

Au cours d'une visite du port, la direction a effectivement montré l'emplacement sur lequel seront réalisés des projets d'extension. A l'extrémité de l'actuel terminal à pondéreux, un quai sera réalisé, d'une longueur de 3.000 pieds, pour une profondeur d'eau de 18 m à marée basse, ce qui ira de pair avec la création d'un arrière-terrain de quelque 40 ha. Selon notre interlocuteur, le gouvernement a donné le feu vert pour une telle réalisation, qui ne pose aucun problème sur le plan de l'environnement. Ceci dit, aucune date n'est prévue pour le démarrage des travaux. On attend que des clients utilisateurs potentiels se manifestent. De même, le projet du terminal à containers ne représente qu'une option. D'autres réalisations pourraient intervenir plus particulièrement dans le secteur des vracs.

### Une faiblesse: les diverses

Québec a toujours été jusqu'ici un port vracier. L'année dernière, son trafic global a atteint 17,75 mio de t (contre 10,02 mio de t l'année précédente), dont 654 mio de t de vracs solides, 10,91 mio de t de vracs liquides, les diverses n'ayant représenté que 290.000 t. Le record dans ce dernier secteur fut



Le terminal vracier au port de Québec

Jeudi, 6 juin 1996



réalisé en 1992 avec 650.000 t. Ce trafic de diverses est constitué de papier/pâte à papier, de lait en poudre, de granit et d'amiante. L'intérêt pour le container est suscité par les évolutions qui se manifestent dans ce secteur du liner, marqué par l'apparition de PC de 4.000 à 6.000 TEU, mais aussi par d'autres facteurs qui découlent de la nouvelle politique maritime qu'entend pratiquer le gouvernement fédéral. Ce n'est pas la pre-

mière fois que Québec manifeste des intentions dans ce domaine des containers. Rappelons qu'il fut question, il y a quelques années du transfert de Montréal à Québec du service de Cast 83 alors assuré par une flotte de conbulkers de 75.000 t.dw représentant une capacité unitaire de 1.500 TEU.

A ce sujet, Ross Gaudreault nous a signalé que son administration avait été effectivement approchée par la direction de cet armement dans le cadre d'un projet qui consistait à utiliser le port de Zeebrugge en Europe, au lieu d'Anvers, et Québec au Canada au lieu de Montréal, vu qu'une nouvelle flotte de conbulkers devait intervenir, d'une capacité de l'ordre de 140.000 t.dw, soit une capacité containers de 2.800 TEU. Il semblerait que les auteurs dudit projet se soient trompés dans leurs calculs, car lorsque le prix des navires en question fut connu, ce projet a été définitivement classé. Seul le port de Zeebrugge a bénéficié de l'opération qui aujourd'hui, est exploitée avec une flotte de quatre PC classiques de 1.700 TEU, de type intégralement cellulaire.

La direction du port de Québec s'est d'ailleurs rendue à Zeebrugge afin d'y étudier le projet de nouveau terminal, l'objectif étant de réaliser une installation similaire sur les bords du St-Laurent.

### Certains atouts

Aujourd'hui, la direction de ce port canadien relance cette idée. "Nous ne voulons pas concurrencer Montréal, mais si l'on veut garder le trafic des containers sur le St-Laurent, il faut réagir", dit Ross Gaudreault. Et notre interlocuteur de faire valoir certains arguments.

Québec a une meilleure accessibilité en ce sens qu'il peut réceptionner des unités allant jusqu'à 150.000 t.dw., Montréal étant limité à 11 m de tirant d'eau, Halifax à 14 m (et ce port n'a pas de position de marché), Boston à 12,20 m et New York à 13 m. Par ailleurs, il s'agit de la distance la plus courte au départ de l'Europe. Enfin, ce port est relié au réseau autoroutier qui dessert le Midwest, et les deux compagnies ferroviaires CP et CN y sont présentes. La distance entre Québec et Montréal est, rappelons-le, de 230 km par la route ou 12 h de navigation. Signalons également que Québec a désormais une main-d'oeuvre qui dépend d'une organisation syndicale locale et non plus conjointe avec celle de Montréal et que des négociations sont en cours, qui visent à instaurer un concept de haute productivité impliquant une flexibilité maximale en ce qui concerne les méthodes et conditions de travail. Le régime de la sécurité totale de l'emploi a été banni. A noter que Montréal s'est lancé sur la même voie.

### D'autres critères

Il semblerait que d'autres critères pourraient éventuellement être pris en considération, dans la foulée de la politique fédérale qui vise à obtenir une récupération maximale des coûts. Il y a d'abord cette nouvelle charge de 15 cents la tonne se rapportant aux coûts des aides à la navigation fournie par les Coast Guards. Il y a la perspective

prochaine de nouvelles charges pour le financement des services assurés par les brise-glaces et des coûts de dragage. Québec étant plus près de la mer, la première charge sera légèrement moins importante par rapport à Montréal, et ce port n'a pas besoin de l'intervention de brise-glaces. Par contre, des dragages sont nécessaires dans la passe appelée "traverse Nord", soit 1,5 mio de CAD par an, travaux qui servent également à Montréal et aux autres ports qui se trouvent le long du parcours (Sorel, Becancour, Trois Rivières, etc). Il faudrait donc partager cette addition. Toutefois, les dragages entre Québec et Montréal représentent une dépense de 3,5 mio CAD/an.

Et n'oublions pas les coûts du pilotage jusqu'à Montréal. En ce qui concerne les coûts logistiques terrestres supplémentaires par rapport à une desserte du Midwest par rapport à Montréal, la direction du port de Québec considère qu'il s'agit là d'un aspect marginal.

### Une question de réalisme?

Peut-on imaginer des PC de 4.000 TEU et plus remontant le St-Laurent jusqu'à Québec, même dans le cadre d'une éventuelle suppression de l'escale de Halifax? En tant qu'observateurs, nous sommes assez sceptiques. Il faudrait que ces navires pratiquent la même tactique que celle des armements touchant Montréal, en ce sens qu'il ne s'agit que d'une seule escale au cours de laquelle la totalité de la cargaison est déchargée, les navires faisant le plein par la suite pour le retour. Par ailleurs on ne peut négliger le fait que des armements engagés dans ce trafic, à savoir OOCL et Canmar, alignent une nouvelle génération de PC qui représentent la capacité maximale admise jusqu'à Montréal, qui a une position de marché. Quant au rail, tant CP que CN pratiquent des prix plus élevés de et vers Québec du fait de la faiblesse de volumes dans ce dernier port.

Le secteur de l'Atlantique du Nord est beaucoup trop difficile pour que des armateurs alignent sur le St-Laurent des PC géants particulièrement coûteux, puisque devant être renforcés pour la navigation dans les glaces. A la direction du port de Québec, on reconnaît que ces considérations sont bien réelles, mais on s'empresse d'ajouter qu'il s'agit d'un projet à long terme, qu'on étudie l'évolution en cours et qu'il n'y pas encore de contacts précis avec des clients armateurs. Côté secteur privé portuaire local, on fait également preuve de scepticisme quant à l'inscription de Québec dans les trafics containerisés. Ce secteur considère que Québec est avant tout un port vraquier et que c'est dans ce secteur que les développements doivent se manifester, car porteurs à court terme.

BVDB

## La compétitivité des ports du St-Laurent étant menacée **Le Québec s'oppose à la "récupération des coûts"**

Le Canada et ses provinces maritimes, notamment le Québec, vivent à l'heure de la nouvelle politique budgétaire du gouvernement fédéral, dont un des éléments-clé est la récupération des coûts et des services publics ou gouvernementaux. Cette politique a déjà un impact sur les activités de transport maritime, qui risque d'aller grandissant et pourrait compromettre la situation de certains ports. Au Québec, cette situation fait l'objet de maints commentaires généralement négatifs, tant de la part des diverses autorités portuaires que des armements et autres entreprises de manutention et de transport. Le débat s'élève maintenant au niveau politique...avec une toile de fond légèrement communautaire...

Pour résorber son énorme déficit budgétaire, le gouvernement fédéral, ainsi qu'évoqué précédemment, a décidé de répercuter sur les bénéficiaires une partie des coûts publics. Dans le secteur du transport maritime, cela se traduit depuis le 1er juin par une charge de 14/15 cents par tonne pour les services d'assistance à la navigation que fournit la Garde Côtière canadienne. La récupération portera sur 20 mio de CAD au niveau national, soit 5 mio de CAD pour le secteur St-Laurent/Grands Lacs. Ce montant devrait passer à 40 mio de CAD en 1997 et 98, pour finalement atteindre 60 mio, soit 12 mio de CAD pour le secteur opérationnel précité.

A cela devrait s'ajouter une charge pour les services des brise-glaces, soit 80 mio de CAD/an (à majorité pour le St-Laurent/Grands Lacs) et une autre charge pour les dragages. Ainsi que nous aurons l'occasion de l'évoquer au cours des prochains articles, le secteur privé est opposé à cette politique, car elle relève de décisions unilatérales et ne tient pas compte d'une multitude de critères, notamment des aspects concurrentiels. En effet, l'impact peut avoir de lourdes conséquences, dans la mesure où des ports du St-Laurent deviendraient moins compétitifs vis-à-vis des ports US de la côte Est, et verraient des trafics passer du maritime au rail, voire à la route.

### **Le point de vue officiel québécois**

Lors du débat qui a eu lieu mercredi matin à l'assemblée nationale du Québec, le ministre des transports Brassard a été longuement interpellé à ce sujet. Ce dernier a tenu à préciser que son gouvernement était opposé à cette politique fédérale. "Nous avons mis en place une véritable coalition de tous les intervenants maritimes ou intéressés à la navigation sur le St-Laurent, à savoir armateurs, pilotes, industries, villes portuaires, etc. Nous avons revendiqué et exigé du gouvernement fédéral qu'il suspende cette tarification jusqu'à ce que l'on ait évalué correctement les impacts de cette tarification sur le caractère concurrentiel du trafic maritime sur le St-Laurent et les Grands Lacs", a-t-il dit, en ajoutant que ledit gouvernement fédéral n'avait pas donné suite à cette revendication et imposé un tarif dès le 1er juin.

Vendredi 7 juin 1996

Néanmoins, selon le ministre, les augmentations prévues par la suite sont postposées, jusqu'à ce qu'une étude d'évaluation de l'impact ait été réalisée. Ottawa a donné l'assurance qu'il n'imposerait pas de nouveaux tarifs, plus particulièrement en ce qui concerne le déglacage, tant que les résultats de cette étude ne seront pas connus. En d'autres mots, les autorités québécoises entendent mettre un frein à un processus dangereux, car une fois que l'on impose des charges, on ignore jusqu'où cela pourrait aller. Le plafond des 60 mio de CAD pourrait être largement dépassé.

Par ailleurs, le ministre Brassard a obtenu de son collègue fédéral que les fonctionnaires, de part et autres, veilleraient à ce que tout se déroule en pleine transparence, de manière que l'on connaisse exactement les coûts du désengagement de l'Etat fédéral et l'état des infrastructures le long du St-Laurent. "Nous exigeons que ce désengagement se fasse en tenant compte de la qualité des infrastructures et que si des restaurations ou des investissements doivent intervenir, que ce soit le gouvernement fédéral qui les assume avant que des municipalités, par exemple, acquièrent ces infrastructures.", a-t-il dit.

## Une sérieuse opposition

D'un entretien que nous avons eu avec Sylvain Simard, ministre des Relations extérieures, il ressort que le gouvernement du Québec est fortement opposé à ce qui se prépare. "Le danger est bien réel de voir le St-Laurent perdre sa position concurrentielle sur le plan du transport maritime, car en augmentant les coûts, on risque d'encourager chargeurs et réceptionnaires à utiliser le rail de et vers Halifax.", nous a-t-il dit, en précisant cependant qu'il n'y

avait aucune objection à ce que les usagers interviennent dans le coût de certains services. "Toutefois, il s'agira de faire payer des frais réels et non des factures dix fois supérieures à ce que feraient des entreprises privées. C'est inacceptable.", a-t-il ajouté. Et notre interlocuteur de dire que le gouvernement du Québec allait faire des propositions alternatives, qui pourraient éventuellement s'inscrire dans la perspective de certains services de la Garde Côtière, ce en quoi il rejoint certaines idées circulant dans les milieux privés.

## Le point de vue de la Garde Côtière

Du côté de la Garde Côtière, on est pris entre deux feux. D'une part, il y a la pression du gouvernement fédéral qui réclame une réduction des budgets, d'autre part, il y a celle exercée par les usagers qui réclament une restructuration des services afin d'en diminuer les coûts.

Cette organisation fédérale est certes assez vaste, mais elle couvre de nombreuses activités: l'aide à la navigation, la gestion du trafic, le nettoyage en cas de pollution, l'information à la navigation, la gestion de la pêche et des quotas, la sécurité, c'est-à-dire une fonction de police maritime, la recherche sur le plan de la pêche et de l'océanographie et n'oublions pas les opérations de sauvetage.

Sur le plan national, le budget annuel de la Garde Côtière s'élève à 500 mio de CAD, montant que payent les contribuables. Dans ce contexte, les aides à la navigation interviennent pour 100 mio et le déglacage pour 80 mio.

La direction du QG de la GC à Québec précise pour sa part qu'il est impératif de répercuter certains coûts à la clientèle, car le budget global irait en diminuant. "Nous ne voulons pas tuer l'industrie maritime, car s'il n'y a plus de trafic, nous n'avons plus de raison d'exister", dit la direction, qui explique pourquoi il a été

décidé d'appliquer des tarifs différents pour chaque zone géographique. En ce qui concerne les aides à la navigation, les frais sont à répartir entre trois zones, soit 23% pour le secteur atlantique, 29% pour le Pacifique (où de nombreux services n'interviennent pas) et 48% pour le secteur St-Laurent/Grands Lacs où il y a une utilisation plus intensive des services. Compte tenu de ce rapport la récupération de cette première tranche de 20 mio de CAD se fait sur base de 14/15 cents la tonne pour le St-Laurent/Grands Lacs, de 17 cents pour la côte Atlantique, montant plus important car il y a moins de trafic. L'idée d'un tarif unitaire a donc été rejetée, car les communautés des zones en question ne voulaient en aucun cas subventionner les services inhérents à une autre zone.

La direction de la GC reconnaît que les secteurs privés de la zone St-Laurent/Grands Lacs se sentent pénalisés d'où leur insistance pour une approche plus rationnelle.

Ceci étant, cette organisation va s'employer à réduire ses coûts, en utilisant moins de navires, moins de personnel, en réduisant certains services en hiver, ceci tout en veillant à ne pas compromettre la sécurité.

Le gouvernement fédéral a donc décidé de financer une étude d'évaluation, effectuée par des consultants et des spécialistes neutres, dont les résultats devaient être connus avant la fin de l'année. Mais, la direction de la GC ne cache pas que la pression des usagers est très forte et partant, qu'il n'est pas possible que certains services soient assurés par des entreprises privées...Ce qui est certain, c'est que nous ne sommes pas à vendre.", dit la direction québécoise des GC.

Un manutentionnaire que nous avons rencontré à Montréal, qui gère le terminal céréalier du groupe Bunge, installation qui traita l'année dernière un trafic de 1,9 mio de t de céréales, considère pour sa part qu'une charge de 14 cents à la tonne va faire très mal. Ainsi, le coût du passage dans ses installations d'une tonne de céréales revient à 4 cents/jour pour le stockage et 3,80 CAD la tonne pour les manutentions (réception et rechargement), soit 3,84 CAD, ce qui est déjà 20% plus cher qu'un transit via le golfe US. Il y a donc risque de perdre du trafic en faveur du Mississippi. "Tout peut dépendre des prix du fret sur ce fleuve.", nous a-t-il dit.

<sup>1</sup> Le secteur du St-Laurent et des Laurentines est une des cinq zones administratives que couvre l'organisation, ce qui signifie un théâtre opérationnel allant de l'Ontario jusqu'à l'Arctique au Nord du Québec. Tout cela implique l'intervention d'un bon équipement (navires et hélicoptères) et surtout de gens hautement qualifiés.

BVDB

## **Québec: le chantier MIL Davie repris par Dominion Bridge**

Le chantier naval québécois MIL Davie vient d'être repris pour la somme d'un dollar symbolique par Dominion Bridge, qui fait partie du groupe américain Cedar. Le gouvernement québécois a finalement donné son accord pour cette transaction, étant donné que Dominion Bridge avait fait la meilleure offre à la soumission. La transaction implique de la part du nouveau propriétaire un engagement de 60 millions de CAD, qui se manifestera par des commandes et une modernisation.

Compte tenu des activités propres au groupe Cedar, on peut s'attendre à ce qu'une grande partie de l'activité du chantier soit orientée vers la production d'engins de génie civil, la construction navale et la réparation pouvant devenir secondaires. Le ministre québécois des Transports, M. Brassard, nous a toutefois confirmé que son gouvernement avait bien l'intention de pratiquer une politique de soutien à la construction navale au Québec via des éléments incitatifs sur le plan fiscal, mais en respectant les normes de l'OCDE.

BVDB

Vendredi 7 juin 1996.

En marge de la visite du Premier ministre français au Canada...

## Montréal/Toronto: le TGV de la fantaisie?

A la veille de la visite à Ottawa et à Québec du Premier ministre français A. Juppé, le Premier ministre fédéral du Canada, J. Chrétien a rencontré son homologue provincial du Québec L. Boucharde. Au programme de cette rencontre figurait notamment le projet d'un TGV cher à certains milieux québécois, l'objectif étant d'assurer une liaison ferroviaire à 320 km/h entre Québec, Montréal, Ottawa, Toronto et Windsor, soit une distance de quelque 1.200 km.

Ce projet n'est pas nouveau. D'aucuns ont cru bon le relancer, plus particulièrement Laurent Beaudoin, chef exécutif de l'entreprise Bombardier Inc., spécialisée dans la fourniture d'équipements ferroviaires et qui détient des licences d'application de technologies de Alstom pour l'Amérique du Nord. Son entreprise participe d'ailleurs à l'élaboration du projet de TGV pour l'Amérique du Nord-Est et la Floride. On se rend compte d'emblée d'où vient le vent.

Bombardier a d'ailleurs proposé de financer 50% d'une nouvelle étude de faisabilité pour ce TGV canadien. Inutile de dire que les avis sont très partagés en ce qui concerne ce projet, tant au Québec qu'en Ontario.

De prime abord, quand on connaît la géographie de cette partie du Canada et les distances qui séparent certains grands centres, on serait tenté d'aborder dans le sens d'une réalisation. Deux cent quarante kilomètres séparent Québec de Montréal. S'y ajoutent quelque deux cent cinquante kilomètres pour gagner Ottawa et plus de 600 jusqu'à Toronto. Et cela, en fonction d'un tracé pratiquement en ligne droite.

Des milieux politiques québécois considèrent que cette liaison ferroviaire à grande vitesse sera génératrice d'emplois. Quant au Premier ministre Chrétien, il est d'avis que l'approbation par Ottawa démontrerait que le système fédéral fonctionne bien, dans un

contexte de solidarité. L'Ontario ne serait pas insensible à cette perspective TGV. Evidemment, on attend du gouvernement fédéral qu'il règle la facture, le projet étant affiché pour l'instant au prix de 18 mia de CAD, soit 360 mia de BEF.

### Un manque de réalisme

Une approche plus réaliste place cette perspective TGV sous un jour nettement moins favorable. En effet, le Canada est un pays aux grands espaces avec une faible population. En d'autres mots, le volume de passagers n'y est pas. Même en supprimant les vols des compagnies aériennes entre les centres précités, on n'atteindrait toujours pas le potentiel de clients requis pour rentabiliser cet énorme investissement. Signalons à titre d'information qu'entre Québec et Montréal, il n'y a que quatre trains par jour...

Autres aspects à prendre en considération:

- le fait que le gouvernement fédéral, déjà fortement échaudé avec les pertes considérables enregistrées avec l'aéroport de Mirabel et un projet pétrolier dans l'ouest du pays, a clairement laissé entendre qu'il n'était plus désireux de se lancer dans des projets gigantesques;

- le fait que ce projet s'inscrit dans le contexte de l'actuelle tension communautaire. Le dernier référendum québécois sur l'indépendance de cette province fran-

cophone - le non l'ayant emporté de justesse - n'a toujours pas incité les autorités fédérales à tirer certaines leçons. Les promesses faites aux Québécois pendant la campagne du référendum sont restées lettre morte. Rien ne bouge et partant, le camp des séparatistes, ministres en tête, fait de plus en plus d'adeptes. Les ministres que nous avons rencontrés au Québec n'ont pas caché que d'ici 3 ans, un autre référendum interviendrait (peut-être même bien avant)... "Et cette fois nous gagnerons", nous ont-ils dit. C'est dire que dans les milieux du gouvernement fédéral, on considère le projet du TGV comme une aberration économique, et on déclare qu'il n'y a aucune raison de délier les cordons de la bourse pour un Québec qui veut absolument faire cavalier seul.

Enfin, les autres provinces du Canada ne voient pas ce projet d'un oeil favorable, car seuls le Québec et l'Ontario en tireraient profit.

Il ne faut donc guère attendre du gouvernement fédéral, qui doit déjà faire face à une dette de plus de 400 mia de CAD (dont 22% constituent la quote-part du Québec), qu'il finance ce genre d'opération, pas plus qu'il n'en subventionnera l'exploitation, ce qui sera indispensable. Quant à une éventuelle réalisation purement québécoise, entre Québec et Montréal, non seulement cela relèverait de la plus haute fantaisie, mais l'économie de cette province ne pourrait le supporter. Il y a donc fort à parier qu'en dehors de propos de circonstances, ce projet de TGV restera pendant quelque temps encore sur les tables à dessin. BVDB

Les Américains y sont toujours farouchement opposés

## La privatisation du Seaway: une solution positive ou un leurre?

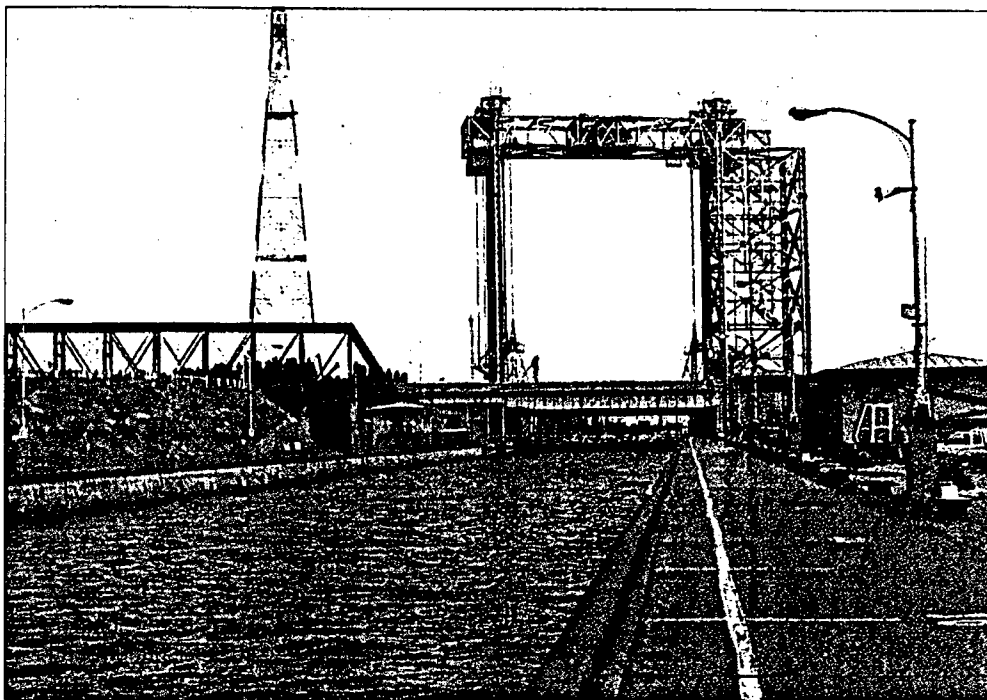
La gestion de la partie canadienne du système du Seaway sera-t-elle confiée à un consortium d'entreprises privées ou à une "Crown Corporation, plus commerciale comme le propose l'actuelle administration, ce qui impliquerait une modification de la loi régissant ledit système? Om ira-t-elle à une agence bilatérale américano-canadienne, formule également évoquée? Au moment de notre passage dans les bureaux de la direction de l'Administration de la voie maritime du Seaway/St-Laurent, à Montréal, il ne nous a pas été possible d'obtenir de précisions à ce sujet, et pour cause: les études et autres négociations sont toujours en cours et partant, la direction en question ne sait toujours pas à quel saint se vouer.

Ceci étant, les Américains sont toujours opposés à l'idée d'une privatisation et la rencontre qu'ont eue dernièrement le ministre fédéral canadien des Transports David Anderson et son homologue américain Federico Pena n'a donné aucun résultat. Les Américains considèrent que remettre le système du Seaway entre les mains des usagers ne

fera que déboucher sur des conflits d'intérêts. Rappelons que depuis sa mise en service, le système du Seaway et des Grands Lacs, qui comporte 15 écluses, dont 8 sur le canal de Welland et 7 sur le Seaway, est géré par deux agences gouvernementales séparées. De Duluth à l'Atlan-

tique, la distance qu'un navire doit parcourir pour gagner l'océan, est de 3.700 km.

Bien que le système du Seaway était déjà dépassé lors de sa mise en service, ses promoteurs n'ayant eu qu'une vision à très court terme de l'évolution du transport maritime, cette "canali-



*La première écluse qui commande l'accès au système du Seaway à Montréal.*

Le 13 juin 1996

sation" des Grands Lacs et le raccordement au St-Laurent constituent une artère vitale pour l'économie de cette vaste région de l'hinterland nord-américain. Deux provinces canadiennes et 8 Etats américains sont concernés, soit 25% de la population nord-américaine, ou encore 40% de la production industrielle américaine, contre 65% pour le Canada. Cette voie d'eau permet notamment aux mines de minerai de fer du Labrador d'approvisionner la sidérurgie américaine, tandis que la production céréalière américaine est exportée outre-mer après passage dans des silos répartis le long du St-Laurent. Depuis 1959, en termes de valeur, plus de 300 mia. de dollars de fret a été transporté de et vers le Canada, les Etats-Unis et près de 50 pays de par le monde.

Voie d'eau dépassée, disions-nous, étant donné les dimensions des écluses? Seul l'armement Fednav est parvenu, grâce à des unités aux caractéristiques très particulières, à optimiser la charge payante, jusqu'à 27.000 t de fret. Quant aux trafics, ils ont consi-

dérablement chuté depuis l'année record de 1979. Le trafic propre au Seaway s'est situé ces deux dernières années au niveau d'environ 40 mio. de t, à comparer avec les 57 mio. de t enregistrées en 1979. Ainsi que nous l'a confirmé Patrick F. Dalzell, vice-président de l'Administration maritime du St-Laurent, le système opère actuellement à la moitié de sa capacité, soit 9 à 10 navires par jour sur la section entre Montréal et le lac Ontario, contre 25/26 jadis. En 1959, 9000 navires furent enregistrés, contre 2.800 en 94. Ce recul s'explique toutefois en partie par le fait que la taille des navires a augmenté au fil des années.

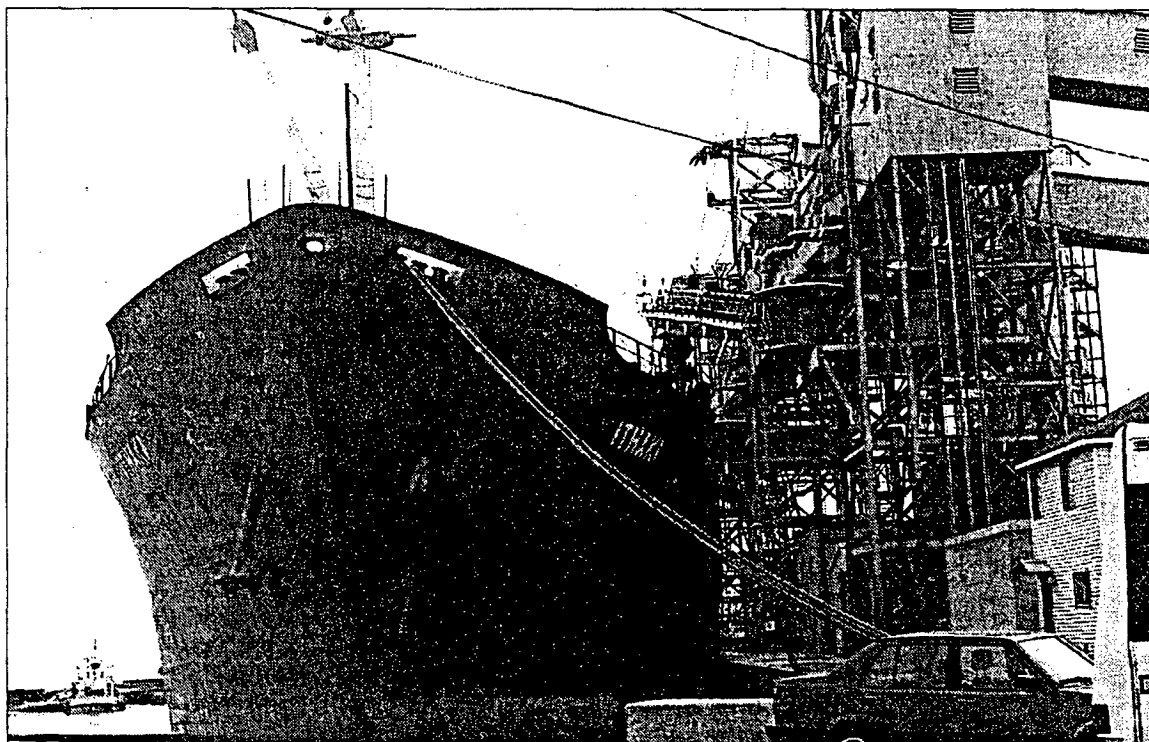
Le trafic est composé à 90% de vrac secs, dont 40% de grains à l'exportation, le reste étant constitué de minerai de fer et de coke de pétrole. Les 10% restants couvrent les trafics de diverses et le break-bulk, notamment les fers et aciers.

Quant au trafic à l'intérieur des Grands Lacs, il se situe au niveau des 125 mio. de t. Précisons que la durée d'utilisation du système a pu être portée à 280 jours par an.

## Concurrence

Une des causes de la diminution du trafic réside dans les modifications que subissent certains marchés. Ainsi, le marché des céréales au départ des Grands Lacs évolue du bassin méditerranéen vers la ceinture du Pacifique, ce qui signifie qu'un important volume de cargaisons est détourné du Seaway vers les ports du Golfe US et de la côte Pacifique. Par ailleurs, les accords commerciaux USTA et NAFTA ont pour résultat de modifier l'axe des échanges du Canada, qui d'est/ouest a pris une orientation nord/sud.

Le Seaway doit donc faire face à la forte concurrence du Mississippi, mais aussi à celle des réseaux ferroviaires. Ceci étant, la direction de l'AVMS plaide en faveur d'une récupération uniforme des coûts pour tous les modes de transport, de manière à veiller à ce que les décisions des utilisateurs en matière de transport soient prises sur base des coûts réels, sans qu'interviennent les subventions déguisées.



**A Québec, les silos de la firme Bunge réceptionnent d'importantes quantités de céréales américaines amenées des Grands Lacs, notamment par des lakers, pour être réexpédiées à l'exportation dans des vraquiers océaniques de type panamax.**

Un autre aspect qui pourrait également influencer la compétitivité du système: les surcharges que le gouvernement canadien entend appliquer au transport maritime dans le cadre de sa politique de récupération des coûts: une charge de 14/15 cents la tonne pour l'assistance à la navigation, une charge pour les coûts de dragage, etc. Cela pourrait bien jouer en faveur du rail. La dérégulation du transport ferroviaire au Canada fait sentir ses effets. Des trains complets de céréales partent de Duluth en droite ligne pour Montréal et Québec.

Enfin, il est impératif de créer des conditions favorables au renouvellement de la flotte des Grands Lacs.

### Quel avenir?

En 1994, l'AVMS annonçait un bénéfice de 15 mio. de dollars, résultat exceptionnel influencé par l'accroissement du trafic de minerai, mais aussi par une rentrée exceptionnelle résultant d'un litige. C'était la première fois depuis longtemps qu'un bénéfice était annoncé. Il a été réinvesti. Pour le dernier exercice, qui doit encore être clôturé, le bénéfice pourrait atteindre 2 mio. de dollars. Ceci étant, il y a des pertes cumulées qui s'élèvent à plusieurs dizaines de millions de dollars.

Que faut-il faire pour rester compétitif? Selon Patrick F. Dalzell, le Seaway devra continuer à réduire ses coûts. Dans le courant de ce mois de juin un sommet réunira les deux administrations et d'autres parties intéressées, notamment la Garde côtière, en vue de discuter des moyens à mettre en oeuvre. Il est par exemple prévu de réduire le staff de 717 à 600 personnes d'ici l'an 2000 (contre 942 en 1990), ce qui impliquera des départs en retraite. Des efforts particuliers seront développés sur le plan du marketing; dans cette optique une présence a été jugée nécessaire à la manifestation Posidonia.

Interrogé sur la viabilité à terme du système, P. Dalzell s'est déclaré convaincu que si les plans d'économies mis au point sont acceptés, l'outil restera viable. "Si le trafic se maintient au niveau des 40 mio. de t/an et qu'il est possible de réduire les coûts, nous serons du bon côté", a-t-il dit. Ceci étant, il a d'abord rappelé que les tarifs sont gelés depuis 4 ans et insisté sur le fait qu'il y aura d'importantes dépenses à effectuer. Par exemple, le canal du Welland est âgé de 64 ans et a besoin d'être sérieusement restauré. En ce qui concerne la réduction des coûts, le personnel aux écluses, compte tenu de la baisse du trafic, sera entraîné à d'autres tâches afin d'accélérer le transit des navires et de diminuer le coût des opérations de contrôle, de même qu'il sera procédé à une réorganisation du travail.

### Privatisation?

On sait que l'objectif du consortium privé <sup>(1)</sup> qui envisage d'assurer la gestion du système est d'assurer la mise en place d'une organisation efficace, ce qui devrait aller de pair avec une réduction des coûts, voire des tarifs. A ce sujet, P. Dalzell est formel: "Il faudra effectuer des travaux de restauration majeurs et partant, il faudra procéder à une augmentation des tarifs pour en assurer le financement. Si l'on veut survivre, il faudra s'assurer de revenus. En outre, il ne faut guère s'attendre à une manne de revenus supplémentaires au cours des cinq prochaines années." En d'autres mots, à supposer que la gestion soit privatisée, ses animateurs seront confrontés aux mêmes problèmes. Le secteur privé ne se berce-t-il pas d'illusions? L'Etat canadien va-t-il supporter de nouvelles charges d'investissement sans essayer d'en récupérer une partie?

Faudrait-il réinvestir et donner une nouvelle dimension au canal pour relancer les trafics? A ce sujet, P. Dalzell a laissé entendre que des plans existent pour la construction d'écluses plus grandes (1.100 pieds de long et 110 pieds de large), qui correspondraient à des unités de 60.000 t.d.w. Les terrains sont disponibles, mais il y aurait d'énormes travaux de dragage à effectuer, certaines expropriations à réaliser, sans oublier l'obligation de reprofiler certaines sections. "C'est là un futur très hypothétique", a-t-il dit. D'autre part, une telle évolution pourrait affecter négativement bien des petits ports le long du St-Laurent. Bref, au sein de cette administration, la préférence va plutôt dans le sens d'une "Crown Corporation" d'un nouveau style, qui serait plus commerciale, et aurait pouvoir de passer notamment des accords confidentiels.

La décision est dans les mains des politiques. On attend la suite.

BVDB

(1) LE CONSORTIUM PRIVÉ EST COMPOSÉ DES ENTREPRISES SUIVANTES: DOF-ASCO INC. ET STELCO POUR LE SECTEUR SIDÉRURGIQUE, JAMES RICHARDSON AND SONS LTD ET CARGILL LTD POUR LE SECTEUR DES CÉRÉALES, LE GROUPE IMMOBILIER DREYFUS, UPPER LAKES SHIPPING LTD, CANADA STEAMSHIP LINES LTD, FÉDNAV ET ALGOMA CENTRAL CORP POUR LE SECTEUR MARITIME.

Le 13 juin 1996



**Head Office**

20 Ullswater Crescent, Ullswater Business Park,  
Coulsdon, Surrey CR5 2HR. UK

## MIL Davie sold

MIL Davie, the Quebec shipyard, has been privatised. The deal was finally signed last week and a ceremonial key was handed over on June 4 by Quebec's deputy premier, Bernard Landry, to its new owner, Dominion Bridge Corp. The deal was finalised more than a year after the provincial government of Quebec first announced that it planned to privatise the yard.

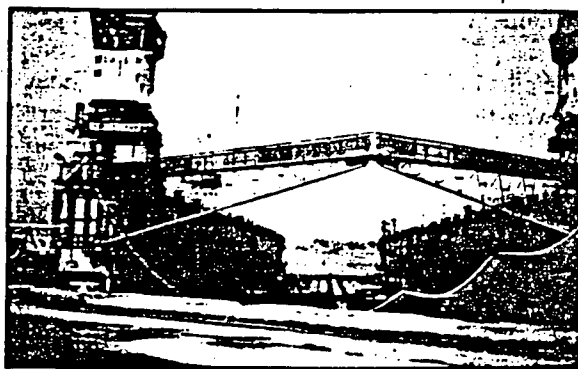
A nominal C\$1 was paid for the facility, although a number of commitments were attached to the deal. Dominion has said that it will continue shiprepair and construction at the yard and has prepared a business plan involving the investment of C\$20m per year for three years.

The investment brings Dominion Bridge into the marine sector for the first time, although MIL Davie's industrial division was

one of the attractions for the company, giving Dominion a large steel fabrication site with deep water access.

It is not clear whether the yard had been fully privatised or whether the state has retained a shareholding. A yard manager commented to *Fairplay* that discussions had been "very closed." Details will "come out in the end," he said. There is likely to be a name change for the yard.

*MIL Davie remains committed to repair*



June 13th, 1996.

Two World Trade Center, 27th Floor, New York, NY 10048

## Team players at work

BY AVIVA FREUDMANN

SEPT-ILES, Quebec — The U.S. Senate and American industry can find inspiration in unlikely places.

Take this blue-collar town in eastern Quebec, not far from the Gulf of St. Lawrence. It's a pleasant enough place, perched on the edge of a bay that's protected by seven small islands, but it's not the kind of town gurus of modern management would put up in lights.

The main enterprises — lumber mills, iron-ore plants, fishing ventures — don't fit the textbook image of a high-tech, knowledge-based, post-industrial future. Investment is desperately needed; unemployment is in the double digits. But take a closer look. At the edge of the Bay of Sept-Iles, a five-nation joint venture has created an enterprise that has something to teach U.S. policy-makers.

The venture is Aluminerie Alouette, an aluminum smelter built in 1992 with equal investments from Quebec, Japan, the Netherlands, Austria and Germany.

Since they were building the company from scratch, the investors had the luxury of setting a tone, a philosophy of operation. And what they emphasized above all was making employees partners, not adversaries, and doing so through workplace teams.

"We have teams for everything here," Gilles Blouin, vice president for human resources, told visiting foreign journalists recently. "About 60% of our employees are actively involved in teams."

Those teams have a lot to talk about. Some focus on technical problems — analyzing troubles in a hydraulic unit, for example. Others look at prod-

uct quality. Still others work at improving productivity, including ways to use energy more efficiently and reduce paperwork. Some have touchy-feely mandates, like how to foster respect in the workplace. In all, 41 teams have been formed since the smelter began operating in 1993.

If all this sounds familiar, it's because this type of thing is being done all over the world, including the United States. By one estimate, 80% of the U.S. Fortune 500 companies have created such teams. But there's a difference. While companies around the world form such groups at will, U.S. employers do so under a legal cloud.

Under the National Labor Relations Board's interpretation of a 1935 statute, workplace committees can be challenged as illegal "sham unions" — dummy organizations employers created in the 1930s to trick workers into thinking they had independent representation.

Sham unions didn't fool workers back then, and they certainly would fool no one today. But the law has remained on the books, and has been used to scuttle genuine, participatory workplace teams in about 20 U.S. companies.

That, in turn, has dampened other companies' willingness to form workplace groups. Many are deterred by the prospect of expensive litigation, accompanied by potentially damaging publicity. The issue is now before the U.S. Senate, where labor unions are waging a rear-guard action to block a bill that would clarify the legal status of workplace teams.

Unions have reason to worry. Workers who have a direct line of communication to their employers via workplace teams

have less need for a union to speak for them. More to the point, a worker who is seriously consulted on workplace issues is a happier employee, and less likely to be receptive to a union organizer's pitch.

It certainly worked that way for Aluminerie Alouette. Two years ago the United Steelworkers of America spent nine months and C\$500,000 (US\$370,000) to organize Alouette's workers. The union was rejected on a 72% "no" vote.

But keeping unions out is not the main reason for Alouette's team-mania. It has hard results to show for its efforts: direct annual cost savings of up to C\$120,000 (US\$89,000) per team; indirect savings generated by improving health and safety conditions and worker morale; accident rates among the lowest in Canada; absenteeism rates among the lowest in the industrialized world.

Other companies that reach out to their workers in similar fashion report similar results. The concept works in the United States as well as anywhere, but no other nation imposes the same kind of legal barriers.

The implications for the Senate debate are clear. While U.S. policy continues to inhibit workplace cooperation, America's industrial competitors are forging ahead, drawing their workers into tighter cooperative networks and reaping the productivity gains.

Anyone who doubts the value of workplace teams need not look far. A good example can be found just across the border, in Canada.

*Aviva Freudmann is Canada bureau chief for The Journal of Commerce.*

L'Etat fédéral voulant se désengager... financièrement

## Le Canada à la veille d'une réforme portuaire

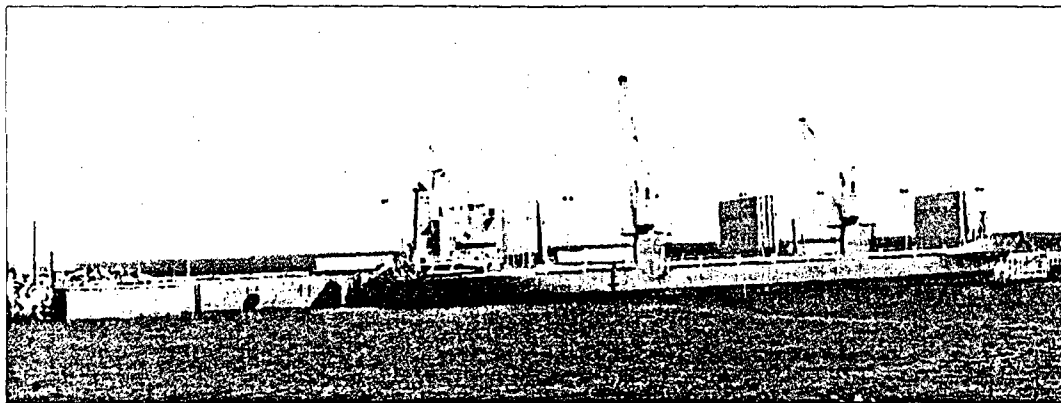
Récemment, le ministre fédéral canadien des transports a introduit un projet de loi "Canada Marine Act", qui implique une réforme portuaire en profondeur et se traduira par un désengagement quasi total sur le plan financier du gouvernement fédéral. Le pays compte plus de 572 ports, grands et petits (or 80% du trafic transite via 40 de ces ports) et l'autorité centrale n'a plus l'intention de subvenir à leurs besoins. Désormais, les autorités locales, voire des Chambres de commerce, ou encore des entreprises privées, se substitueront à l'Etat. Ce désengagement devrait se traduire par une économie de l'ordre d'un milliard de dollars canadiens d'ici 10 ans.

L'organisation Ports Canada sera donc démentelée et l'on réintroduira le concept de "Canada Port Authorities", la gestion des ports se faisant

localement. Dans l'esprit du ministre de tutelle, les ports bénéficiant d'une plus grande autonomie seront beaucoup plus flexibles au niveau de la

gestion, feront preuve d'un sens beaucoup plus commercial et partant, deviendront plus compétitifs, étant débarrassés de l'actuelle bureaucratie. Dans les faits, cela signifie que si de nombreux petits ports, notamment éparpillés le long du St-Laurent, ne trouvent pas repreneurs, ils seront tout simplement abandonnés.

Les grands ports, comme Montréal, Québec, Vancouver et Halifax deviendront donc financièrement indépendants, c'est-



*Dans les environs de Port Cartier, une jetée sert de port de chargement pour une industrie productrice de papier et pâte à papier et de déchargement pour ses matières premières.*

Le 15 juin 1996

à-dire qu'ils devront subvenir par leurs propres moyens à leurs besoins et couvrir tous leurs coûts d'exploitation. Sur le plan structurel, un secrétariat sera instauré au sein du département des Transports, auquel les ports devront référer pour ce qui est de leurs programmes d'action.

En fait, le désengagement du gouvernement fédéral n'est que financier. Il se réserve le droit de désigner la majorité des membres des conseils d'administration des nouvelles autorités portuaires, ceci sur base d'une liste constituée par les usagers. Les autres membres seront désignés par les autorités locales ou, à défaut, le secteur privé. En agissant de la sorte, le gouvernement veille à ce que les grands ports, devenus "autonomes", gardent néanmoins un certain caractère fédéral, et n'oublions pas que la "Couronne" restera propriétaire des terrains fédéraux. Selon ce nouveau régime, les ports sont habilités à emprunter, mais sans garantie de l'Etat fédéral. Cette volonté de contrôler les conseils d'administration est basé sur un raisonnement assez curieux, en ce sens que les autorités fédérales considèrent comme impossible pour les représentants des

industries, des syndicats et les officiels de s'entendre sur la composition desdits conseil.

Une sélection a été établie qui place les huit ports principaux sous la rubrique "Canada Port Authorities", à savoir Montréal, Québec, Halifax, St. John's, Saint John, Vancouver, Fraser River et Prince Rupert. Ils devront payer un revenu à l'Etat, et les excédents ou bénéfices seront réinvestis dans ces ports. A côté figureront les ports dits locaux ou régionaux, et parmi ceux-ci, il y en a qui supportent des activités commerciales locales et d'autres, très petits, qui n'ont aucune activité commerciale. Ils feront l'objet, ainsi qu'évoqué plus avant, d'un transfert aux autorités provinciales, municipales ou à des intérêts privés, ou encore à des départements fédéraux. Certains d'entre eux pourraient obtenir le statut de "Canada Port Authority" s'il peuvent démontrer qu'ils sont auto-suffisant sur le plan financier. Un fonds de 125 mio. de dollars sera créé sur une période de six ans pour leur permettre de passer cette période de transition. Une autre catégorie de ports (60 au total) est classée dans la rubrique "Remote Ports", pour lesquels le département du Transport continuera à assurer leur fonctionnement, car il s'agit de centres de transbordement vitaux pour des communautés qui n'ont aucun autre moyen de communication ou de transport. Quelque 200 ports n'ayant pas de facilités publiques, feront l'objet de transfert aux intéressés. Par ailleurs, 59 sites portuaires axés sur la pêche ou l'approvisionnement des régions du Nord seront transférés soit au département des pêches et océans, soit à des départements fédéraux.

## Montréal: une bonne chose

Pour D. Taddeo, directeur général du port de Montréal, cette évolution est une bonne chose, car elle va non seulement donner plus de pouvoir à la direction des ports, mais de nombreuses étapes sur le chemin d'Ottawa seront ainsi éliminées. Lors de notre entretien dans ses locaux à Montréal, il a laissé entendre qu'il y avait toujours un contentieux en ce qui concerne la composition des conseils d'administration, d'aucuns souhaitant la participation d'un plus grand nombre de représentants du secteur privé, c'est-à-dire les utilisateurs... "Cela peut effectivement engendrer des risques de conflits", a-t-il dit. Par contre, il s'insurge contre l'intention du gouvernement de faire supporter par les ports les dragages d'entretien dès 1997, facture actuellement à charge de la Garde côtière. Un comité spécial a été constitué pour discuter de ce problème. Idem en ce qui concerne la future charge pour les services des brise-glace... "Services dont nous n'avons pratiquement pas besoin... il va falloir discuter et examiner en quoi consistent ces services", nous a-t-il dit.

Pour le reste, l'évolution qui s'annonce ne semble guère préoccuper la direction de ce port. Ce port est financièrement auto-suffisant. L'année dernière, sur un chiffre d'affaires de quelque 60 mio. de dollars, il a réalisé un bénéfice de 9,3 mio., ce qui est allé de pair avec le versement d'un dividende de 20%. Quant au cash flow, il était de l'ordre de 18 mio. de dollars. Selon D. Taddeo, la politique du port de Montréal reste axée sur la compétitivité, ce qui implique d'une part le gel des tarifs (c'est un fait depuis 1992) et une réduction constante des coûts. BVDB

## Canmar/Cast: une nouvelle rationalisation génératrice d'un surcroît d'efficacité

Ainsi que nous l'évoquons en page intérieure (page 5), CP Ships vient de procéder à de nouvelles mesures de rationalisation qui concernent ses filiales Canmar et Cast sur l'Atlantique Nord, tandis que des adaptations sont intervenues du côté de leurs opérations de et vers la Méditerranée.

Dans le cadre des opérations sur l'AN, Canmar et son partenaire dans le St-Laurence Coordinated Service, OOCL, parviennent à obtenir une meilleure utilisation de leurs grands PC de 2.200 TEU, ce qui leur assure une économie d'échelle tout en permettant de réduire les coûts. Dans ce contexte, l'élément nouveau est l'échange de slots auquel le SLCS et Cast vont procéder de et vers certains ports en Europe du Nord. Cet échange concerne Liverpool où Canmar et OOCL prendront des slots (EB/WB) à bord des navires du service hebdomadaire de Cast. Zeebrugge n'est pas concerné. D'autres part, Cast dispose désormais d'un nombre égal de slots (EB/WB) à bord des navires du SLCS escalant à Hambourg et Felixstowe. Dans ce cas-ci, Anvers n'est pas concerné. Selon Ray Miles, président de CP Ships, l'échange de slots porte sur un nombre modeste de TEU, mais ce volume permet à chacun

des armements d'améliorer ses dessertes.

Par ailleurs, Canmar et OOCL déploient maintenant 6 plus grands PC de 2.100 à 2.200 TEU au lieu de 9 et maintiennent 3 départs par semaine de et vers Montréal.

A la question de savoir si cette évolution allait dans le sens d'une intégration totale de Cast dans Canmar, Ray Miles nous a répliqué que tel n'était pas le but. Il s'est avéré nécessaire de maintenir les deux opérations séparées et en fonction d'un marketing indépendant, ceci dans le but évident de garder et développer des parts de marché. "Le but de cette dernière opération est avant tout d'améliorer la productivité et l'efficacité des deux armements et, plus important encore, de réaliser des économies", nous a-t-il dit. Et notre interlocuteur de nous assurer que Cast terminera l'exercice en cours dans les chiffres noirs. Ceci étant, il n'est pas exclu que ces nouvelles dis-

position aient comme impact de réduire les volumes que Cast traite à Zeebrugge.

Importantes également sont les mesures de rationalisation intervenues côté méditerranéen, au sein du JMCS (Joint Mediterranean Service, composé de Canmar/Jadroplov, Cast et DSR-Senator), dont la flotte a été modifiée, en ce sens qu'en lieu et place de 4 PC de 750 TEU et 4 de 1.650 TEU, ce sont 8 PC de 1.000 TEU répartis dans les deux services qui interviennent. Donc, même fréquence, avec une capacité mieux adaptée au marché. De plus, Gioia Tauro a été ajouté à la rotation d'un des deux services compte tenu des opérations propres à DSR-Senator.

Selon Ray Miles, les opérations de CP Ships se portent bien malgré certaines circonstances, c'est-à-dire la pression exercée sur les taux westbound. Eastbound, la situation reste stable. "Nous parvenons néanmoins à maintenir des taux convenables", dit Ray Miles. L'année dernière, Cast (9 mois) et Canmar ont transporté ensemble 394.000 TEU, score qui devrait être dépassé cette année.

BVDB

Le 19 juin 1996.

## Canmar and OOCL boost North Atlantic service and exchange slots with Cast

Canada Maritime and OOCL, within their St. Lawrence Co-ordinated Service (SLCS), are to increase the size of their ships without increasing capacity as part of a programme to improve efficiency. Ship costs are reduced without sacrificing service frequency or transit times. In addition, starting in mid-June, SLCS and Cast have agreed to exchange a fixed number of container slots on each other's services in the North America/North Europe trade.

Canada Maritime and OOCL will together take slots, eastbound and westbound, on each of Cast's weekly calls at Liverpool. At the same time Cast will take an equal number of eastbound and westbound slots on SLCS ships, split between Hamburg and Felixstowe.

SLCS will continue to provide service between North Europe and North America three times a week over the Montreal gateway. For Canada Maritime and OOCL, the changes allow them to continue their high level of service, broad market coverage and substantial capacity. However, they will now deploy six bigger container ships instead of the current nine. By applying bigger ships, including of course the three 2,200 TEU newbuildings recently delivered to the large North Europe trade, SLCS achieves substantial economies of scale in its continuing effort to remain competitive.

All three lines will continue to market their services separately, competing with each other and with other carriers in the North Atlantic trade.

Details of revised route structures are as follows:

### SLCS/CAST: ports and ships

- SLCS Route One: port rotation: Montreal, Felixstowe, Antwerp, Le Havre, Montreal; ships: "Canmar Fortune", "Canmar Courage", "OOCL Canada"; weekly capacity: 2,200 TEU; Cast slots at Felixstowe.

- SLCS Route Two: port rotation: Montreal, Antwerp, Hamburg, Montreal; ships: "Canmar Endeavour", "Canmar Success", "OOCL Bravery"; weekly capacity: 1,800 TEU; Cast slots at Hamburg.

- Cast Northern Service: port rotation: Montreal, Liverpool, Zeebrugge, Liverpool, Montreal; ships: "Cast Wolf", "Cast Elk", "Cast Bear", "Cast Lynx"; weekly capacity: 2,100 TEU; SLCS slots at Liverpool.

### SLCS/Cast:

#### who serves which ports

- Canada Maritime: weekly service to/from: Montreal, Felixstowe, Liverpool, Hamburg, Antwerp (twice), Le Havre over three routes;
- OOCL: weekly service to/from: Montreal, Felixstowe, Liverpool, Hamburg, Antwerp (twice), Le Havre over three routes;
- Cast: weekly service to/from: Montreal, Liverpool, Felixstowe, Zeebrugge, Hamburg over three routes.

### JMCS refines route structures

The members of the Joint Mediterranean Canada Service (JMCS) have agreed to refine the JMCS route structure which links North America with the Mediterranean via the Montreal gateway.

Starting in mid-June JMCS will undertake a schedule and tonnage adjustment. By the time it is completed in August it will result in improved transit times, better port coverage, more closely matched ships and capacity that makes more sense for this increasingly overtonnaged market.

The number of ships deployed remains the same, as does JMCS's two-loop structure. The employment of somewhat less capacity and also owned tonnage are part of the lines' continuing effort to remain competitive.

Gioia Tauro has been added to Route A as a transshipment hub for DSR-Senator's other container services.

The three members of JMCS, Canada Maritime/Jadroplov, Cast and DSR-Senator, will each continue to market their service separately as competitors.

Details of the new and improved JMCS are as follows:

**JMCS: ports and ships**

- Route A: port rotation: Montreal, Gioia Tauro, Naples, Genoa, Fos, Montreal; ships: "Canmar Triumph", "Canmar Victory", "Canmar Conquest", to be announced; weekly capacity: 1,000 TEU.
- Route B: port rotation: Montreal, Valencia, Livorno, Cadiz, Lis-

bon, Montreal; ships: "Canmar Glory", "Sachsen", "Mecklenburg", "Brandenburg"; weekly capacity: 1,000 TEU.

**JMCS: who serves which ports**

- Canada Maritime/Jadroplov: weekly joint service to/from: Montreal, Genoa, Livorno, Naples, Fos, Valencia, Cadiz, Lisbon over two routes;
- Cast: weekly service to/from: Montreal, Genoa, Livorno, Naples, Fos over two routes
- DSR-Senator: weekly service to/from: Montreal, Gioia Tauro, Genoa, Livorno, Naples, Fos, Valencia over two routes.

For Ray Miles, president of CP Ships, the new route structures being implemented by Canada Maritime and Cast in their Northern Atlantic and Mediterranean services is a case of good news all around.

In both markets, Canada Maritime stands to gain substantial savings by deploying its ships more efficiently in both trades, thereby strengthening its leading position in markets that are under increasing competitive pressure.

Best of all, Canmar is achieving this with no reduction in service to customers, and with no sacrifice of its ability to meet their demands as their business grows.

Cast will enjoy great benefits in terms of service enhancements and cost savings, all of which contribute to Cast's continuing recovery. It's the next logical step in restoring Cast as one of the North Atlantic's strongest operators.

Once again we can demonstrate how Canmar and Cast, under the CP Ships umbrella, have been able to generate economies of scale which would be impossible for the lines to find on their own. Canmar and Cast each now become stronger competitors both with each other, and more importantly against the global carriers on the North Atlantic.

This follows other major joint initiatives by CP Ships to reorganise the Mediterranean service into two loops in July 1995, the consolidation of the two separate terminal activities into Montreal Terminals in May 1995 and a number of other cost-saving joint administrative and operational initiatives.

Le 19 juin 1996.

**Head Office**

20 Ullswater Crescent, Ullswater Business Park,  
Coulston, Surrey CR5 2HR. UK

## St Lawrence agreement close

A GROUP of shippers and shipowners is close to an agreement with the federal government to take over the operation of the Canadian part of the St Lawrence Seaway, according to Al Donaldson, vice-chairman of Upper Lakes Shipping. "We should have a letter of intent signed in the next few weeks," he said. "But we don't have a deal yet." Donaldson is head of a nine-member user group that has been negotiating with the government.

Transport minister David Anderson pointed out that: "We are not at the point of signing a deal but this is proceeding smoothly and I believe it will come to a successful conclusion."

Anderson was commenting after he presented a new marine bill to parliament which included a section that authorises the government to reach an agreement to transfer the operation of the waterway to the user group or another private sector entity. Ottawa will still own the system and be responsible for major repairs and overhauls. Canadian and American officials are to prepare a plan for a bi-national agency to operate the Seaway.

Donaldson said that once a letter of intent is reached with the government, the user group will concentrate on forming or developing a transition plan for taking control of the waterway and turning it over to a non-profit making company which will run the 11 Canadian locks and related facilities. The company would be responsible for the daily maintenance of the system and would try to streamline its operations and costs so it could lower the tolls charged at the Canadian locks. It wants to be in operation for the 1997 season.

Beside Upper Lakes, the companies involved in the user group are steel makers Dofasco and Stelco, grain companies James Richardson, Cargill and Dreyfus, Canada Steamship Lines, Algoma Central Marine and Socanav.

June 20th, 1996.



## Quebec forecasts growth in aluminium production

**A**LUMINIUM throughput flowing from Canada's self-dubbed "aluminium valley of the world" is set to rise after planned increases in production by two of Quebec's seven major aluminium plants and announcements of numerous augmentation projects throughout the region's producers.

Aluminerie de Becancour (ABI), situated between Montreal and Quebec, plans to increase its 360,000 tonnes a year production by a third, and Aluminerie Alouette, near Sept-Île which produces 215,000 tonnes a year, is reconsidering plans for a development scheme to raise production to 450,000 tonnes, at a cost of C\$1.4bn. Both are already amongst the top five most efficient aluminium electrolysis plants in the world. Moreover, a number of small optimisation projects and larger replacement schemes will boost Canada's total production capacity from 2.28 tonnes to above 2.4m tonnes over the medium term.

"We are now running at fairly full capacity and are hoping to get another pot line up as soon as funds are available, which would add 240 pots to our production facilities. This would give us capacity for about a third again and add over 100,000 tonnes of aluminium to our production totals each year. We believe the market is there," said Karen Loiselle, spokesperson for the plant. "We will therefore need 30 per cent more alumina and coke to be shipped into the plant but this will probably not happen before the end of the year."

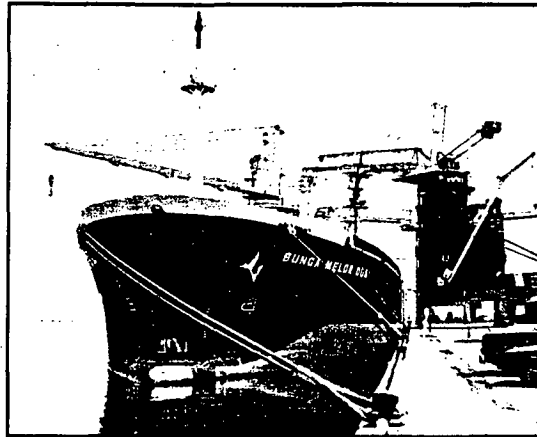
ABI, which started production in 1986, receives about 37 alumina and 12 coke cargo vessels a year at the adjacent Becancour Industrial Park dock on the St Lawrence River.

Alouette, which began production in 1992, receives about eight panamax shipments of alumina a year, delivering 434,000 tonnes to its nearby port installation, leased from state-owned

Ports Canada. About 80 per cent of its finished product is shipped down the river; 94 per cent heading for Europe.

In 1995, Canada represented 11 per cent of the world's 19.6m tonne primary aluminium production. Increasing market share is attributed to a wave of investment into new smelters in Quebec, due to local supplies of competitive hydro electric energy and the proximity of the St Lawrence. The Canadian Department

*Alumina shipment arriving at Becancour docks from Australia, for delivery to ABI*



## Aluminium market healthy

THE market price for aluminium tends to fluctuate but currently rests at about \$1,600 per tonne following a stabilisation of stocks, down from a peak of almost \$2,061 in January 1995, caused by a wave of speculative transactions. The global aluminium inventory has stayed steady over the last few years at around the 3.6m tonne mark, according to the International Primary Aluminium Institute. However, this may change as players readjust to the removal of two years of production cuts imposed by a MoU agreed between main producing countries in early 1994, in response to a flood of exports from Russia after the collapse of the USSR.

Aluminium prices are expected to firm during 1996 due to higher demand in North America and Asia. But, Industry

of Industry (Canada Industry) says that C\$10bn has been invested in the aluminium sector since 1980. Canada ranks third in world production behind the US and the Russian Federation; Quebec accounts for 2.03m of its 2.3m tonnes.

Canada's primary aluminium production dropped 1.25 per cent to 2,172,992 tonnes in 1995, five per cent below the 2,283,000 tonnes of total smelting capacity. Canada Industry attributed the fall to production cutbacks implemented throughout 1994 and maintained in 1995, due to high metal inventories, and ten-day strikes at three Alcan plants in October.

Increased aluminium production is good news for the river's shipping volumes which were hard hit by the loss of mid west grain shipments to the former Soviet Union. Although mainly affecting in-bound river traffic, (end-products are largely sent out by trains and trucks for American consumption) a significant proportion is shipped further eastwards to destinations such as Europe and Korea.

Canada warns this could easily be negatively affected if producers re-start potlines too soon, which idled in 1993 and 1994 when inventories of aluminium ran to record levels.

The government department predicts the price of primary aluminium will oscillate between \$1,700-1,800 per tonne, with a positive long term outlook for the metal's market. Consumption growth is forecast at 2-3 per cent per annum over the next decade, with the metal envisaged to make inroads in new markets, especially the automotive sector. Some analysts expect the average aluminium content of a north American vehicle will rise from 90 kg to 140 kg over the next decade, which will particularly impact the aluminium casting sector.

# Des vagues sur le Saint-Laurent, mais les ports prospèrent

70

Le Premier Ministre français vient d'effectuer une visite de trois jours au Canada, notamment au Québec pour lequel la politique française semble réaffirmer la doctrine «pas d'ingérence, pas d'indifférence». Ce voyage est intervenu dans une période un peu agitée du fait du programme établi par le gouvernement fédéral de privatisation des infrastructures de transports, entamé en 1995, et de la mise en œuvre d'une politique dite de «récupération des coûts» des services publics. Celle-ci pourrait affecter la compétitivité des ports du Saint-Laurent comme ont permis de le constater les contacts pris lors d'un voyage d'étude remarquablement organisé par le Secrétariat à la mise en valeur du Saint-Laurent (gouvernement du Québec).

Il convient tout d'abord de rappeler les grandes lignes de cette politique qui devrait être précisée, pour les ports, dans les prochains jours. On estime qu'ensuite il faudra environ six à dix mois pour parvenir, cas par cas, aux solutions définitives.

C'est l'illustration d'un libéralisme poussé pour que tous les services de transports, tous modes et coûts confondus, opèrent sur une véritable base économique, c'est-à-dire sur la base des seules recettes d'exploitation et des coûts réels totaux sans subvention des contribuables.

En ce qui concerne plus particulièrement la navigation maritime et les ports, les projets sont très avancés et on lira ci-après certaines réactions. A noter que le pilotage, comme un peu partout dans le monde est lui aussi sur la sellette car les moyens actuels n'exigent plus les principes de double pilotage. Ces services, divisés en quatre régions (Atlantique, Laurentides, Grands Lacs et Pacifique) devront équilibrer leurs comptes sans l'aide de l'Etat.

On passera ici en revue un certain nombre de ports, d'entreprises et d'organismes relevant des Laurentiennes, c'est-à-dire la voie d'eau du Saint-Laurent de Montréal à la mer. Rappelons que le Saint Lawrence Seaway commence aux écluses Saint-Lambert à Montréal en direction des Grands Lacs.

## Les Ports

Pour bien comprendre les enjeux, on peut reprendre les échanges verbaux entre un député de l'opposition (parlement du Québec) et M. Brassard, ministre des transports.

### Citation

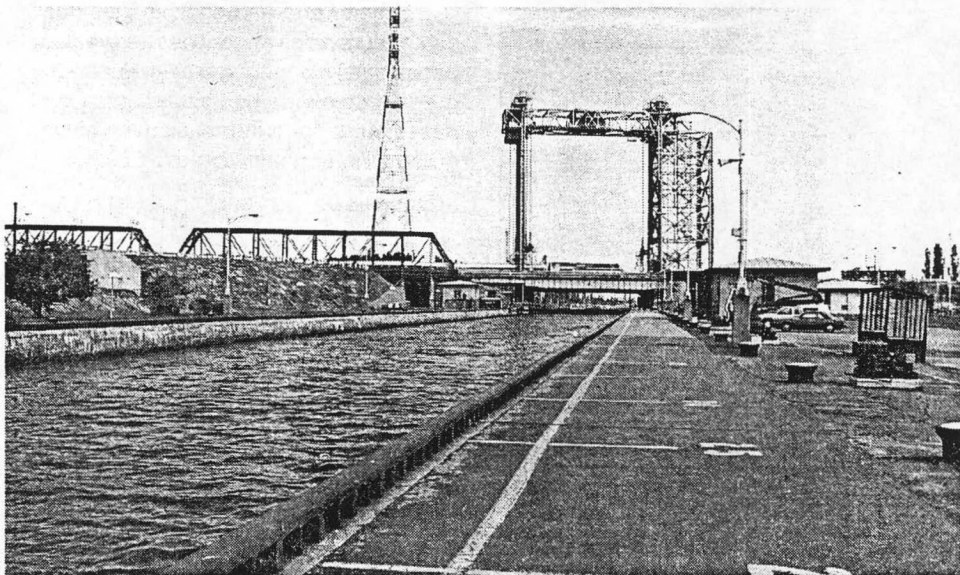
— Le député : «Depuis le 1<sup>er</sup> juin une politique fédérale qui impose des droits de services maritimes et qui vient s'ajouter à une politique de délestage menace la position concurrentiel des ports du Québec par rapport aux ports des Grands Lacs, à ceux des provinces maritimes (Halifax) et à ceux des Etats-Unis. Le ministre ne semble pas avoir de politique de transport...»

— M. Brassard : «Nous avons mis en place une véritable coalition de tous les intervenants maritimes ou intéressés par la navigation sur le Saint-Laurent, les armateurs, les pilotes, les villes portuaires, les industries, la Société de développement de l'économie du Saint-Laurent (SODES-V) et nous avons exigé, revendiqué auprès du gouvernement fédéral qu'il suspende cette tarifica-



1. Hugues Morrissette, directeur du Secrétariat à la mise en valeur du St Laurent (gouvernement du Québec).

tion jusqu'à ce qu'on ait évalué ses impacts sur le caractère concurrentiel du trafic maritime. Le gouvernement fédéral n'a pas donné suite à cette revendication et il a imposé ces tarifs. Mais nous n'avons pas perdu : on va faire l'évaluation des impacts, le gouvernement fédéral n'imposera pas de nouveaux tarifs tant qu'on n'aura pas cette étude.»



3. Les écluses Saint-Lambert, Montréal.



Au travers de ces propos ainsi que de ceux que nous avons pu échanger avec le vice-Premier Ministre du Québec, M. Landry, on sent que cette politique fédérale attise la volonté de changement de relations entre gouvernement fédéral et le Québec, à laquelle le référendum de 1994 n'a pas mis un terme, au contraire. M. Landry dénonçait d'ailleurs le «dysfonctionnement du Canada» : le Québec ne compte que pour 15 % au niveau fédéral alors qu'il représente 25 % du pays. Il ajoutait qu'en réalité le Québec était partisan de la liberté des échanges, le reste du Canada étant, selon lui, protectionniste.

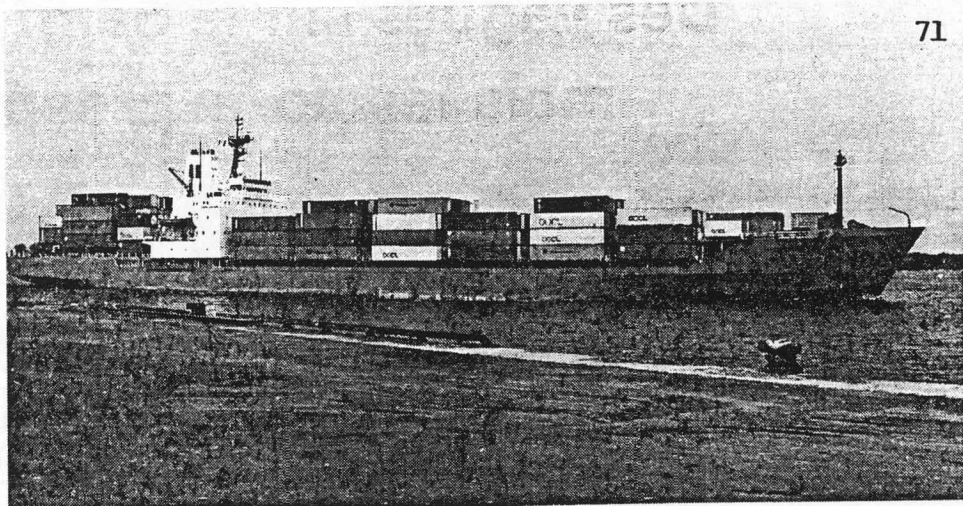
### Port de Montréal

Sous l'impulsion énergique de M. Dominic Taddeo, président directeur général, le port de Montréal va de l'avant utilisant un argument : dernier port de déchargement, premier port de chargement (qu'en pensent les Havrais?... ) ce qui favorise la rapidité des opérations de conteneurs.

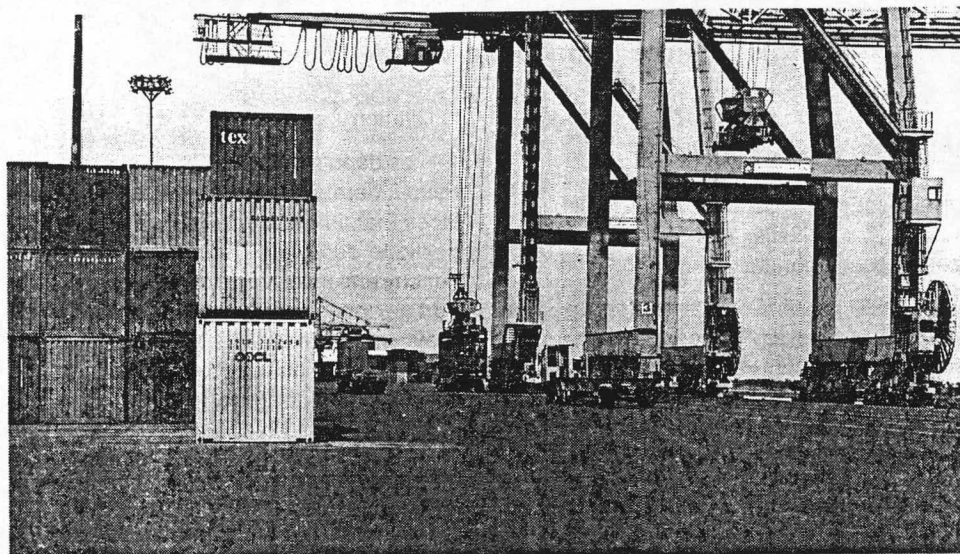
Manifestement le port de Montréal comme terminal à conteneurs ne s'inquiète pas vraiment de l'avenir, sa position paraît assurée et les prévisions sont bonnes.



2. M. Dominic Taddeo, président du Port de Montréal devant la maquette du port.



4. Porte-conteneurs de Canada Maritime à Montréal.



5. Terminal à conteneur, Montréal.

Et pourtant la configuration du port pourrait sembler être un handicap : les quais à conteneurs ne disposent pas des vastes espaces que l'on connaît souvent pour le triage et le stockage des conteneurs, tout se passe sur la longueur mais avec efficacité grâce à l'interconnection avec CP rail.

Dominic Taddeo est fier de son port on le comprend mais il pense à l'avenir et à un développement.

Ainsi une installation de réception de vracs (clinkers) sera délocalisée, elle se trouve au cœur des activités conteneurs. Mais surtout pour ses ambitions futures qui risquent de se trouver un peu à l'étroit dans le cadre du port actuel, le port de Montréal envisage une extension à une trentaine de kilomètres en aval, à Contrecoeur.

A cet endroit existe déjà un quai et des installations de déchargement/chargement de vracs (2,4 Mt/an) notamment de mine-

rais en provenance de Port Cartier et du Brésil. Il est utilisé aussi pour le gisement de minerai de titane du lac Halard, utilisé par Stelco. Ce quai reçoit des navires de 32'. Comme à proximité on trouve nombre d'industries, aciéries, fonderies, la base du trafic est la métallurgie et accessoirement des engrais. Cette dernière activité est liée à d'autres groupes implantés dans la région : Petromont (éthylène), Montel, Air Liquide, Chronos, Dow Chemicals, etc...

Ce poste est propriété du port de Montréal depuis 1986 avec de vastes terrains avoisinants sur lesquels il pourrait installer un nouveau terminal à conteneurs extérieur et offrant de grandes possibilités de développement.

### Port de Québec

Depuis plusieurs années, le port de Québec rêve d'accueillir des porte-conteneurs.

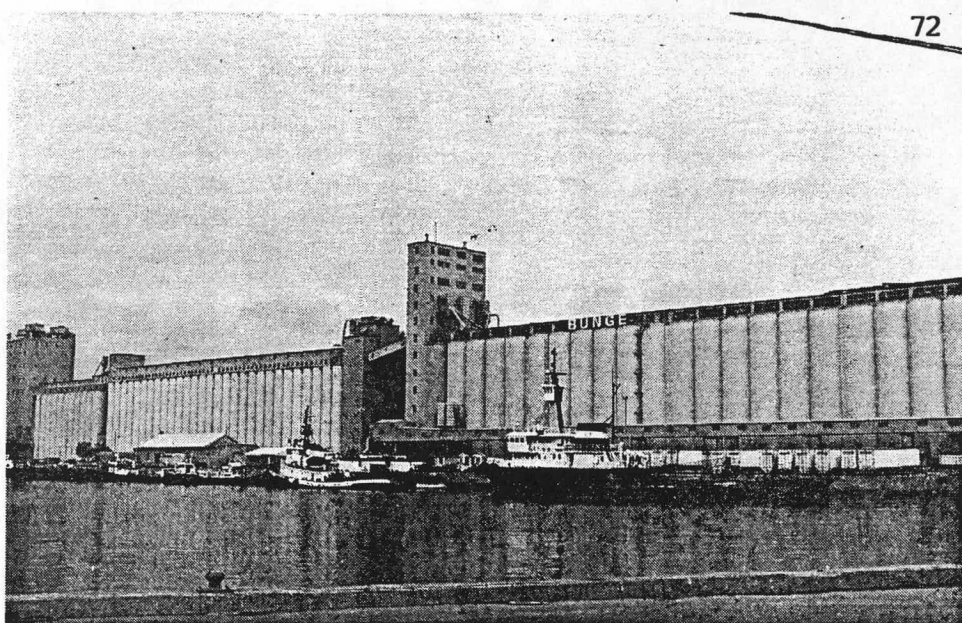
Naguère, en 1993 des contacts avaient eu lieu avec la CAST mais l'évolution de l'armement a mis un terme (provisoire?) à cet espoir.

Le raisonnement de M. Ross Gaudreault, président directeur général, est simple. Les lignes conteneurisées mettent en service des navires de plus en plus grands et ayant donc un tirant d'eau de plus en plus important... si important que ces unités de 2 500 à 4 000 EVP ne pourront plus remonter à Montréal et trouveraient par contre un havre accueillant, bien situé, bien desservi, à Québec.

Ce port est en effet théoriquement bien desservi par le rail puisqu'il voit passer aussi bien CP Rail que CN Rail. L'inconvénient actuel est que les deux réseaux ferroviaires établissent pour Québec des tarifs inabornables, non compétitifs. Sans doute les trafics sont aujourd'hui insuffisants pour justifier des conditions particulières et l'on se retrouve devant l'éternel problème de l'œuf et de la poule. Parallèlement, le port souffre de certains handicaps : pas de véritable gare de triage, goulots d'étranglement du trafic routier, manque d'espace. Autant de problèmes que Ross Gaudreault et Alexis Segal, directeur de la promotion comptent bien lever et déjà une extension de 40 hectares est programmée. Le port fait de plus valoir que sur l'acheminement même, pour des conteneurs destinés au Mid West, Québec permet de gagner 12 heures de navigation, le trajet ferroviaire de son côté n'étant que de quelques heures. Au total dit-on, l'acheminement serait plus rapide pour un coût identique.



8. M. Ross Gaudreault, président du port de Québec.



9. Les silos Bunge à Québec.

Les trafics de charbon aussi devraient progresser grâce aux moyens nouveaux de blending. Les grains (Bunge principalement) avaient chuté ces dernières années en raison des problèmes de l'ex-URSS, les chiffres s'améliorent. Par ailleurs des trafics nouveaux apparaissent : montage puis exportation de plate-formes vers le Nord du Québec d'où reviendront des minerais transbordés à Québec vers l'hinterland d'où ils reviendront transformés pour être envoyés en Europe.

L'objectif est fixé : 22 millions de tonnes en 2000 au lieu de 18 Mt en 1995. Grâce aux efforts faits par la Société des arrimeurs du Québec pour réduire les coûts des manutentions, cela devrait être possible. Les accords avec les dockers ont créé beaucoup de problèmes ces dernières années (avec un système similaire en gros à celui d'avant la loi de 1992 en France). Les négociations ne sont pas achevées mais elles devraient vite aboutir.

D'ores et déjà les dockers ont garanti qu'ils renonceraient à la grève et les clients reviennent. Refrain bien connu en France : flexibilité, fiabilité.

Toutefois, il faut reconnaître qu'entre les discours fort optimistes de l'autorité portuaire et ceux des opérateurs, il y a plus qu'une nuance. Comment dans ce contexte se vira la réforme voulue par le gouvernement fédéral. Comment sera formé le Conseil d'administration, très restreint, nommé par le gouvernement provincial? Bien des questions auxquelles il est trop tôt pour répondre même si l'on peut dire que l'optimisme officiel est communicatif.

### Trois Rivières

Petit port de la rive gauche du Saint-Laurent, jusqu'à maintenant port régional, Trois Rivières est un exemple assez typique d'application du programme de désengagement fédéral. Le port sera privatisé mais qui le reprendra dans quelles conditions?

Il est trop tôt pour répondre car il faut savoir l'engagement de la province, les données financières et une étude sur les installations même du port.

Actuellement les terrains appartiennent au port qui fournit un minimum de services mais toutes les installations sont privées. Dans le cadre de cette privatisation, la CCI pourrait prendre la gestion du port avec des entreprises privées.

Mais se dresse le problème des surcoûts que seront les charges de la Garde côtière transférées par l'Etat sur les utilisateurs, donc les ports et les usagers.

On pourrait penser à un rapprochement entre ports secondaires, pour l'heure aucune discussion n'est entamée.

Trois Rivières s'inquiète de la rumeur selon laquelle le gouvernement fédéral considérerait qu'il y a trop de ports sur le Saint-Laurent ainsi que, dans ce contexte, du mutisme du gouvernement de Québec. Le vice-président de la CCI montre qu'il n'existe que deux voies :

- l'une, dure, la reprise du port par le Québec;
- l'autre, plus pragmatique : un «deal» raisonnable.



## Le parc industriel de Becancourt

Qu'on imagine une sorte de Fos d'envergure américaine, très aérée disposant encore d'espaces considérables de développement et l'on a Becancourt, dirigé par une corporation mandataire du gouvernement provincial et, de ce fait, à l'abri des soubresauts des décisions fédérales.

Comme à Fos on y constate souvent que les industries qui s'y sont implantées sont un peu le prolongement des activités les unes des autres, toutes y sont un peu clients et fournisseurs : 95 % de la production est utilisée sur place.

Proche de sources électriques importantes, notamment celles d'Hydro-Québec, le site se prête naturellement à des activités consommatrices d'énergie :

- aluminium,
- ferro silicone,
- métaux spéciaux,
- acier,
- électrochimie,
- chlorure,
- oxygène hydrogène,
- briques réfractaires.

Le parc n'est actuellement occupé qu'à 30 ou 40 %. Employant 2 500 personnes, il a un chiffre d'affaires de 2,5 Mia de Can \$.

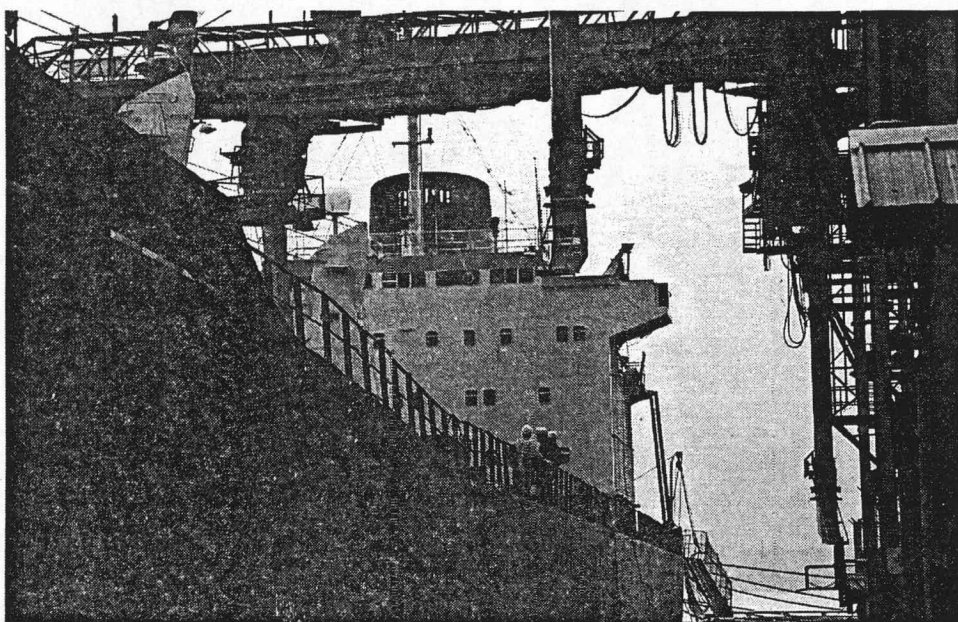
Le véritable début du parc se situe à l'implantation de Péchiney suivi par d'autres producteurs américains d'aluminium, le tout étant maintenant regroupé sous le nom d'Aluminium Becancourt Int. ABI (25 % Aluma, 25 % Péchiney, 50 % Reynolds qui vient de reprendre les parts du gouvernement du Québec).

Comme investissements français outre Péchiney, on trouve chez Chemprox Chimie : Air Liquide et Atochem, chez Hydrogenal : Air Liquide (avec Hydro-Québec).

L'usine d'ABI produit 360 000 t d'aluminium par an, elle sera sans doute dépassée par Aluminium Alouette à Sept Îles avec 400 000 t.

Les installations portuaires qui offrent de gros avantages à ces industries ne sont utilisées qu'à 15 %.

Le statut particulier gouvernemental du parc industriel le met à l'abri des diktats fédéraux.



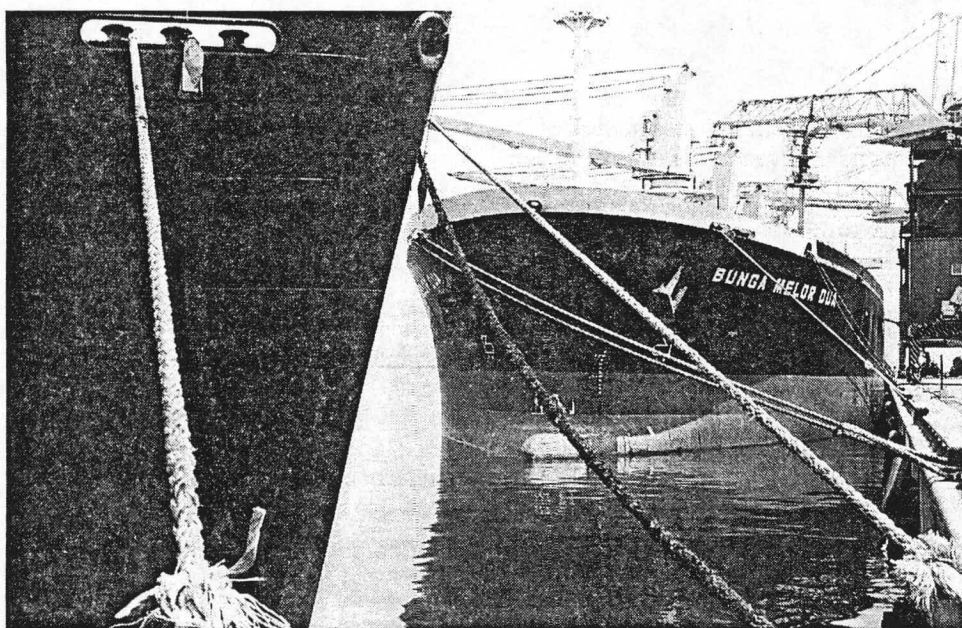
7. Navire chargeant des grains pour l'Afrique à TroisRivières.

Le marché doit jouer son rôle, dit-on, il ne faut pas forcer les choses. Avant tout il faut donc assurer la compétitivité. Or le coût actuel de l'administration portuaire est prohibitif. En fin de compte, il ne s'agit pas de savoir qui dirigera le port mais comment.

La création de la ville et donc du port remonte à 1634. Aujourd'hui le port, accessible à 36' traite environ 3 Millions de tonnes dont plus de 60 000 tonnes de pâte à papier, 500 000 t de clinker, 800 000 t de grains, 500 000 t d'alumine, 100 000 t de coke plus des produits destinés à la trans-

formation de l'alumine et à la fabrication du papier.

Exemple d'entreprise de Trois Rivières, la papeterie Krüger créée en 1922, affaire familiale, qui produit aujourd'hui 1 600 tonnes par jour (1 000 papier journal, 400 de qualité moyenne et 600 de qualité supérieure). Utilisant des résidus de scierie, elle exporte à 80 % vers les Etats-Unis, 5 % dans le monde, et vend 20 % au Canada. Pour cette société, l'avantage primordial est son implantation dans le port même de Trois Rivières.



6. Navire en opération à Bécancour.

## Sept-Iles et Port Cartier

Ces deux ports voisins situés dans la partie nord de l'estuaire du Saint-Laurent vivent heureux à l'abri des troubles éventuels de la politique nationale au provinciale. Le premier public, le second privé n'ont en effet rien à craindre des nouvelles dispositions si ce n'est la charge qui pourrait leur être imposée par le budget de la garde-côtière. Mais l'un et l'autre mettent une sorte de point d'honneur à rappeler qu'ils sont libres de glace en hiver et n'ont donc pas à utiliser les services des brise-glaces... et à les payer.

### Sept-Iles

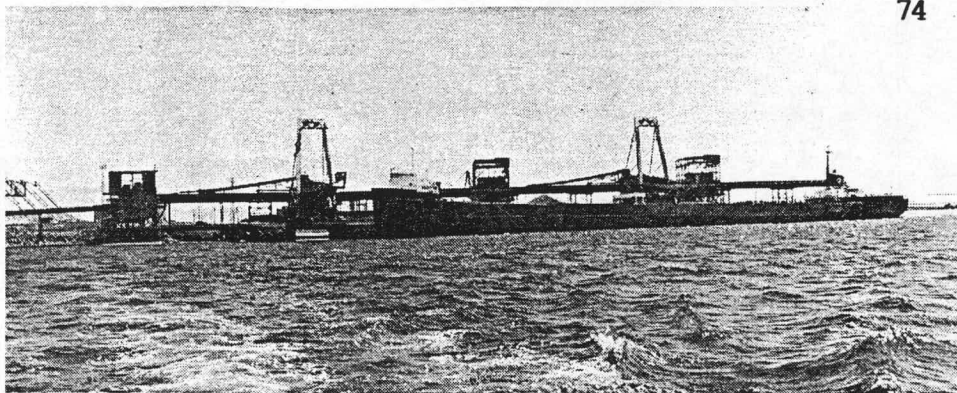
Sept-Iles a longtemps été uniquement une plaque tournante de l'expédition de minerais de fer. Le port s'est renforcé sérieusement par l'implantation de l'«Aluminium Alouette» et l'aménagement d'un terminal pour les transporteurs ferroviaires. Ce port récent (1951) a connu un essor rapide puis une certaine récession dans les années 1980 avant de reprendre son développement.

Le terminal minéralier d'Iron Ore Company of Canada est impressionnant. Grâce au réseau ferré privé Quebec North Shore and Labrador Railway, il reçoit les minerais en provenance de Schefferville dans le grand nord et de Wabush près de Labrador City. Ce train de 578 km (18 à 32 000 tonnes en charge) se convertit parfois pour le transport de divers et de personnes.

Il transportera en 1996 14,5 Mt du Nord, 5,8 Mt de Wabush et 0,7 Mt de fret. Les cadences du terminal sont excellentes, en moyennes, lakers 3 996 t/h, panamax : 4 077 t/h, capesize : 5 196 t/h. Pour l'exploitant la notion de despatch est étroitement liée à la rentabilité.

En sortie en 1995 on notait 4 Mt pour les Grands Lacs, 3,3 Mt pour les Etats-Unis, 5,3 Mt pour l'Europe, 2,7 Mt pour l'Asie.

De l'autre côté de la baie de Sept-Iles Aluminerie Alouette a commencé la production il y a trois ans. Le complexe ultramoderne a été constitué par Austria Metal (20%), Hosgovens Aluminium NL (20%), Kobe (13%) plus Marubini (7%), Société générale de financement du Québec (20%) et VAW Allemagne (20%). Il en est à la première phase qui permet de produire 215 000 tonnes exportées à 80% vers l'Europe. Après la deuxième phase envisagée (mais les conditions ne sont aujourd'hui pas réunies) la production atteindrait 400 000 t et plus. L'usine reçoit l'alumine, de diverses sources, ainsi



10. Terminal minéralier à Sept-Iles.

que les différents produits nécessaires, à un quai dédié. Notons que pour une tonne d'aluminium il faut deux tonnes d'alumine soit quatre tonnes de bauxite.

### Port-Cartier

C'est un complexe industriel-portuaire aux quais et installations dédiés. Principalement on trouve :

- Québec Cartier qui reçoit par fer les minerais à relativement faible teneur mais sans soufre ni cristaux de Mont-Wreghat dans le Nord. Les installations permettent le stockage, le blending et l'exportation de différents types de minerais et pellets.

- Le Grain Elevator (Louis Dreyfus) reçoit ses cargaisons de grains essentiellement des Grands Lacs, du Mid-West, et permet la réexportation.

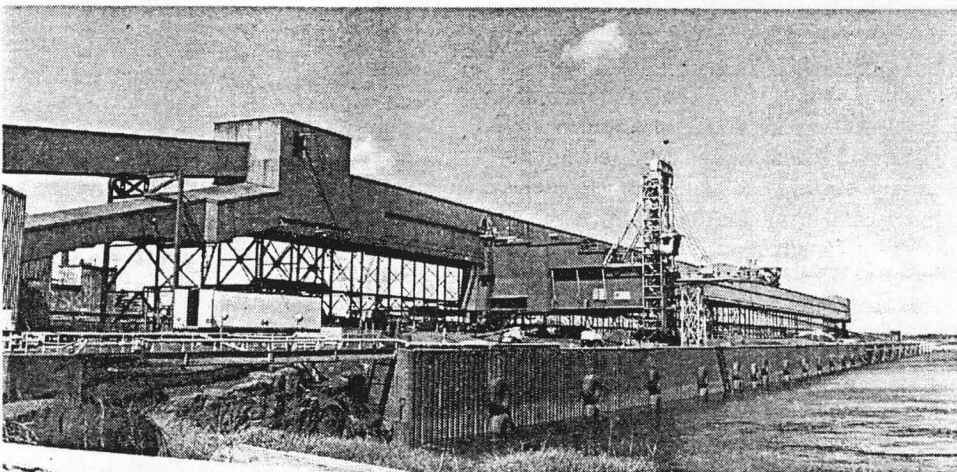
- Uniforêt. Société créée en 1993 par le regroupement de plusieurs entreprises forestières et d'intérêts financiers. L'usine réceptionne la production des forêts de la région et produit soit des bois finis en blocs unitaires soit de la pâte à papier exportée dans le monde entier. Les déchets de scierie approvisionnent une centrale électrique autosuffisante.

A partir d'1,3 million de m<sup>3</sup> de bois elle tire 175 000 tonnes de copeaux d'où 150 000 tonnes de pâte, d'une part, et, d'autre part 300 Mt MP de bois d'œuvre, alors que la biomasse (écorces, sciures) utilisée pour la production d'énergie est de 230 000 tonnes.

Dans ces deux ports on vit manifestement heureux avec la volonté de l'imagination des pionniers. On ne peut que croire à leur futur développement progressif mais résolu.

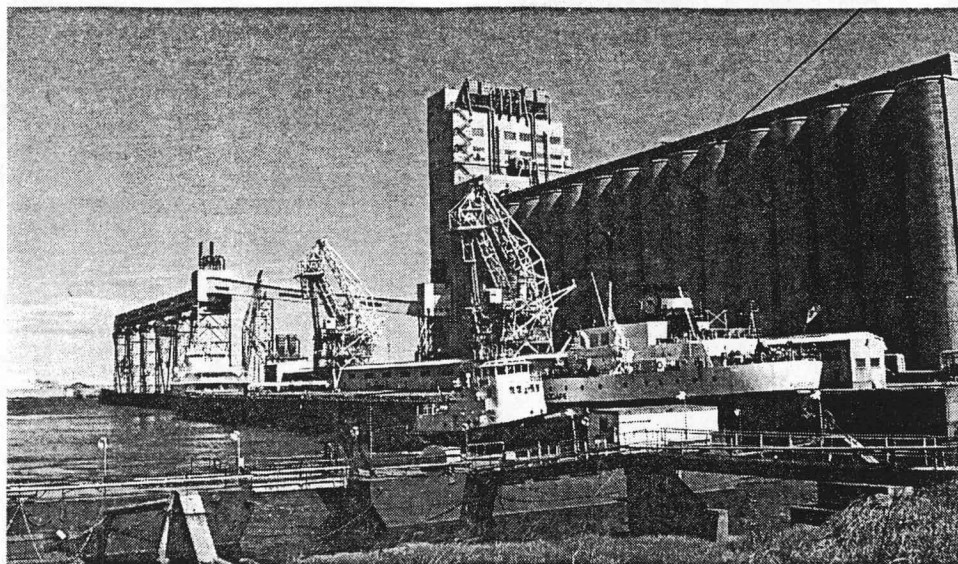
## Première privatisation : Mil Davie

Le chantier naval québécois de Mil Davie avait été une première fois privatisé au début des années 1980 pour le groupe Valuothis pour la production d'engins pétroliers offshore. Il fut suivi par Dome Petroleum, pour la construction de plate-formes de forage, qui fonctionna cinq ans pour s'en débarrasser en 1987. Le chantier était repris en interim par la Société générale de financement, société d'Etat du Québec en 1990.



11. Terminal minéralier de Port-Cartier.





12. Silo L. Dreyfus à Port-Cartier (accostage d'un laker pour décharger).

Depuis lors il travaillent surtout pour des contrats gouvernementaux : frégates et «traversiers». Peu à peu le chantier s'est tourné vers la réparation qui a permis le maintien de l'activité. Toutefois avec la fin des commandes militaires, il fallait retourner sur le marché.

— en 1993 on instituait un «nouveau plan d'affaires» envisageant la construction de product tankers et de transporteurs de produits forestiers

— en 1994 on «envisageait» la construction de porte-conteneurs feeders de 1 000 à 2 500 evp.

La privatisation intervenue lors de notre séjour a cédé le chantier pour le dollar symbolique à la corporation Dominion Bridge groupe américain Cedar, avec siège Montréal. C'est un groupe constitué à force d'acquisitions liées à la production d'aciers, de fournitures d'usines clé en main, de travaux publics, de ponts, etc.; récemment grâce à Mc Dowell Douglas, il projetterait des travaux portuaires dans le sud-est asiatique.

Dominion Bridge envisagerait aussi de revenir au secteur porteur product tankers. Le gouvernement de Québec apporte quelques 60 à 70 millions de dollars pour la remise à flot, pour des engagements environnementaux et certaines actions privilégiées.

La réparation navale devrait se maintenir. Quant à la construction il semble que l'on privilégie le maintien du savoir-faire. Les coûts canadiens sont proches de ceux des États-Unis et les politiques fiscales assez semblables (défiscalisation, quirats).

Actuellement le chantier emploie 680 personnes. A la fin d'un contrat en cours — construction d'un traversier— cet objectif passerait à 560. Il y avait donc urgence à trouver une solution.

Toutefois le choix de Dominion Bridge soulève une certaine polémique au Québec où chacun s'attendait à l'arrivée de l'affaire purement québécoise de Mme Verreault (Verreault Navigation) qui proposait dit-on les mêmes orientations avec la même politique fiscale et pour le même montant, alors que Dominion Bridge reste vague sur la construction navale.

Beaucoup craignent une réorientation du chantier vers les travaux publics, les propos du nouveau président. M. Gelinat ne levaient pas l'ambiguïté.

Le nom de l'entreprise devrait changer en gardant le sigle MIL. En effet Dominion Bridge reprend non seulement le chantier (Davie) mais aussi MSEI société d'ingénierie d'Ottawa pour des contrats militaires et Mil Intermodal pour la fabrication de wagons.

Interrogé sur le choix du repreneur le ministre des transports s'est borné à déclarer que des experts avaient tranché sur la base des réponses à l'appel d'offre.

## La garde côtière et les coûts

La Garde côtière canadienne est un département fédéral qui concerne tout le pays. Elle a trois activités :

- la véritable garde des côtes ce qui englobe la navigation, la protection de la lutte contre la pollution, le dégagement des glaces et les actions d'urgence
- la direction des pêches pour la protection et la conservation des espèces
- la recherche scientifique dans les do-

maines portuaires, fluviaux, halieutiques, etc. 75

Elle est répartie en cinq régions administratives, dont la Laurentienne et les provinces maritimes de l'Est. Elle dépend maintenant du ministère des pêches et de l'océan. Elle fournit son aide aux navigateurs et aux autorités.

Dans le cadre du programme de désengagement fédéral sur un budget de \$ Can 500 M la Garde Côtière doit dès maintenant en récupérer 20 sur les bénéficiaires armateurs. Cela ne va pas sans grincement de dents surtout qu'il s'agit d'une première étape et que la contribution à récupérer passerait ensuite à \$ 40 M et même \$ 60 M, au niveau national, 25% pour le Québec environ.

La Garde Côte estime être contrainte à — et en droit de — faire payer l'utilisateur direct tant pour les aides à la navigation que pour les brise-glaces.

Toutefois rien ne sera définitivement arrêté avant les résultats d'une étude d'impact actuellement en cours. Il faut dire qu'armateurs, chargeurs et ports protestent. Certes la garde côtière est coincée : la pression fédérale sur le budget est forte et sa survie, dit-elle, passe par ces mesures. Pour les usagers, cette récupération de \$ 20 M est finalement payée par la marchandise et représente 14 à 15 cents à la tonne pour le Saint-Laurent/Grands Lacs et 17 cents pour la côte Atlantique.

Le directeur général de Bunge Québec se plaint vivement : ce surcroît sera extrêmement pénalisant. De plus, déclare-t-il, il y aurait d'importantes économies à faire sur la gestion et les opérations de la G.C. et de donner un exemple : la G.C. enlève les bouées du St-Laurent à l'approche des froids pour les remettre au printemps. Or ces bouées ne sont plus nécessaires aux beaux jours. Elles le seraient plus l'hiver alors qu'on ne peut les laisser. Au total tout un système de bouées et des opérations en pure perte.

La G.C. envisage il est vrai des économies notamment par la réduction du personnel en hiver quand le trafic global est plus faible. A noter que le budget navigation s'élève à \$ 100 M réparti entre région Pacifique 29%, Saint-Laurent-Grands-Lacs 48%, Atlantique 23%). Les économies ne seront sans doute pas suffisantes, pour éviter la ponction.

Le rapport de l'étude d'impact devrait être connu en octobre-novembre, il orientera le devenir de la Garde Côtière et aussi du pilotage, la privatisation des ports et le Seaway. Certains secteurs de la G.C. pourraient aussi être privatisés mais «nous ne sommes pas à vendre» dit son directeur québécois.

# SKILLINGS MINING REVIEW

DULUTH, MINNESOTA U.S.A.

## **First 1996 Ship-to-Ship Coal Transfer in Sept-Iles Bay**

During the second week of June, the first 1996 ship-to-ship coal transfer was conducted in Sept-Iles Bay on the lower St. Lawrence River. The coal was loaded by three self-unloaders of the Canada Steamship Lines fleet at Midwest Energy Resources Co.'s Superior terminal and transferred to the Panamax-size bulk carrier for delivery to the El Ferrol power plant of Endesa, largest Spanish electric generating company, in the northern part of that country.

At 4 p.m. on June 11, the mv. *Anniversary*, a 249.5-meter, 107,140-metric ton deadweight vessel registered in Cyprus rendezvoused with the *H. M. Griffith* and the *Tadoussac* to begin transferring

56,892 net tons of western low sulfur coal produced at Kennecott Energy Co.'s Spring Creek mine in Montana. On June 12, the *Griffith* and the *Tadoussac* completed the 16-hour transfer, and at 8 a.m. on June 13 the str. *Halifax* arrived to complete the balance of 25,252 short tons required to trim the salt water vessel in accordance with Canadian Coast Guard regulations for vessels carrying trans-Atlantic bulk cargoes.

Following the successful transfer, the *Anniversary* carrying a total of 81,874 net tons of western coal departed from Sept-Iles Bay at 10 p.m. on June 13 on its 10-day voyage to El Ferrol.

June 22, 1996



# Fairplay

The International Shipping Weekly

## Head Office

20 Ullswater Crescent, Ullswater Business Park,  
Coulson, Surrey CR5 2HR. UK

## User fee fight goes to Ottawa

CANADIAN shippers and carriers are preparing to take their fight against the Coast Guard's cost recovery plan to senior cabinet ministers, according to Doug Smith, president of the Chamber of Maritime Commerce. The chamber plans to focus its campaign on Treasury Board president Marcel Masse. The Treasury Board oversees government spending and was the agency that developed federal cost recovery plans. Shippers and carriers allege the Coast Guard has disregarded those guidelines in developing its so-called marine service fee.

"There's no incentive to work with them as the Coast Guard's sole interest is collecting C\$60m," Smith added. If carriers and shippers don't want a Coast Guard service, such as icebreaking on the Great Lakes, the Coast Guard plans to raise its charges elsewhere to insure it gets its C\$60m. "It's a totally unacceptable position."

The Coast Guard will collect C\$20m under the cost recovery plan this year, C\$40m next year and \$60m in the following years. Smith said the fee has nothing to do with services and is simply a tax grab by the agency which can't get its own spending in order. "It's a tax and it will never be anything else," he said.

Smith said that even if the shipping lines want to get rid of 70 to 80 per cent of the navigational aids, the Coast Guard won't do it because they are still needed by fishermen and pleasure boaters and the commercial operators will have to pay for them.

The Coast Guard contends that, even at \$60m, carriers will still be paying less than the cost of the services provided by the agency. Smith said the Chamber's message to Masse and other ministers will be that the "cost recovery charge was supposed to be a user fee." That's supposed to mean that the users only pay for what services they need.

## Seaway unveils toll cuts

A NEW Incentive Tolls Programme, offering toll reductions for qualifying cargoes and vessels, has been unveiled by the Canadian St Lawrence Seaway Authority and the US Saint Lawrence Seaway Development Corp.

The programme for the 1996, 1997 and 1998 navigation seasons features Seaway toll rebates for North American receivers of cargoes at the end of each navigation season if total tonnage received through the Seaway increases over their 1994/1995 average. For cargoes exported overseas, the rebate will be paid to the North American shippers under the same conditions.

Cargo tolls will be reduced by five per cent for the first year and ten per cent for the following years if the traffic increase over the 1994/1995 average is less than 500,000 tonnes and by ten per cent for the first year and 20 per cent for the following years if the traffic increase is over 500,000 tonnes.

27th June 1996

# High hopes for MIL Davie

## Canadian yard looks to commercial future

# Fairplay

**Q**UEBEC shipyard MIL Davie is planning to strengthen its commitment to the commercial sector and diversify further into heavy industrial work. This follows its purchase by Dominion Bridge Corporation last week and promises of large-scale investment.

The yard, which possesses two 70,000 dwt capacity drydocks and a 25,400 tonne floating dock, has had a long history of building warships. It now aims to lean further towards construction projects for local grain and paper industries and offshore projects, as well as regaining its position in the commercial shipbuilding market.

The yard's large steel fabrication site with deep water access is believed to be one of the main features which attracted Dominion Bridge into the marine sector for the first time. MIL Davie possesses the "best machine shop in the province of Quebec," according to Richard Bertrand, vice president of engineering and planning. It also has a considerable heavy metal manufacturing capability and easy access to qualified technical staff. With six outfitting and repair quays served by a variety of cranes, and a wealth of specialised equipment, the company is set fair for the future.

However, the acquisition package includes a cut in salary for the yards' workers, with minimal pay increases projected until the turn of the century.

well below predicted rates of inflation. Commitments have been made that C\$60m (\$43.8m) will be invested in the facilities over a period of three years. New cranes and production equipment, including plasma cutting machines and large fabrication handling equipment will, it is hoped, increase productivity, according to Bertrand.

"It will help us reach new world standards of automation and processing and bring us back to being the major player we were 20 years ago," he said. "We have not been exactly neglected in the last few years, but there has been little investment, and we are thrilled with the possibilities which are open to us with this latest development. We can now start to play 'catch-up' as we already produce the same quality of work as the Koreans and Europeans."

The facility employed about 3,800 workers in the early 1990s, during the height of the Canada's military building programme, but since its shift towards the commercial section has seen a reduction in the workforce to around 300 today. Recent commercial work has included the lengthening of a bulk carrier, with the addition of a 120 ft mid-section, for local owner Oceanix.

The yard has delivered 715 vessels since it was first established by the Davie family in 1826. In the last few decades it has been owned by a variety of private enterprises

including ship operator CSL, before entering state-ownership in the late 1980s through MIL, which is 65 per cent owned by the provincial government. Newbuilding work on several ferries is planned and bids are out for a series of 2,200 teu container vessels, although further details are guarded.

Bertrand is equally coy on the thorny subject of subsidies. "Financial incentives were set up in the provincial budget directed at shipowners and operators, not shipyards, which means that shipowners could be advantaged by placing orders of more than 100 tons in Quebec," he said, but quickly added, "It is probably not fair to say advantaged - but terms have been made available to enable us to be on a more level playing field."

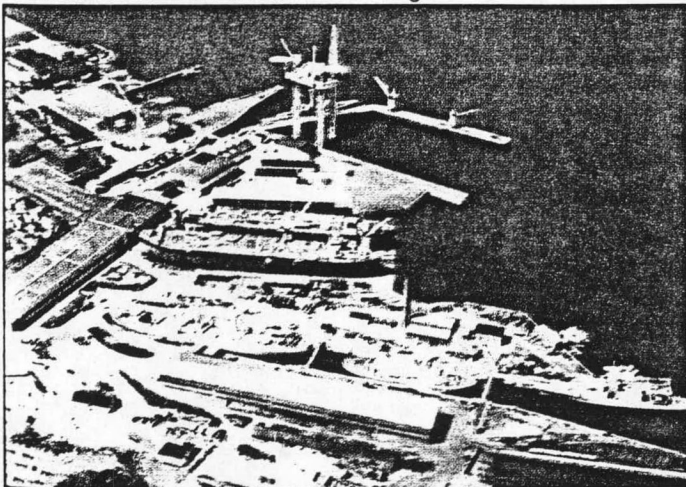
He estimates that the facility is currently operating at about half its full capacity and it would need several major contracts to see the work force rise to 1990 levels again. The MIL Davie yard was responsible for building two of the largest ferries in the world in 1986 and 1989. The *Caribou* and *Joseph and Clara Smallwood*, both at around 27,500 grt with icebreaking capabilities, were built for the Newfoundland market, and have facilities for 1,200 passengers and more than 500 cars.

The yard is still occupied with ferries, and is currently lengthening the *Jos Deschenes* with the addition of a 20 m midbody section to increase passenger and vehicle carrying capacity. On completion of the work, a sister vessel, the *Armand Imbeau* from owner STQ, the Quebec ferry operator, will also be lengthened at the yard and a newbuilding will begin in September. Meanwhile, the yard seeks further repair contracts, such as a recent visitor the 12,626 dwt chemical tanker *Hubert Gaucher*.



**Bertrand: Hoping to re-build the yard's commercial reputation**

**MIL Davie has facilities for a wide range of vessels**



## Montréal : au cœur de l'Amérique du Nord

S'agissant du marché transatlantique, le port de Montréal occupe une place unique et, comme le souligne son président (voir ci-après), il constitue un remarquable succès commercial et financier.

Montréal réalise en effet 95% de son activité conteneurs sur les trafics transatlantiques, qu'il s'agisse du Nord de l'Europe ou du bassin méditerranéen. Ce succès est dû essentiellement à trois facteurs, outre la politique dynamique menée par la direction du port depuis plus de quinze ans.

**Une position géographique exceptionnelle :** au cœur de l'Amérique du Nord et du Canada, tout proche des Etats-Unis, et en particulier de la puissance région économique du «mid-west», Montréal est à 1 600 km de l'océan Atlantique et donc en mesure d'utiliser à plein les économies procurées par le transport maritime par rapport au terrestre : le Saint-Laurent permet en effet aux navires d'un tirant d'eau allant jusqu'à 11 m de desservir à partir de Montréal une très grande partie du continent dans des conditions souvent plus concurrentielles que les ports côtiers de Halifax, New-York (représentant 40% des importations venant d'Europe et transitant par les ports américains; et 27% des flux US vers l'Europe; ce port fera l'objet d'un prochain article), Baltimore ou Norfolk/Portsmouth.

**Des infrastructures de transports terrestres solides, diversifiées et très compétitives :** Montréal bénéficie de longue date des deux grands réseaux ferroviaires de Canadian National, privatisé à fin 1995, et de Canadian Pacific Rail. Ce dernier est propriété du puissant conglomerat CP qui contrôle également deux des principales compagnies clientes de Montréal : Canada Maritime et CAST. Les réseaux ferroviaires de CN et CP traitent près de 60% du trafic conteneurisé du port, avec des délais de transport courts : 10 h. du Toronto, 25 h. sur Détroit et 30 h. sur Chicago. Ces réseaux deviennent de plus en plus compétitifs sur les grands axes grâce à des investissements dans des trains à deux

niveaux et dans des tunnels. Ils réduisent par ailleurs fortement leurs effectifs et leurs coûts, face à une concurrence accrue des compagnies ferroviaires américaines et des transporteurs routiers, ainsi qu'en liaison avec les nouvelles lois et réglementations canadiennes qui mettent fin aux diverses subventions destinées aux transports terrestres de céréales sur les ports.

Par ailleurs Montréal est desservi par une cinquantaine de transporteurs routiers de conteneurs qui assurent des dessertes compétitives sur un rayon d'environ 600 km.

**Une politique commerciale originale :** à l'appui de sa position géographique et d'une bonne rentabilité financière, le port de Montréal a réussi à se distinguer en attirant de nombreux armateurs qui desservent non seulement le Canada mais aussi les Etats-Unis, en tant qu'indépendants par rapport aux conférences couvrant les E-U. Ainsi, le trafic conteneurisé de Montréal se répartit à parts égales entre le Canada et les Etats-Unis, grâce en particulier à CAST et aux services communs opérés par Canada Maritime et OOCL, (Saint-Lawrence Coordinated Services, «SLCS»). Ceux-ci ont su se spécialiser en desservant l'Amérique du Nord sur la base du seul port de Montréal et d'un faisceau de dessertes multimodales, et tout en maintenant une certaine indépendance tarifaire. Le port de Montréal et ces armateurs sont aidés dans leurs commercialisation aux Etats-Unis par la «harbour maintenance fee», taxe facturée aux chargeurs par les Douanes au profit des ports des Etats-Unis, pour financer les travaux de dragage et d'entretien. Cette taxe n'existe pas au Canada, et favorise donc les «déviations» de trafics américains au profit des ports canadiens, en particulier via Montréal qui est tout proche des E-U.

**Un port en bonne santé financière :** grâce à ces atouts, et malgré sa position mineure sur le premier marché du monde, le trans-Pacifique, Montréal a su obtenir des résultats financiers positifs. La «Société du Port de Montréal», propriété de l'Etat fédéral mais indépendante

financièrement depuis 1984, a en effet dégagé un autofinancement de C.\$ 264 millions et des bénéfices cumulés de 150 m depuis 1984, dont un tiers en exploitation. En 1995 les revenus d'exploitation ont été de C.\$ 54,6 m. Ces résultats ont permis au port de ne pas faire appel à l'Etat, à la province du Québec ou la ville de Montréal pour financer ses investissements qui ont été de près de C.\$ 180 m au cours des 10 ans passés. Ces résultats comprennent un abandon de créance de l'Etat de C.\$ 231 millions en 1986, et, inversement, des versements et contributions du port à l'Etat Fédéral et à la municipalité de Montréal de respectivement C.\$ 109 millions et environ C.\$ 12 millions, également au cours des 10 ans passés. Il est important de noter que Montréal est un port «domanial» («landlord port»), comme souvent en Amérique du Nord : le port gère financièrement et opérationnellement les infrastructures portuaires proprement dites, mais n'intervient pas dans la gestion et l'exploitation des différents terminaux qui sont loués à long terme à des sociétés privées qui font leur affaire de financer les matériels de maintenance et entrepôts, ainsi que de recruter leurs personnels. Les exploitants des terminaux ont également contribué près de C.\$ 14 millions en contributions et taxes à la ville de Montréal, au cours des 10 ans passés.

Montréal donne donc l'exemple d'un port international qui, malgré une baisse des tarifs et une forte concurrence, a su atteindre des résultats positifs tout en autofinanciant son développement. Outre une croissance de l'activité, le port a mené une politique continue d'économies, dont les clients chargeurs et armateurs ont pu bénéficier : ainsi les coûts d'exploitation portuaire totaux n'ont augmenté que de 3% en 10 ans, contre une inflation canadienne cumulée de 33%, grâce à un contrôle serré des dépenses et une réduction des effectifs du port de près de 50% (de 665 à 350 personnes).

Une partie des économies a été réinvestie dans un programme de «primes incitatives» versées aux

transporteurs en fonction du volume cumulé de trafic traité à Montréal dispositif comprend une prime additionnelle pour les trafics intermodaux allant/venant à l'Ouest de l'Ontario, du Michigan et d'une ligne Indiana/Floride.

Par ailleurs, tous les tarifs généraux du port, avant primes incitatives, sont gelés depuis quatre ans. Au total, et après prise en compte des ristournes au volume ci-dessus mentionnées, les droits de port «navires» reviennent aujourd'hui à C.\$ 1,90 la tonne, C.\$ 2,25 il y a 10 ans... des chiffres qui expliquent le succès de Montréal auprès des armateurs et des chargeurs.

**L'activité et le développement** font de Montréal un des principaux ports nord-américains et le principal port en trafic transAtlantique pur : avec 100 places à quai, dont 18 aux terminaux à conteneurs, le trafic annuel est de 20 millions de t, dont près de 7,5 millions de t conteneurisées soit environ 775 000 EVP; Montréal traite également 30 000 passagers de navires de croisières par an. Le trafic croît d'environ 4% par an; à l'intérieur de ce chiffre moyen il faut noter la forte croissance, 22% en 1995 et 50% mi 1996, du trafic de vrac solides (minerais, engrais) traités au nouveau terminal vrac de Contrecoeur, sur la rive sud du Saint Laurent. Ajoutés aux trafics de céréales, les trafics totaux de vrac secs ont atteint 6 millions de tonnes

en 1995, les vrac liquides atteignant 5,6 millions de t. Les trafics conteneurisés ont atteint 726 435 EVP en 1995, en croissance de 1% seulement du fait d'un grève des dockers de 16 jours en 1995; par contre, en 1994, la croissance avait été de 19%. Les trafics conteneurisés sont traités sur 5 terminaux répartis sur 3 kilomètres/70 hectares et équipés de 13 portiques; certains sont contrôlés par les groupes ferroviaires CN et CP ou leurs filiales, comme Canada Maritime et CAST pour CP. La position et conteneurs au cours des 10 ans passés, les opérateurs privés de terminaux ont eux investi indépendamment près de C.\$ 50 millions en portiques et conteneurs.

Sur le plan des lignes régulières conteneurisées, outre CAST, Canada Maritime et OOCL, les principaux opérateurs sont ACS (transatlantique nord), BOLT Canada line (transatlantique nord), DSR-Senator (transatlantique et moyen orient), CCAL (Afrique), Coral (Amérique du sud), FedNav (transatlantique), Jadroplov (transatlantique), Melfi (Amérique du sud), Metz Canada (transatlantique), Oceanex (Terre Neuve), SCI (Inde), UAL (transatlantique, dans lequel le transporteur français MarFret est présent).

Le principal développement en cours est la mise en ligne de 3 nouveaux navires de 2 200 EVP par Canada Maritime et OOCL : les

«CanMar Courage» et «Future» et l'«OOCL Canada» dont le voyage inaugural commencera le 19 juillet prochain à Montréal; ces navires remplacent des navires de 1 650 EVP qui sont transférés sur le service Hamburg/Anvers où ils remplacent des navires de 1 000 EVP. Les 3 nouveaux navires de 2 200 EVP auront une rotation Felixstowe/Anvers/Le Havre/Montréal, ce qui assure un excellent service pour le marché français. Parallèlement, Canada Maritime et OOCL restituent 3 navires de 1 000 EVP, dont la capacité est remplacée par les plus grands navires précités et par un affrètement d'espace sur CAST au départ de Liverpool... ce qui constitue une rationalisation et une économie non seulement pour CanMar et OOCL, mais aussi pour l'ensemble du groupe CP qui contrôle à la fois CAST et CanMar. Dans l'ensemble, la desserte de l'Amérique du Nord via Montréal se trouve confrontée à la fois en termes de service et de compétitivité, sur le plan des coûts. En liaison avec ces développements le groupe CP a un programme d'investissement de plus de C.\$ 15 millions en portiques et systèmes informatiques sur les terminaux de CanMar et Cast-Montréal, ce qui justifie l'optimisme de Dominic Taddeo, président du port (voir entretien ci-dessous).

L.L.G.

## Dominic Taddeo, président du port de Montréal : «nous sommes les premiers sur le transAtlantique»

**JMM :** Montréal ne souffre-t-il pas de sa faible présence sur le marché transPacifique, plus important et en plus forte croissance que le trans-Atlantique?

**D. Taddeo\* :** Non, notre position géographique fait de Montréal un spécialiste naturel du transAtlantique. Nous sommes le premier port américain pour le marché transAtlantique et nous avons l'intention de garder cette position. Certes, c'est un marché mûr mais il continue à croître. Par ailleurs, nous bénéficions de la forte croissance des échanges sur la Méditerranée orientale et l'Amérique du Sud.

Nous avons l'intention de continuer à travailler «les manches rou-

lées» avec tous les acteurs portuaires pour renforcer nos positions et développer nos marchés.

**JMM :** Un tirant d'eau limité à 11 m. n'est-il pas un handicap à l'heure des porte-conteneurs géants?

**D. Taddeo :** Pas pour Montréal, dans la mesure où la situation géographique de notre port et ses caractéristiques ont conduit plusieurs armateurs à investir à long terme dans des navires adaptés à notre port. Nous offrons des services fréquents et rapides qui, sur un parcours océanique court comme le transAtlantique, répondent aux besoins de services «juste à temps» de la clientèle. Nous pouvons accueillir des navires d'une taille allant jus-

qu'à 2 300 EVP. Les chenaux d'accès à Montréal ont un faible envasement mais nous allons investir au cours des 4 ans à venir pour augmenter le tirant d'eau maximum d'un pied, ce qui permettra de recevoir des navires de 2 500 EVP. A terme nous prévoyons de recevoir des navires de 1 700/2 800 EVP mais nous ne ressentons pas le besoin de très grands navires.

**JMM :** La position dominante du groupe CP et de ses filiales CAST, Canada Maritime et CP Rail est-elle parfois un handicap pour le port?

**D. Taddeo :** Bien au contraire, en effet ceci traduit un engagement et de : investissements à long terme des filiales du groupe CP en faveur



de Montréal comme port d'éclatement pour toute l'Amérique. Ceci consolide la position du port et ses propres investissements: à titre d'exemple, Canada Maritime met en ligne des nouveaux navires de 2 200 EVP spécialement conçus pour Montréal. Par ailleurs le groupe CP fait de nouveaux investissements sur les terminaux et conteneurs qu'il contrôle sur notre port et CP Rail améliore de façon continue ses services et investit dans de nouveaux dépôts et terminaux intérieurs. Tout cela bénéficie au port, en général, et aux chargeurs.

Par ailleurs plusieurs autres armateurs développent leurs services sur Montréal ou en créent; c'est en particulier le cas sur la Méditerranée orientale et l'Amérique du Sud. Enfin nous espérons que, à l'image de CP Rail, Canadien National parviendra à attirer et servir de nouveaux armateurs via Montréal.

**JMM :** La création récente par le gouvernement fédéral de «droits de services maritimes» de 14 cents la tonne pour financer en partie les garde-côtes et les aides à la navigation n'est-elle pas un handicap pour Montréal?

**D. Taddeo :** Cette décision n'a pas été prise à la légère et il n'y avait pas le choix pour continuer à financer certaines dépenses jusqu'ici sup-

portées intégralement par l'Etat et les contribuables. Elle ne devrait pas avoir d'impact important sur notre activité. Par ailleurs, il faut considérer que d'autres charges portuaires ont diminué : les coûts d'exploitation du port sont inférieurs à ce qu'ils étaient il y a 10 ans, et la taxe des employeurs maritimes de débardeurs (ndlr : en «français» : «dockers») a baissé récemment de C.\$4 à 2,72, soit une réduction de C.\$1,28 supérieure au montant des nouveaux droits de services maritimes. (ndlr : sur le Nord-Atlantique il semble que les lignes aient décidé de supporter les nouveaux droits sur les services maritimes de 14 cents la t, et de ne pas les facturer aux chargeurs).

**JMM :** La fin des subventions du gouvernement aux transports ferroviaires et routiers et la privatisation de CN ne jouent-elle pas en faveur de Montréal, par rapport à son grand concurrent Halifax?

**D. Taddeo :** (sourire) C'est vrai, ceci présente certains avantages pour Montréal... mais je note que CN continue à desservir Halifax de façon fiable et régulière...!

**JMM :** Et comment envisagez-vous les conséquences de la privatisation des ports et du canal maritime du Saint-Laurent?

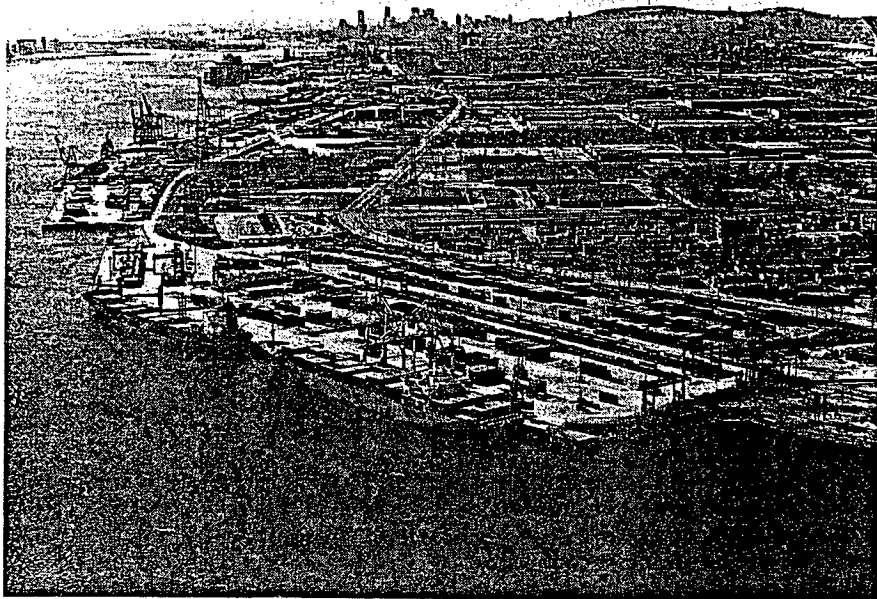
**D. Taddeo :** Ceci nous donnera

encore plus d'autonomie et de capacité d'initiative mais ce ne sera pas une révolution pour le port de Montréal. Il s'agit d'une «commercialisation» du port pas d'une privatisation car l'ensemble du domaine et des infrastructures portuaires restera la propriété de l'Etat. Par ailleurs, Montréal autofinance déjà son fonctionnement et ses investissements depuis 10 ans, sans appel au concours de l'Etat, et les investissements prévus pour les années à venir devraient être aussi autofinancés. Mais la nouvelle loi, dont le projet a été déposé le 10 juin par le ministre des Transports, nous permettra de faire appel aux marchés bancaires alors qu'auparavant, si nous avions besoin d'emprunter, nous devions obligatoirement passer par l'Etat.

**JMM :** Comment envisagez-vous le futur?

**D. Taddeo :** Outre les investissements portuaires et terrestres dont nous avons déjà parlé, il nous faudra continuer à travailler avec tous les acteurs du port pour améliorer sans cesse sa compétitivité : ceci se fait au sein d'un «comité de compétitivité» et un «comité d'accès portuaire» qui regroupent depuis quinze ans tous les acteurs, clients et fournisseurs du port. De nombreux progrès ont été réalisés, il faut continuer tous ensemble dans ce sens.

Propos recueillis par Louis Le Gendre,  
consultant



Le port de Montréal

\*Né en 1939, M. D. Taddeo a débuté sa carrière maritime en 1971 en entrant chez McLean Kennedy, entreprise de consignation, de courtage et d'administration de terminaux. En 1974, il rejoint la société portuaire en qualité de directeur financier. Il y occupe divers postes avant de devenir chef de la direction en fin 1983. M. Taddeo a été président de l'Association des ports et havres du Canada en 1983 et du conseil d'administration de l'American Association of Port Authorities entre 1989 et 90. En juin 1995, il est nommé 2<sup>e</sup> vice-président de l'Association internationale des ports et havres dont il est membre du comité exécutif depuis 1986.

## Amérique du Nord : des liaisons très stables

Les liaisons maritimes entre l'Europe et l'Amérique du Nord (Canada et Etats-Unis) bénéficient d'une grande stabilité en ce qui concerne l'Europe du Nord. Côté Méditerranée, on enregistre ces dernières semaines quelques modifications des dessertes et des alliances à la faveur de la mise en place de nouveaux services qui ne sont pas directement liés à la desserte Méditerranée / Amérique du Nord, mais de type global.

Nous présentons ci-après l'offre de transport sur ce secteur. Il est nécessaire de rappeler ici que ce sont les ports directs de touchée, habituellement desservis, qui sont mentionnés. Dans le contexte nord-américain, il est connu que les "landbridges" jouent un rôle important dans la couverture du territoire. Sont indiqués les contacts des différents armements en France, pour autant qu'ils soient connus. La situation présentée est celle qui prévalait à la mi-juin, mais ont été intégrés des changements intervenant dans les semaines qui viennent.

Nous avons scindé cette étude en trois parties -inégales- correspondant grosso-modo à l'organisation du réseau : les liaisons desservant Montréal (Europe du Nord et Méditerranée), les liaisons couvrant l'Amérique du Nord (sauf Montréal) depuis l'Europe du Nord et celles couvrant ce même secteur depuis la Méditerranée.

### DESSERTE

#### DE MONTRÉAL

##### SLCS : Canada Maritime - OOCL Hong-Kong - CAST

Le SLCS (Saint Lawrence Co-Ordinated Service) est l'une des plus anciennes organisations couvrant la desserte du port canadien de Montréal. Il est constitué de deux armements, Canada Maritime d'une part, Orient Overseas Container Line d'autre part. Les services réguliers proposés par les membres du SLCS vont subir au cours des semaines à venir quelques modifications que nous prenons en compte, changements incluant en outre un accord d'échanges d'espaces avec un autre armement canadien, CAST.

La nouvelle organisation des services du SLCS et de CAST se présente-

ra sous la forme de trois services hebdomadaires, utilisant dix navires en tout :

- liaison SLCS/route 1 : Montréal, Felixstowe, Anvers, Le Havre et retour à Montréal, à l'aide de trois porte-conteneurs (neufs) de 2.200 EVP., les *Canmar-Fortune*, *-Courage* et *OOCL-Canada*. Il s'agit d'une liaison SLCS (Cast pourra charger à Felixstowe);

- liaison SLCS/route 2 : Montréal, Anvers, Hambourg et retour à Montréal, à l'aide de trois porte-conteneurs de 1 800 EVP., les *Canmar-Endeavour*, *-Success* et *OOCL-Bravery*; là aussi, il s'agit d'une liaison SLCS, sur laquelle Cast disposera de cellules à Hambourg;

- liaison Cast Northern Service : Montréal, Liverpool, Zeebrugge et retour via Liverpool à Montréal, à l'aide de quatre navires Cast de 2.100 EVP, les *Cast-Bear*, *-Elk*, *-Lynx* et *-Wolf*. S'agissant d'une liaison Cast, le SLCS pourra utiliser des cellules à Liverpool.

Pour résumer la situation, Canada Maritime et OOCL (les deux membres du SLCS) proposent des départs hebdomadaires de Felixstowe, Liverpool, Anvers (deux départs/semaine), Hambourg et Le Havre ; pour sa part, Cast propose des mises en charge hebdomadaires depuis Liverpool, Felixstowe, Zeebrugge et Hambourg.

Ajoutons que Hapag-Lloyd loue des espaces sur les navires du SLCS.

(Agents : Canada Maritime, OOCL et Cast sont installés en nom propre.

##### Bolt Canada Line (Chypre) / UAL Atlantica Line (France)

Le service de la Bolt-Canada Line est maintenu à l'aide de trois porte-conteneurs d'environ 800 EVP, les *Mor-UK*, *-Canada* et *-Europe*. Ces navires tournent à fréquence hebdomadaire entre les ports de Liverpool, Rotterdam, Bremerhaven, Thamesport et Montréal.

La ligne française Ual-Atlantica Line (groupe Marfret) loue des espaces à bord des navires de Bolt-Canada Line.

(Agents : Bolt-Canada Line : Sagmar / Ual-Atlantica Line : Marfret)

### Atlantic Conbulk Service

Lancé il y a quelques mois, le service régulier Anvers / Montréal d'Atlantic Conbulk Services (ACS) est assuré par deux navires mixtes, les *Atlant-1* et *-2*, de 1 470 EVP. de capacité et 71 200 tpl. Ces unités acceptent le fret conventionnel et les conteneurs sur une base bi-mensuelle.

(Agent : Clb-Liner)

### Joint Mediterranean Canada Service (JMCS)

Canada Maritime/Jadroplov (Canada/Croatie) / Cast / Dsr-Senator

Le JMCS a été constitué en février 1995 par Canada Maritime/Jadroplov et Dsr-Senator Lines. En juillet de la même année, Cast se joignait à eux, tandis que la couverture de la Méditerranée occidentale était découpée en deux services.

L'organisation des services du JMCS est aujourd'hui la même; cependant, une escale supplémentaire à Gioia Tauro va être mise en place tandis que les flottes utilisées vont être modifiées partiellement. Lorsque ces adaptations mineures seront effectuées, les liaisons se présenteront comme suit :

- une liaison hebdomadaire entre Montréal, Gioia-Tauro, Naples, Gênes, Fos sur Mer et retour à Montréal, avec quatre navires de 1 000 EVP. (les *Canmar-Triumph*, *-Victory*, *-Conquest* et un Tbn);

- une liaison hebdomadaire entre Montréal, Valence, Livourne, Cadix, Lisbonne et retour à Montréal, avec quatre navires de 1000 EVP. également (les *Canmar-Glory*, *Sachsen*, *Mecklenburg* et *Brandenburg*).

A noter que les armements cités ne desservent pas tous la totalité des ports indiqués (Gênes, Livourne, Naples et Fos sont communs à tous ; Valence pour Canada Maritime et Dsr-Senator ; Cadix et Lisbonne pour Canada maritime et Gioia Tauro pour Dsr-Senator).

(Agents : Canada Maritime, Dsr-Senator Lines et Cast : en nom propre

### Falline (Canada)

Affiliée au groupe canadien Fednav, la Falline propose des liaisons

JMM - 28 juin 1996

réguliers à fréquence d'environ un départ tous les 10 jours depuis Anvers notamment vers les ports de Montréal et des ports des Grands lacs nord-américains. Les unités utilisées sont généralement des vraquiers aptes au transit par la Voie Maritime du Saint-Laurent, d'environ 30 000 tpl.

## LIAISONS

## EUROPE DU NORD/

## AMERIQUE DU NORD

## Service VSA / OOCL

Sea-Land Service / Nedlloyd Lines / P & O Containers / Orient Overseas Container Lines (Hong-Kong)

Le VSA ("vessel sharing agreement") est aujourd'hui l'une des plus anciennes organisations travaillant sur les relations Europe du Nord / Etats-Unis. OOCL a rejoint cet ensemble fin 1992. Actuellement, sont employés neuf porte-conteneurs (issus de la flotte des United States Lines) de 3400/3500 EVP. de capacité (les *Sea-Land-Atlantic*, *-Performance*, *-Quality* et *-Integrity*, les *OOCL-Innovation* et *-Inspiration* et les *Nedlloyd-Holland*, *Newark-Bay* et *Galveston-Bay*).

Deux services à fréquence hebdomadaire sont proposés, l'un vers la Côte Est, l'autre vers le Sud-Atlantique et le Golfe du Mexique.

Le premier tourne entre Bremerhaven, Felixstowe, Rotterdam, Le Havre, Boston, New-York, Norfolk, Rotterdam et retour à Bremerhaven. Le second comporte des escales à Rotterdam, Bremerhaven, Felixstowe, puis Charleston, Port-Everglades, Houston, Jacksonville, Charleston et retour à Rotterdam.

A noter que le VSA/OOCL et la ligne Nord-Atlantique de Maersk Line (voir sous cette rubrique) échangent des espaces sur plusieurs destinations.

(Agents : Sea-Land, Nedlloyd et P & O Containers: en nom propre en France.)

## Maersk Line

La compagnie danoise Maersk Line assure une liaison hebdomadaire Europe du Nord / Amérique du Nord (dans le cadre plus général d'un service pendulaire Europe / Amérique / Orient), qui dessert les ports de Le Havre, Felixstowe, Rotterdam et Bremerhaven côté Europe, Halifax,

New-York, Norfolk et Charleston (Côte Est de l'Amérique du Nord), Long-Beach et Oakland (Côte Ouest) à l'aide habituellement des douze navires de la classe "M" (4.000 EVP.). Le voyage "eastbound" est légèrement différé : il comprend des escales directes à Oakland, Long-Beach, Miami, Charleston, Baltimore, New-York, puis Le Havre.

Maersk échange des espaces avec le VSA/OOCL sur plusieurs destinations nord-américaines.

(Agent : Maersk France)

**Hapag-Lloyd / Neptune Orient Lines (Singapour)/  
Nippon Yusen Kaisha**

Partenaires depuis plusieurs années, ces trois armements assurent ensemble un service régulier hebdomadaire entre l'Europe du Nord et les deux côtes de l'Amérique du Nord, sur la base d'une commercialisation séparée. Les navires utilisés par le service "PAX" (Pacific Atlantic Express) sont des unités de 2600/3000 EVP. en moyenne. La liaison PAX s'inscrit dans le cadre d'un service pendulaire qui relie Europe, Amérique et Extrême-orient. Treize navires sont employés sur cet itinéraire.

Le service comprend des escales à Anvers, Thamesport, Bremerhaven et Rotterdam; ils gagnent ensuite Halifax, New-York, Norfolk et Savannah, puis Los Angeles et Oakland, sur la Côte Pacifique. La rotation "eastbound" comporte les mêmes escales, si ce n'est qu'elle inclut une touchée à Seattle (Côte Pacifique) en plus.

Précisons que Hapag-Lloyd loue des espaces sur les services du SLCS à destination de Montréal et échange des slots avec Atlantic Container Line.

(Agents : Hapag Lloyd en nom propre; Neptune Orient Lines : A.M.C.; NYK : Worms Services maritimes).

## Atlantic Container Line (Suède)

Créée en 1965, l'Atlantic Container Line exploite une flotte de cinq grands cargos de 2900 Evp. / 3.400 mètres linéaires (les *Atlantic-Compass*, *-Companion*, *-Concert*, *-Conveyor* et *-Cartier*) qui tournent entre Anvers, Bremerhaven, Göteborg, Anvers, Liverpool, Halifax, New-York, Baltimore, Portsmouth, New-York, Halifax, Liverpool et retour à Anvers sur une base hebdomadaire. Sur ce secteur, ACL dispose

d'un affrètement d'espace croisé avec Hapag-Lloyd et Mediterranean Shipping Company. Par ailleurs, Pol-Atlantic loue des espaces sur les navires d'ACL.

ACL loue également des espaces à bord des navires Hapag et MSC sur le secteur Sud-Atlantique/Golfe US (liaisons hebdomadaires).

(Agent : Delmas)

## Hapag-Lloyd / TMM (Mexique)

Les deux armements Hapag-Lloyd et Transportacion Maritima Mexicana collaborent depuis plusieurs années au sein d'un service hebdomadaire reliant les ports d'Anvers, Thamesport, Bremerhaven (et Le Havre) d'une part, Charleston, Houston et Nouvelle-Orléans d'autre part (les navires touchent également les ports de Vera-Cruz et Altamira au Mexique). Sont co-chargeurs sur cette liaison la Tecomar Line, ACL et depuis peu, NYK. Cinq navires sont affectés à cette liaison de 2200/2600 EVP (les *Nuevo-Leon*, *Yucatan*, *Sonara*, *Nurnberg Express* et *Houston-Express*).

(Agents : Hapag en nom propre TMM : Agences Maritimes Associées)

## Tricon Services / Hanjin Shipping

## Dsr-Senator Lines / Cho-Yang Lines (Corée)/ Hanjin Shipping (Corée)

Les deux partenaires de Tricon Services (DSR-Senator et Cho-Yang) assurent un service hebdomadaire entre l'Europe du Nord (Rotterdam, Bremerhaven, Felixstowe, Anvers et Le Havre), la Côte Est des Etats-Unis (New-York, Norfolk et Savannah) et la Côte Ouest (Long-Beach et Oakland) dans le cadre d'un service tour du monde. Dix navires de 2600/3400 EVP. (comme les *Dsr-Senator*, *-New-York*, *-Senator*, *Choyang-Park...*) sont utilisés dans chaque sens. Le service "eastbound" relie les mêmes ports nord-américains directement au Havre. Hanjin Shipping loue des espaces sur les navires de Tricon dans les deux sens.

(Agents : Dsr-Senator Lines en nom propre; Cho-Yang : Shipping Agency Service; Hanjin : Hanjin/Comatran)

## Lykes Lines /

## Armement Deppe (Allemagne)

Les Lykes Lines sont l'un des acteurs américains des relations entre



L'Europe du Nord et l'Amérique du Nord. La ligne nord-américaine de Lykes est hebdomadaire et comporte des escales à Anvers, Bremerhaven, Felixstowe et Le Havre, côté Europe du Nord, à Norfolk, Charleston, Miami, Houston (ainsi que Vera-Cruz), côté Amérique.

Le retour s'effectue via Nouvelle-Orléans, Charleston, Norfolk directement vers Anvers. La flotte engagée par Lykes sur ce service est en cours de modification. A terme, elle sera constituée de quatre porte-conteneurs de 2800 EVP. (dont le premier, le *Stella-Lykes*, est déjà en ligne) et de deux navires de 2400 EVP. (les *Tillie-* et *Tyson-Lykes*). L'armement allemand Deppe Line participe à ce service. Par ailleurs, il faut savoir que Lykes loue des espaces sur les navires Evergreen en ce qui concerne la desserte de New-York.

(Agents : Lykes Lines : Clb-Liner / Deppe : Colt)

### **Evergreen Lines**

Les Etats-Unis sont desservis par les Evergreen Lines dans le cadre de leur double service "tour du monde". Dans le sens "*westbound*", la liaison comporte des escales hebdomadaires à Rotterdam, Hambourg, Thamesport, Zeebrugge et Le Havre, puis New-York, Norfolk, Charleston et Los Angeles. Dans ce sens, sont employés dix navires de 4229 EVP., de la série Ever-R.

Côté liaison "*eastbound*", la flotte est constituée de douze unités des classes G (2728 EVP.) et GX (3428 EVP.) qui, en ce qui concerne le segment Amérique/Europe fait escale chaque semaine à Los Angeles, Charleston, Baltimore, New-York d'une part, Le Havre, Thamesport, Rotterdam, Anvers et Hambourg d'autre part.

Ajoutons qu'Evergreen dispose d'un accord d'affrètement d'espaces avec Lykes Lines.

(Agent : Féron et de Clebsattel)

### **Mediterranean Shipping Company (Suisse)**

La MSC est présente sur l'Atlantique Nord au travers de deux services réguliers hebdomadaires, l'un couvrant la Côte Est, l'autre le secteur Sud Atlantique et Golfe.

La première de ces relations (sur laquelle chargent également ACL, Pol-Atlantic et Hyundai) relie Hambourg, Anvers, Felixstowe et Le Ha-

vre d'une part, Boston, New-York, Norfolk et Baltimore d'autre part ; elle utilise quatre navires de 2100 EVP.

Le second service, qui comprend les mêmes co-chargeurs, assure la desserte de Wilmington, Charleston, Miami, Nouvelle-Orléans et Houston, avec cinq porte-conteneurs de 1200/1500 EVP.

(Agent MSC : Sealiner-France)

### **CGM / Marfret**

Le service "tour du monde" des armements français CGM et Marfret, maintenus avec six navires, quatre conros et deux porte-conteneurs de 1500/1600 EVP., réalise des escales "*eastbound*" tous les 16 jours à Savannah.

Depuis ce port, est couvert un éventail assez large de destinations aux Etats-Unis. Les navires escalent en Europe à Gênes, Marseille, Valence, Anvers, Dunkerque et Le Havre.

(Agents : CGM : CGM / Marfret : Marfret)

### **Contship Ocean Star Container Line (Grande-Bretagne)**

Dans le cadre d'un service "tour du monde", Contship Ocean Star Container Line propose des départs tous les quatorze jours depuis l'Europe du Nord (Felixstowe, Rotterdam, Hambourg, Dunkerque et Le Havre) à destination de New-York, Norfolk et Charleston. Les porte-conteneurs utilisés sur cette liaison, des unités de 1600/1700 EVP., poursuivent leur route ensuite en direction du Pacifique.

(Agent : Contship France)

### **Pol Atlantic (Pologne)**

L'armement polonais Pol-Atlantic assure la présence de l'armement polonais dans les liaisons avec l'Amérique du Nord, au travers d'accords d'affrètements d'espaces sur les navires employés par MSC et ACL (voir à ces rubriques).

(agent : Transpol)

### **Hyundai Merchant Marine**

Mis en place fin 1995, les services de Hyundai sur l'Atlantique Nord sont assurés au moyen d'un affrètement d'espaces sur les deux services hebdomadaires de MSC (voir sous cette rubrique).

(Agent : Ageco)

### **Tecomar Line (Mexique)**

La Tecomar Line loue des espaces sur la liaison Europe du Nord / Sud-Atlantique / Golfe sur les navires du service hebdomadaire Hapag/TMM (voir à cette rubrique).

(Agent : Jokelson)

### **Atlanticargo (Suède)**

Cette firme propose un service hebdomadaire entre Goteborg, Bremerhaven, Tilbury et Rotterdam d'une part, Charleston, Port-Everglades, Houston, Mobile et Nouvelle-Orléans d'autre part. Elle utilise quatre navires d'environ 40.000 tpi et 1500 EVP. de capacité moyenne. La ligne est ouverte aux conteneurs et aux marchandises conventionnelles.

(Agent : Comatran)

### **Independent Container Line (Etats-Unis)**

Transporteur indépendant reliant chaque semaine Anvers d'une part, Philadelphie et Richmond d'autre part, Independent Container Line emploie actuellement quatre navires de 1000/1100 EVP. de capacité.

### **Hoegh Ugland Auto Liners (Norvège)**

Hoegh Ugland Auto Liners (HUAL) assure un service roulier décadaire entre Le Havre, Anvers, Amsterdam, Bremerhaven, Emden et les ports nord-américains de Halifax (un navire sur deux), New-York, Baltimore, Charleston, Wilmington et Jacksonville et vice-versa. Trois navires rouliers sont utilisés habituellement, les *Hual-Angelita*, *-Ingrita* et *-Lisita* (3500/4000 véhicules en moyenne).

Ajoutons que HUAL réalise également deux/trois départs par mois depuis les Etats-Unis vers la Méditerranée (Valence, Barcelone...).

(Agent : Autoliners)

### **Wallenius Lines (Suède)**

Spécialiste de la première heure du ro/ro, l'armement suédois Wallenius intervient sur le secteur Europe / Amérique du Nord au travers de quatre liaisons principales utilisant des navires de type PCTC ("*pure car-truck carriers*"), aptes à transporter tous les types de frets roulants (voitures, camions, engins TP, matériel agricole...) : la première (hebdomadaire) couvre principalement le Sud-Atlantique (Charleston, Jackson-

ville), le Golfe US (Galveston) et la Côte Pacifique (Los Angeles...). Deux autres liaisons sont bi-mensuelles et desservent Halifax, New-York et Baltimore (depuis les ports anglais, ainsi que Goteborg, Bremerhaven, Anvers, Gand...) et vice-versa.

La dernière, à fréquence décadaire, concerne directement la France puisqu'elle touche Radicatel (sous le pont de Tancarville). Cette liaison est assurée par des navires comme les *Fidelio*, *Faust*... (capacité voitures de plus de 6.000 unités) et met en rapport Baltimore, Jacksonville et Charleston d'une part, Radicatel, Southampton, Bremerhaven et Anvers d'autre part. Le service fonctionne dans les deux sens.

(Agent : Motorships)

### Star Shipping (Norvège)

L'armement norvégien Star Shipping assure un service bi-mensuel entre Anvers, Los Angeles, Oakland et retour. Les navires utilisés sont des unités de type conbulk de 40 000 tpl. et 1 500/1 800 EVP, ouvertes aux conteneurs, au conventionnel et au vrac.

(Agent : Balguerie)

### Wilhelmsen Lines (Norvège)

Exploités dans le cadre d'un service qui couvre outre le Nord-Atlantique, l'Australie, la Nouvelle-Zélande et l'Orient, les neuf conros de Wilhelmsen Lines (1 800/2 500 EVP. de capacité) assurent une desserte bi-mensuelle de Halifax, Norfolk, Savannah, avant de se rendre dans le Pacifique.

(Agent : Balguerie)

### LIAISONS

#### MEDITERRANEE /

#### AMERIQUE DU NORD

**Sea Land / Maersk Line / Nedlloyd / P&O CL**

Dans le cadre de leur alliance globale, les deux armements Sea Land et Maersk mettent en place actuellement une nouvelle organisation de la desserte de l'Amérique du Nord depuis les ports méditerranéens. Celle-ci est constituée de deux services distincts, le "Med-Gulf Express" et le "Suez Express".

La liaison "Med Gulf Express" reprend l'architecture d'une liaison Sea-Land existante mais dont la fré-

quence devient hebdomadaire. Elle utilise six navires de 1000/1400 EVP. de capacité et met en relation les ports de Gênes, Valence, Algésiras d'une part, Charleston, Port-Everglades, Miami et Houston aux Etats-Unis (plus Vera-Cruz au Mexique). Le retour s'effectue via la Floride et Charleston directement sur Algésiras.

Le service "Suez Express" s'inscrit dans le cadre d'un service pendulaire qui relie l'Extrême-Orient, la Méditerranée et l'Amérique du Nord. Sur cette liaison, sont déployés quatorze navires de grande taille (4 000/4 300 EVP.) fournis par les deux partenaires. Concernant le segment Méditerranée / Etats-Unis, la liaison sera hebdomadaire et comportera des escales directes à Gioia-Tauro et Algésiras, Halifax, New-York, Norfolk et Charleston, avec retour vers Algésiras.

Dans un cas comme dans l'autre, Fos sur Mer sera relié à ces deux services hebdomadaires par feeder (ainsi que de nombreux autres ports méditerranéens). Nedlloyd participera également aux deux services hebdomadaires: côte Est (service Nedlloyd MEDNAS) et Sud-Atlantique/Golfe (Nedlloyd Medsas) avec connexion par feeder.

P & O Containers disposera de cellules sur ces deux services depuis les ports méditerranéens.

(Agents : Sea-Land, Maersk, P & OCL et Nedlloyd sont représentés en propre en France)

### Tricon Services / Italia / Evergreen / CMA / Hanjin

**Tricon : Dsr-Senator Lines / Cho-Yang (Corée)-Italia-Evergreen-Compagnie Maritime d'Affrètement- Hanjin Shipping (Corée )**

Le service A.M.A. (Asia Mediterranean America) exploité par les partenaires de Tricon (Dsr-Senator + Cho-Yang), et qui coopère avec CMA, Italia, Evergreen et Hanjin (affrètements d'espaces) assure une liaison hebdomadaire entre les ports méditerranéens (Cadix, Valence, La Spezia...) et les ports de New-York, Norfolk et Savannah et retour. Fos bénéficie d'une connexion par feeder. Les navires employés sur cette relation sont des porte-conteneurs de 1 900/2 700 EVP.

(Agents : Dsr-Senator : en nom propre; Cho-Yang : Shipping Agency Service / Italia : Worms Services maritimes / Evergreen : Féron-De Clebsattel / CMA : en nom propre / Hanjin : Hanjin/Comatran)

### Zim Container Service

La compagnie israélienne Zim Container exploite un service tout-conteneurs entre la Méditerranée, l'Amérique du Nord et l'Extrême-Orient sur une base hebdomadaire. Les navires employés sur ce service sont des unités de 2300/3000 EVP. qui font escale, en ce qui concerne la Méditerranée à Haïfa, Le Pirée, Barcelone, Cadix, et en Amérique du

# Atlanticargo

Atlantic Cargos Services AB

## Le service hebdomadaire sur la Côte Est des Etats-Unis et le Golfe du Mexique

Ports de destination : Charleston, Houston, Port Everglades, New Orléans, Mobile



Agent général

Téléphone :

Le Havre 35 19 84 00

Bordeaux 56 43 81 22

Lille 20 12 33 04

Marseille 91 63 60 96

Rouen 35 98 55 25

Paris (1) 41 23 75 99

Lyon 78 50 12 20

Nord, à Halifax, New-York, Savannah, Miami et Los Angeles (plus une escale à Kingston en route, pour les transbordement sur le Centre américain et le Golfe du Mexique).

Fos sur Mer est relié au service par feeder.

(Agent : Marseille Consignation)

### **Med Pacific Express: Italia / D'Amico**

Sous le nom de Med Pacific Express, est assurée par les deux armements italiens Italia et D'Amico, une liaison régulière bi-mensuelle conteneurisée entre Valence, Gênes et Livourne d'une part, Los Angeles, Oakland, Portland et Vancouver d'autre part (plus des escales au Vénézuéla et en Colombie en route). Actuellement quatre navires sont utilisés sur cette relation, unités de 1 200 à 1 800 EVP. de capacité. Fos est "branché" sur ce service par feeder.

(Agent : Worms Services Maritimes)

### **Contship / Italia / TMM / Tecomar**

Ces quatre armements proposent un service bi-mensuel conteneurisé entre La Spezia, Barcelone et Valence côté Méditerranée, Houston, Nouvelle-Orléans, Mobile et Miami côté Etats-Unis (plus des escales dans les deux ports mexicains de Vera-Cruz et Altamira). Contship et TMM fournissent chacun des navires (1 600/2 000 EVP.).

(Agents : Contship : Contship-France / Italia : Worms Services Maritimes / TMM : Agences Maritimes Associées / Tecomar : Jokelson)

### **Nordana Line (Danemark)**

Transporteur danois, la Nordana Line exploite quatre navires conros polyvalents entre la Méditerranée et le secteur Golfe US/Côte Est des Etats-Unis. Ces navires de la série Skanderborg, sont des unités de 480 EVP. de capacité, équipés d'une bague de 120 tonnes et d'une rampe ro/ro.

Ils desservent de nombreux ports sur une base d'un départ environ bi-mensuel (Méditerranée orientale, Livourne, Gênes, Marseille, Barcelone, Valence, Cadix...), Houston, Charleston, Norfolk, Baltimore et New-York sur les côtes américaines.

(Agent : Société Maritime Internationale)

### **Croatia Line**

S'inscrivant dans la filiation de l'armement de ligne Jugolinija, la Croatia Line assure un service régulier bi-mensuel conteneurisé à l'aide de quatre navires de 2 100 EVP. (Croatia Express...).

Ils font escale actuellement à Rijeka, Koper, Trieste, Naples, Livourne, Gênes, Barcelone, New-York, Baltimore, Norfolk et Savannah. Ils reviennent vers la Méditerranée via Barcelone, Livourne et Port-Saïd. Des escales sont envisagées en France.

(Agent : Inchcape Shipping Services)

### **Farrell Lines**

Très ancien acteur des relations Europe / Amérique, les Farrell Lines sont présentes sur le segment Méditerranée / Amérique du Nord. Avec quatre-conteneurs de 1070 EVP., les Farrell Lines relient à fréquence décadaire les ports d'Alexandrie, Haïfa, Izmir, Le Pirée, Naples, Livourne et Cadix, New-York, Norfolk et Charleston.

### **Lykes Lines**

Lykes fait partie des acteurs des transports Méditerranée/ Etats-Unis depuis longtemps. Actuellement, la liaison propose des départs tous les 15/20 jours à l'aide de quatre navires de 1100/1500 EVP., qui font escale à Livourne, Naples, Alexandrie, Haïfa, Le Pirée et Izmir côté Méditerranée, à New-York, Norfolk, Charleston, Houston et Miami côté Etats-Unis.

(Agent : Clb-Liner)

### **United Arab Shipping CO. (Koweït)**

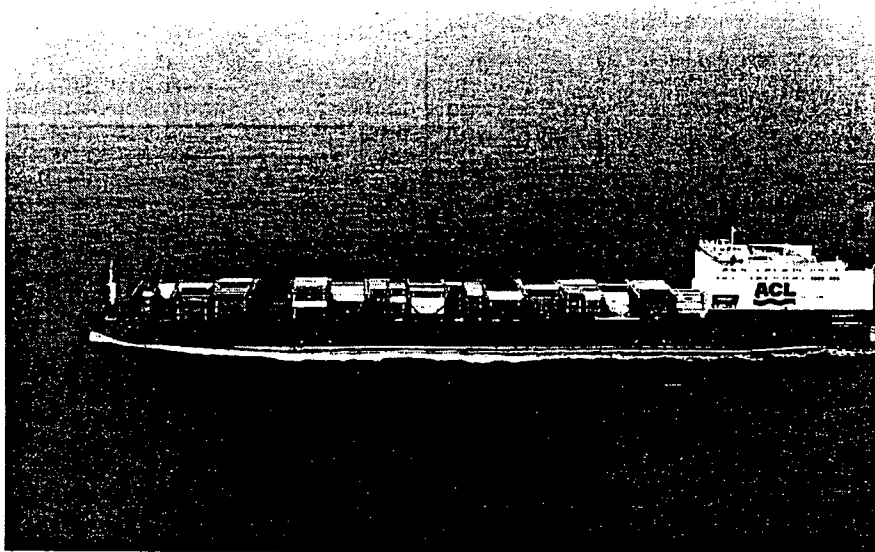
86

UASC assure une liaison pendulaire Golfe Arabe / Méditerranée / Amérique du Nord à l'aide de plusieurs porte-conteneurs de 1200/1600 EVP. qui font escale à Gênes et Valence, en route pour les Etats-Unis (New-York, Baltimore, Savannah...).

### **Turkish Cargo Lines**

L'armement turc TCL exploite quatre unités sur une base bi-mensuelle entre les ports turcs (essentiellement Istanbul et Izmir) en direct vers les Etats-Unis (New-York, Norfolk, Charleston, Houston...) à l'aide de navires polyvalents (comme les Burdur de 370 EVP. ou le Suat Ulusoy de 580 EVP.).

Bien évidemment, il est difficile de citer tous les acteurs du secteur. Il faut ajouter à cette liste des armements comme les Forest Lines (Rotterdam / Nouvelle-Orléans toutes les trois semaines avec deux porte-barges de type "Seabee" (les *Rhine Forest* et *Acadia-Forest* qui acceptent 80 barges de 375 t.), l'armement islandais Eimskip (liaison Reykjavik à Argentia/Terre-Neuve, Norfolk...), Cosco Container Lines (relation hebdomadaire entre Haïfa et les Etats-Unis) et Ferum Navigation Lines (liaison conventionnelle mensuelle entre la Méditerranée orientale, Halifax, Montréal et les ports des Lacs), Clipper Shipping, Saga Forest, Canadian Transport, Van Ommeren...



## Head Office

20 Ullswater Crescent, Ullswater Business Park,  
Coulsdon, Surrey CR5 2HR. UK

## Cronyism on the pilot boat

*Should competence or contacts rule?*

AN interesting development in San Francisco has brought the problem of cronyism within the ranks of pilots back into public view. An applicant for a trainee position with the San Francisco Bay pilots has successfully claimed in court that his application had been persistently rejected in favour of lesser qualified candidates already known by, or related to, existing members of the pilot association. That cronyism and nepotism rules is not news. Pilot jobs, and the often lucrative pay, are coveted by seafarers tired of the deep sea passage. Most never even apply because of the tacit acceptance that membership of this elite is a conferred privilege.

The Court has sided with the outcasts and ruled that all applicants must be permitted to sit the qualifying examination, with the top scorers then being admitted to the training course. It would seem that the ruling settles the matter in favour of merit. That could be an erroneous assumption. The subsequent assessment of the trainees is purely subjective, with the pilots themselves doing the assessing. It will be a simple matter for them to continue to accept or reject those whom they choose.

If evidence of this practice is needed, the disadvantaged need look no further than Canada where there has been a long-standing dispute between the Canadian lake ship owners and the pilots who work the St Lawrence. It is those pilots who for years controlled the exemption examinations. Laker masters, who easily gained exemptions for the entire Great Lakes and St Lawrence Seaway system, were routinely failed in their attempts to qualify for a river exemption. The hens can never expect a fair deal when it is the fox that rules the hen house.

## Montreal slashes container rates

THE Maritime Employers' Association (MEA) has cut its container assessment rate in the Port of Montreal from C\$4/tonne to \$2.72 to boost the harbour's competitiveness with US rivals.

MEA president Bryan Mackasey said the one-third reduction in the handling fee should help the port keep its container business booming. "Volumes are up 20 per cent over last year and we want to keep the traffic here," he said. About 65 per cent of the port's container traffic is destined for the US, mainly mid-west destinations.

The growth in traffic has meant more of MEA's workforce of 1,000 full time and 200 casual dockworkers are working instead of collecting job security payments. "Our job security payments will be down to C\$5m (per year) from C\$10m and that lowers our cost."

The lower assessment will save shipping lines \$9m a year, Mackasey added.

July 4th, 1996.

## canada

### Nouveaux rabais sur les péages du Saint-Laurent

L'Administration de la voie maritime du Saint-Laurent et son homologue américain la Saint Lawrence Seaway Development Corporation ont annoncé un nouveau programme de rabais sur les péages pour 1996, 1997 et 1998.

Le programme triennal offre aux destinataires nord-américains de cargaisons des rabais sur les péages de la voie maritime à la fin de chaque saison de navigation, si leur tonnage individuel total reçu par la voie maritime augmente par rapport à leur moyenne de 1994-1995. Quant aux cargaisons exportées à l'étranger, le rabais sera versé à l'expéditeur nord-américain aux mêmes conditions.

Les péages sur les cargaisons seront réduits de 5 % pour la première année et de 10 % pour les deux années suivantes, si l'augmentation par rapport à la moyenne de 1994-1995 est inférieure à 500 000 t, et de 10 % pour la première année et de 20 % pour les deux années suivantes si l'augmentation est supérieure à 500 000 t.

Les deux entités de la voie maritime se sont également entendues sur un programme dit de bienvenue visant à offrir des escomptes sur les péages aux armements et opérateurs de navires qui envoient pour la première fois des navires dans la voie maritime ou qui y reviennent pour la première fois depuis plus de cinq ans. Les navires retenus obtiendront des escomptes de 10 %, 15 % et 20 % sur les droits perçus pour leurs premier, deuxième et troisième voyages dans le réseau Grands Lacs/voie maritime du Saint-Laurent sur une période de trois ans.

Le rabais total maximal accordé pour le programme d'escomptes de bienvenue s'élèvera à Can \$ 35 000 par navire.

journal  
de la   
**MARINE MARCHANDE**  
et du TRANSPORT MULTIMODAL

190, boulevard Haussmann 75008 Paris

Le 5 juillet 1996

## Tax breaks for Quebec shipping

**14** Four new measures are to be implemented to promote the marine industry in Quebec, *SWN* learned on a visit to the province's parliament. Deputy Prime minister Bernard Landry told us the province would "provide worthwhile incentives to build in Quebec fashioned loosely after the US loan guarantee programme". (*SWN* Vol XV Nr 25)

Turns out it's pretty specific and you need to have a corporation registered in Quebec to participate. But if you qualify you could receive a new refundable tax credit; a loan guarantee; a reduction of the tax on capital; and a tax holiday for Quebec sailors.

An eligibility certificate must be obtained and the ship must be deemed a prototype to qualify for research and development support. One catch, the plans and specs for the vessels must be produced entirely in Quebec.

The vessels can be exported, the financial assistance provided may take the form of a guarantee covering up to 80% of the ship price. But Quebec will charge a management fee of at least 1% of the amount guaranteed and will also require annual guarantee fees of between 1% and 3% of the amount guaranteed to cover their risk.

Nevertheless, the deal looks specifically tailored to something MIL Davie could build. Quebec recently saw her through privatisation. (*SWN* Vol XV Nr 25)

The term of the loan guarantees was not mentioned in Quebec's budget, but Landry said Quebec would meet Oecd guidelines.

Fleuve "nourricier" du Québec et du Midwest...

## Le St-Laurent impliqué dans la politique de redressement budgétaire du Canada

Le gouvernement fédéral canadien s'est résolument engagé dans une politique de redressement budgétaire, qui va de pair avec une consolidation fiscale, politique qui implique un désengagement d'une multitude de secteurs, plus particulièrement dans le domaine des services, et s'exprime par la privatisation. Ainsi qu'évoqué dans une série d'articles précédents, cette évolution touche les domaines du transport, des ports et partant de la navigation, ainsi que les services d'assurances qui s'y rapportent. Un autre élément fondamental de cette politique est le concept de la "récupération des coûts": tout service rendu a un prix qu'il faudra payer, l'Etat fédéral mettant progressivement un terme au jeu des subventions.

La privatisation de la compagnie ferroviaire CN illustre parfaitement la volonté de l'équipe libérale au pouvoir de redresser une situation budgétaire qui devenait insoutenable. Pour bien comprendre l'importance de l'enjeu, nous évoquerons en premier lieu la situation financière de ce vaste pays qu'est le Canada.

La dette publique se situe au niveau des 400 mia. de dollars canadiens, tributaire pour 40% de l'étranger. De plus, la charge de cette dette est assez lourde, atteignant 5% du PIB. En 1994, le PIB avait progressé de 4,6%, mais l'année dernière, il ne s'agissait plus que de 2,2%. L'année 96 se situe heureusement dans une meilleure perspective grâce à la relance de l'économie chez son grand voisin et principal partenaire commercial que sont les Etats-Unis. Ladite relance a effectivement un impact au Canada où les secteurs industriels peuvent à nouveau déve-

lopper leurs activités et ça et là d'autres emplois sont créés.

Autre élément positif: la dépréciation du dollar canadien vis-à-vis du billet vert (quelque 20% en 5 ans) a permis au Canada de présenter une balance commerciale excédentaire d'environ 30 mia. de dollars l'année dernière.

### Le jeu des transferts

Ceci étant, les déficits budgétaires prenaient chaque année plus d'ampleur. Le nouveau gouvernement libéral a donc décidé de corriger la course. En 1995, le déficit a été ramené à 6% du PIB et il est prévu de le situer à 3% pour l'exercice 96. Cet objectif sera vraisemblablement atteint grâce à cette politique de désengagement. Dans ce programme d'actions sont concernés: les services des Garde-Côtes, du pilotage, les dragages, les ports dans le cadre d'une réforme déjà évoquée dans ces colonnes et qui consiste à leur octroyer une autonomie quasi totale (alors que d'autres seront soit abandonnés, soit cédés au privé ou à des instances publiques locales). En fait, cette politique de redressement financier consiste, dans une large mesure, à transférer des charges

aux provinces, notamment dans les domaines du social (enseignement/soins de santé), mais rien ne permet de conclure que les dotations qu'elles obtiendront du gouvernement fédéral, même si bien gérées, seront suffisantes pour couvrir les coûts qu'impliqueront ces nouvelles responsabilités. Or, la situation financière de ces provinces n'est guère reluisante, l'ensemble des déficits se situant à 3,3% du PIB.

Ce redressement budgétaire implique également une diminution drastique du nombre des fonctionnaires fédéraux, entre 45.000 et 50.000 et ceci, sur une période de trois ans. Dans quelle mesure les intéressés parviendront-ils à se reclasser dans le cadre des transferts et autres privatisations est encore à ce jour une question à laquelle il n'y a pas de réponse.

Quoi qu'il en soit, dans les sphères gouvernementales fédérales, on laisse entendre que le redressement sera effectif, que le taux de croissance qui est actuellement de 1,7% dépassera largement la barre des 2% l'année prochaine et que dès 1997/98, la charge de la dette ira en diminuant.

### Les perspectives pour le St-Laurent

Il est évident que cette politique fédérale a un impact considérable sur l'économie des provinces, plus particulièrement des provinces maritimes et dans ce contexte, le Québec et les centres économiques qui bordent le fleuve du St-Laurent sont directement concernés.

Le 9 juillet 1996.



Lors d'un voyage d'étude organisé dernièrement pour la presse spécialisée par le Secrétariat à la mise en valeur du St-Laurent, organisme qui dépend du gouvernement du Québec, nous avons eu l'occasion d'évaluer les nouvelles situations qui se présentent pour cette dernière province maritime, les risques et dangers qu'elles comportent, mais aussi les approches réalistes de la part des milieux intéressés.

D'autres missions semblables avaient déjà eu lieu précédemment, qui ne concernaient que des hommes d'affaires européens. L'objectif est cependant le même: démontrer aux investisseurs étrangers potentiels les avantages que présentent les régions qui bordent ce fleuve du St-Laurent et qui sont nombreux. D'une part, il y a l'espace, de vastes zones de terrains étant disponibles et à des prix très intéressants. D'autre part, une main-d'oeuvre qualifiée est disponible, tandis que les salaires sont nettement moins élevés qu'aux Etats-Unis et en Europe et n'oublions pas une énergie bon marché. Enfin, tout au long de ce fleuve, on trouve les infrastructures de transport indispensables, qu'il s'agisse de la route, du rail ou d'infrastructures portuaires.

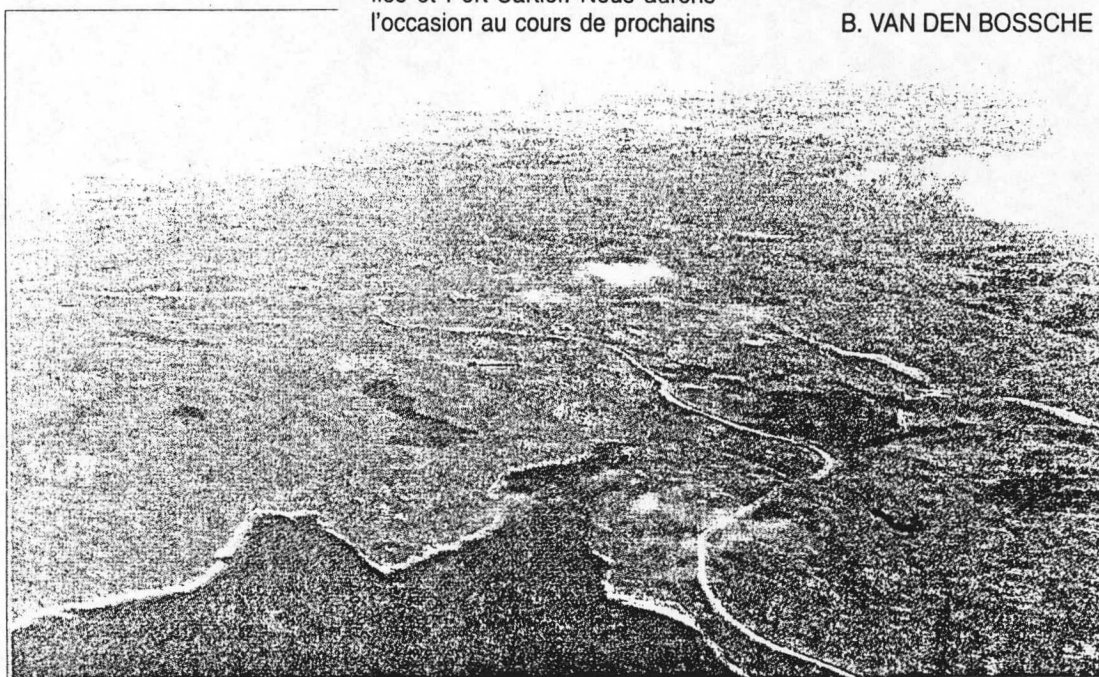
Cette mission de promotion nous a successivement amené à Montréal, Contrecoeur, Trois-Rivières et la zone industrielle de Bécancour, Sorel, Québec, Sept-Îles et Port-Cartier. Nous aurons l'occasion au cours de prochains



**Hugues Morrisette, directeur général du Secrétariat à la mise en valeur du St-Laurent.**

articles d'évoquer divers aspects de cette promotion, laquelle, il nous faut le préciser, se situait dans un contexte purement économique. A aucun moment nous n'avons perçu une connotation de "politique québécoise indépendantiste" lors de nos entretiens avec les milieux d'affaires où tous les responsables sont parfaitement bilingues français/anglais. Ce qui nous a été présenté, c'est tout simplement le St-Laurent en tant que zone économique en développement, porte d'accès aux marchés de l'Amérique du Nord et plate-forme entre ces derniers et l'Europe.

B. VAN DEN BOSSCHE



**Le long du St-Laurent, de nombreux sites se prêtent à des activités industrielles à vocation maritime.**

# LE LLOYD

L'ÉCONOMIE DES TRANSPORTS AU QUOTIDIEN

Vleminckstraat 18, 2000 Antwerpen

## Saint-Laurent: réductions supprimées?

Les importantes réductions tarifaires annoncées en juin dernier pour les utilisateurs du système du Saint-Laurent entre Montréal et la région des Grands Lacs pourraient bien ne pas être appliquées. Les autorités américaines et canadiennes du Seaway avaient annoncé d'importantes réductions pour trois catégories de chargeurs. Les clients qui transporteraient davantage que la moyenne des deux dernières années, bénéficieraient de réductions, de même que les nouveaux utilisateurs (ou ceux qui n'avaient plus utilisé le système depuis cinq ans). Les chargeurs transportant des marchandises containerisées par l'intermédiaire de Lakers, normalement utilisés pour les yacs, constituaient la troisième catégorie bénéficiant de ristournes.

Mais un porte-parole du ministre canadien des transports D. Anderson a déclaré que le Canada pourrait s'opposer à cette mesure si les réductions tarifaires mettaient en danger l'exploitation du Seaway par des intérêts privés. Le Canada négocie depuis un certain temps avec un groupe d'investisseurs privés pour leur confier l'exploitation (mais pas la propriété) du Seaway, mais les États-Unis s'y opposent. Un porte-parole du Seaway a par ailleurs déclaré que les revenus du Seaway devaient considérablement augmenter pour générer suffisamment de fonds pour payer les travaux de rénovation (voir L.L. du 13/6). Une réduction des recettes rend problématique une exploitation rentable. Les autorités canadiennes voient dans les réductions tarifaires une possible manoeuvre possible pour miner les négociations sur une exploitation privée et elles pourraient dès lors rejeter les réductions annoncées.

## Canada watch

# Quebec's other revolution

BY AVIVA FREUDMANN

QUEBEC CITY — Sometimes Quebec revolutions are actually good for business.

Take the quiet revolt now under way at seven eastern Canadian ports, including the ports of Quebec City, Montreal and Three Rivers on the St. Lawrence River, Toronto and Hamilton on the Great Lakes, and Halifax and St. John on the Atlantic coast.

The target of the insurrection is a nominally voluntary organization called the Maritime Employers Association. For the past quarter-century it has had a legal monopoly on conducting labor negotiations on behalf of those ports' employers — shipping lines, stevedoring companies and ships' agents.

On Sept. 1, that monopoly will come to an end. The association's members, having decided they can do better on their own, are planning to defect from the association en masse.

The catalyst for this mass walkout is an ebullient firebrand named Denis Dupuis, president of the Quebec Stevedoring Co., the biggest employer at the Port of Quebec City.

Mr. Dupuis, a man who gives the impression he would be comfortable riding a motorcycle, doesn't like to be called a rebel. "I'm not a revolutionary," he protested.

Well, judge for yourself. While other employers in the seven-port association grumbled about the cumbersome nature of conducting labor talks through a collective intermediary, Mr. Dupuis did something about it.

He asked the Canada Labor Relations Board, which had given the MEA a legal monopoly on labor negotiations at all seven ports, to let the Port of Quebec out of the system. Or, as he put it, "we decided to free Quebec."

Earlier this year, after lengthy and contentious litigation,

he won. The labor relations board said the Port of Quebec could name its own agent to bargain with unions certified to work there.

Mr. Dupuis' winning lawsuit blazed a trail for others. The Port of St. John, New Brunswick, already is geared up to name its own labor-bargaining team. Halifax, Toronto and the others are not far behind. The betting is that once the others leave the MEA, Port of Montreal employers will inherit what's left of the organization and focus it on their own business.

What does that mean for business? Mainly, it means management and labor at each

The overhead cost of negotiating those contracts also is pretty rich. At its peak the MEA had 150 employees and an annual budget of C\$5 million (US\$3.7 million). That translated to US\$4,400 in overhead for each worker at the Port of Quebec just to negotiate labor agreements.

A few years ago, the MEA cut back its staff and overhead by about 24%. But sour memories lingered of a staff that had become too powerful, too wasteful, too unresponsive.

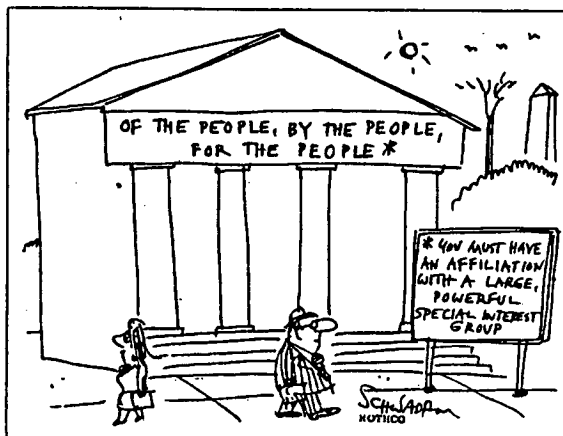
To be sure, the MEA once filled a real need. When it was formed in the early 1970s, it tackled the mammoth job of bringing order to the labor chaos at St. Lawrence River ports, where unions routinely paralyzed ports with strikes. But from small specialized offices, large bureaucracies grow.

While the MEA was adding staff and raising dues, its member ports began to compete more with each other. They also became bigger and more sophisticated about labor negotiations.

The final straw came when the MEA, quite appropriately, decided to end a system of cross-subsidies among its member ports. But while raising the dues for smaller ports, it insisted they remain in the system. The voluntary association began to feel a lot less voluntary.

The unwieldy joint bargaining system had to end, eventually. And in true Canadian fashion, it is ending in an orderly way, with a legal transfer of authority to new bargaining agents at each port.

As revolutions go, that's not bad. Especially for one started in this ancient walled city on a cliff, original site of that other revolution — the political one — that is still shaking Canada to its foundations.



port will face each other directly and deal only with that port's issues. No more one-size-fits-all contracts for ports with different interests.

Employers at bulk ports, for example, can make the point they can't afford the same pay scales, benefits and rigid work rules as employers at containerports. Workers who prefer some benefits over others can tailor their own packages. The whole process will be simpler, since each contract negotiation will apply only to the parties negotiating it.

It also is likely to be a lot cheaper. Consider the current contract for workers in the St. Lawrence River ports. Each is guaranteed 1,440 hours of paid work a year, whether or not work is available, plus holidays and five weeks' paid vacation. Inflexible rules virtually ensure hefty overtime.

Aviva Freudmann is Canada bureau chief for The Journal of Commerce.

July 10, 1996.

# Seaway of change

## St Lawrence enters new era



**S**T LAWRENCE Seaway system is going through a period of transition. Changing legislation, uncertainty about its overall management, new rules for the privatisation of Canadian ports and abundant cost recovery schemes have contributed to a sense of upheaval.

Trade on the system got off to a promising start this year when the Seaway opened on March 29, four days earlier than scheduled. But, heavy ice in the upper lakes soon hampered shipping and cargo volumes failed to realise expectations. Ice conditions abated by mid-May and cargo movements rebounded to some extent.

US-flag fleets working the lakes carried 13.6m net tons of dry and liquid bulk cargoes, an increase of 3.6 per cent year-on. But, when all commodities are totalled, US-flag lakers carried 24.8m tons by the end of June, down 7.7 per cent from last year's figures.

On the Canadian side, the Montreal-based St Lawrence Seaway Authority recorded last year's total cargo volume for the Montreal-Lake Ontario section of the Seaway at 38.39m tonnes, up 0.7 per cent from 1994, with 39.38m tonnes registered for the Welland Canal Section, down by 0.8 per cent on 1994.

These meagre variations mask significant changes within the various cargoes, offering a good insight into changing trade patterns. In the Montreal-Lake Ontario section, container traffic leapt by 48 per cent on 1994 totals, to 25,060 tonnes; to be balanced by a 32.6 per cent drop in general cargo totals year-on and a 34.3 per cent drop in government aid shipments.

In the Welland Canal Section, the drop in government aid transport was a more dramatic 66.7 per cent but there was a ten per cent increase in grain tonnage

shipped, as with the downstream section - revealing a steady recovery in the grain sector which was decimated by the loss of Soviet markets.

Patrick Dalzell, assistant vp of the St Lawrence Seaway Authority, believes present transportation levels can easily be outshone. "The Seaway is operating at half capacity and can meet the needs of its customers well into the next century." However, for this to happen several factors have to be addressed. The Seaway's infrastructure is not

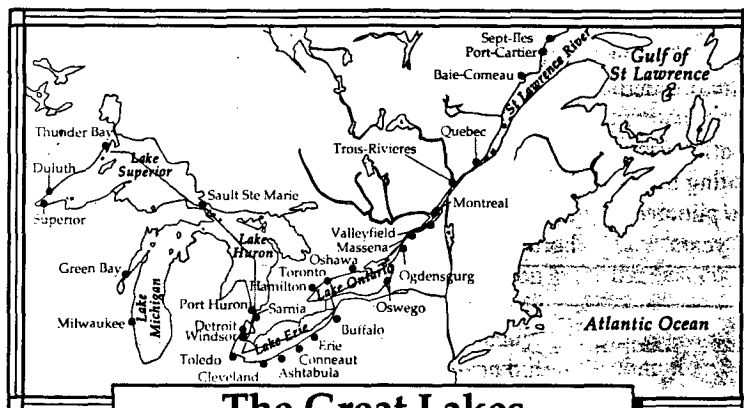
industry is being forced to pay for coastguard services and pilotage services we don't need. We already use differential global positioning systems and global charts," says Raymond Johnston, president and ceo of CSL. "This move is quite ridiculous and fails to address the economic consequences of the matter; the charge has no correlation to navigational aids in place as it purported to."

Trouble arose when the Canadian Coast Guard was ordered by the government to take part in a cost recovery scheme to reduce public expenditure. The service was placed under pressure to introduce stringent budget cuts and generate a greater proportion of its annual expenditure. A series of programme reviews were implemented to recover a portion of the costs of services which directly benefit certain users. The first revenue initiative, the contentious Marine

Services Fee, was implemented in early June with the aim of off-setting costs for enroute services, including navigational aids and ice-breaking. This was not well received.

However, whatever route the Coast Guard took was bound to be unpopular. The fact remains that it has to reduce its annual costs by some C\$200m by the year 2000, nearly a 40 per cent cut from current spending levels. It has therefore stated a commitment to matching, on a dollar-for-dollar basis, the reductions in the cost of services allocated to the commercial sector with the revenues generated by the marine services fee. But not everyone is convinced of the viability of this approach.

"Charging all the costs to one user group is not going to work. That is the crux of the issue," says Johnston. "We feel there is an imbalance of cost sharing."



**The Great Lakes  
St Lawrence Seaway System**

### *Incentives helping trade flows in St Lawrence*

getting any younger and is approaching 40 years old in many sections. Dalzell concedes that the vital Welland Canal, connecting Lake Erie to the system, is now 64 years old; adding that attention is being paid to the matter but the overall scale is daunting.

"The authority's profits last year were hard hit by efforts to rectify the matter with C\$82m (\$60.3m) ploughed back into major maintenance and rehabilitation projects, leaving only C\$2m over from a C\$84m income." This contrasts with 1994's C\$15m profit from a C\$90m income. Dalzell says the authority is falling back on plans to sell surplus land to cope with the task.

Elsewhere, government budgetary constraints are placing the Canadian Coast Guard under pressure. "The

Raymond Boissonneault, vice president of Groupe Desgagnes, agrees. His Quebec City-based company owns seven dry cargo vessels in the 5-8,000 dwt range, which find varied work in the Lakes. He says owners have been fighting the federal government for more than 18 months to get marine service fees reduced to enable operators to be more competitive.

"The coastguard say they are reducing their own costs but they are still acting like a typical government department by cutting about one person in every hundred. If they were a private company in need of similar cost cuts they would lose nearer to 50 straight away," he claims.

Mercy has been shown to users through a further freeze on pilotage fees. The Great Lakes Pilotage Authority decided not to increase fees for the 1996 navigation season to support efforts to increase cargo volumes transiting the Seaway. This is the third time pilotage fees have been frozen in four years.

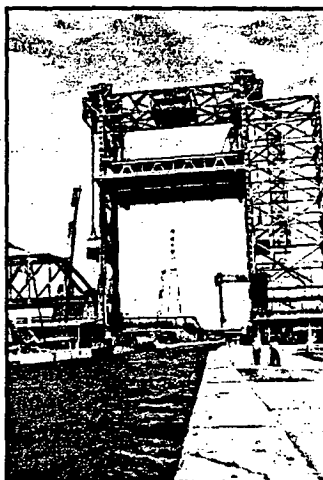
Another hot issue in the costs arena is the question of tolls. The Seaway boasts 15 locks; seven between Montreal and Lake Ontario and eight linking Lake Ontario and Lake Erie. Canada controls 13 of them and has long been in dispute with its US Seaway associates about past toll structures. The Americans have made their opposition to the charging of tolls clear. But the St Lawrence Seaway Authority is a self-sustaining entity and tolls are the ideal way to gather revenue. The discrepancy in attitudes had led to a series of toll freezes with little satisfaction all round.

However, the announcement of a new incentive toll programme agreed by both the Canadian and American

Seaway authorities last month seems to have overcome the impasse in the cause of attracting extra traffic to the Seaway.

A toll freeze had already been agreed for the third consecutive year, but the new programme will provide rebates at the end of the season to companies who receive tonnage via the Seaway which is higher than their average deliveries for 1994 and 1995. Cargo tolls will be reduced by five per cent for the first year and ten per cent for subsequent years if average traffic increases over the two year period are less than 500,000 tonnes. Discounts are also awarded to vessels which enter the Seaway for the first time during the three year programme.

Whatever the attitudes are towards the imposition of the various development initiatives to aid the waterway, points have to be given for effort.



**'Lambert': Toll incentives for St Lambert Lock**

# Fairplay

The International Shipping Weekly

## Head Office

20 Ullswater Crescent, Ullswater Business Park,  
Coulson, Surrey CR5 2HR. UK

July 11, 1996.



# St Lawrence rivalries

## Quebec seeks to boost container business

**R**OSS Gaudreault has ambitious plans for the Port of Quebec. As port president, he has visions of dominating trade flows in the east coast region and supplanting all other destinations further up the St Lawrence River - including its Ports Canada fellows, Montreal and Trois Rivières. Local port rivalry is buried in history but drives local industry.

In the 17th century Quebec assumed the position as the dominant port of entry and exit for oceanbound vessels carrying goods, travellers and immigrants bound for the whole of North America.

It was only in the mid 19th century that the port's main trade in forest products began to decline and competition began to hit hard from railroad companies on the south shore of the river. Technological developments in ocean-going vessels enabled them to by-pass the city and sail on to Montreal, aided by dredging the river between the two cities which allowed passage to larger vessels.

Bearing this in mind, it is apparent that Gaudreault strongly resents any suggestion that Quebec is overshadowed by its upstream neighbour, Montreal. Plans have been drawn up to extend Quebec's 80 hectare eastern site on the Beauport flats by a further 40 hectares, boosting container throughput and providing scope for further diversification.

Last year's industrial problems with its longshoremen, which led to costly strike action and reduced throughput figures, have largely been smoothed out. Gaudreault says the port has

targeted coal handling activities as offering good potential. Marketing efforts are well advanced to woo coal blending companies to the Quebec quay.

"We move about 18m tons of cargo, including grain, iron ore and crude oil per year. In five years' time I predict this will rise to 23m tons. Twenty-five

years ago it was nearer 5m tons," Gaudreault says. "In the first four months of this year, we achieved a record increase of 14.8 per cent over last year, but we still need more business." He believes that the port's iron ore tonnage is set for steady expansion but concedes that

the port authorities are now looking towards the container sector for further major growth. "Our terminal is just about at full capacity and we have to expand," he insists.

The port of Quebec has a 15.5m deep draft and capacity for 150,000 dwt vessels, as opposed to Montreal's 11m draft and 60,000 dwt limit. This is Gaudreault's trump card.

"This is just the start," he says. "The larger container ships can't get to Montreal so we have an edge. I believe Quebec can support a successful major container terminal here because of this. We are also the shortest distance to Europe, and ice-free throughout the year."

"CAST came to see us in the early 1990s, planning to increase the size of their ships trading here to about 100,000 dwt," says

Gaudreault. "We came back with some very competitive designs, similar to the Zeebrugge terminal in Belgium. CAST calculated Quebec needed to invest \$60-80m per ship, but finance could not be raised," he said. The project was shelved.

The trend in container shipping is towards the larger ships, which now seem set to dominate north Atlantic

**"Our terminal is just about at full capacity and we have to expand,"**

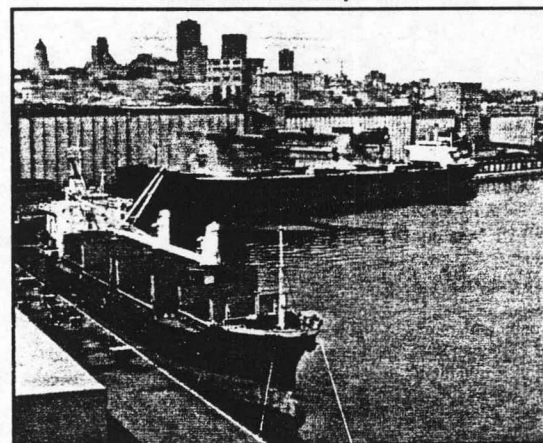
trade. "The experts tell us that 4-6,000 teu ships will be the norm in the future," says Gaudreault. "If this happens they will have no other alternative to serve the area but to come here. I believe we can provide the answer to keep large vessels in the St Lawrence and prevent losing them to the east coast."

Gaudreault's up-beat view of the port's container future has been fuelled by recent events. "We have already had people knocking on the door and we welcome talking to lines about future developments," he says. "There is a lot of money in the container sector and we are ready to go to tender with the design of our new wharf in the next few weeks. We are talking to several lines," he concludes. "But I can't tell you all my secrets."

**Grains, ores and crude oil imports are set to rise to 23m tpa**



**Gaudreault has aspirations of a booming container future**



# Canadian gateway

## Montreal's confidence is returning

**M**ORE pure North Atlantic trade passes through the port of Montreal than through any other in the region, including New York and Baltimore, "and we are continuing to strengthen this position," says Dominic Taddeo, the port's president and ceo.

The facility is blessed with a key position at the head of the vast inland waterway that makes up the St Lawrence Seaway and river system. It rests on the doorstep of North America's industrial heartland and serves as a gateway to the great producing and consuming area of central Canada and the US midwest and orth-east.

Its location, 1,600km inland up the St Lawrence river, enables it to open doors to major markets on both sides of the Atlantic, being on the shortest route between these markets and those of northern Europe and the Mediterranean. However, it faces a continual battle to stand up against growing competition from the US eastern seaboard and its days as the largest grain port on the continent, back in the 1920s, are long since passed.

The port has built up a position as Canada's first container port, and in bulk and general cargo terms, it is still the main ocean transshipment point within the St Lawrence/Great Lakes system. On top of its strategic position, its key benefits for North Atlantic shippers are its good rail and road connections and balanced east-west traffic flows, although the loss of the Soviet grains following the collapse

of the USSR hit the port's throughput figures hard.

Port forecasts for the five-year period ending December 31, 2000 indicate that containerised cargo traffic should increase from 7.2m tonnes in 1995 to 8.6m tonnes in the year 2000, with an average annual growth rate of 3.9 per cent.



Montreal's container traffic is growing steadily

"In container traffic terms we were 27 per cent ahead of last year's figures by the end of April, although this figure was affected by a 17-day workers' stoppage, so in real terms the increase was nearer 11 per cent," says Taddeo. "We are extremely happy with this and should be close to 7.7m tonnes this year."

For Canadian markets, lines calling at Montreal are in direct competition with those calling at the Port of Halifax and the US ports of New York/New Jersey, Baltimore, and even as far away as Hampton Roads.

container shipping lines to support them in the market. The corporation has also frozen all its general tariffs for a fourth consecutive year, affecting harbour dues and charges for berthing and anchorage, wharfage and the railway, grain elevation and storage, as well as passenger trades. This move, together with an enhancement of its incentive programme, has meant that net wharfage charges for containerised cargo at the port currently average C\$1.90 per tonne, compared with C\$2.25 in 1985.

Furthermore, the five-year corporate plan stretching to the turn of the millennium has allocated C\$108.2m in capital expenditure. More than \$1m has already been invested in a maintenance dredging project that has increased the navigational depth of the St Lawrence channel by 30 cm, enabling an extra 1,000

tonnes of cargo for the largest vessels coming to the port, or 100-120 boxes extra for the largest containerships.

"First and foremost, we want to solidify our position as Canada's leading container port and are confident that we can achieve this," asserts Taddeo. "We have been encouraged by commitments from leading shipping lines such as Canada Lines and OCL, and Fednav has just ordered six new vessels for the St Lawrence system which is tangible evidence of their faith in the waterway's future."

Taddeo concedes that staff cutbacks have been inevitable. The workforce, which stood at 1,200 in the mid-1970s, has almost halved from 665 employees at the end of 1986 to 350 today. Salaries of management and non-unionised personnel have been frozen since 1992.

"Times are changing and we have to make sure we are at least five to six years ahead of the game in order to invest our money correctly," says Taddeo. "We are making great efforts to do this."



**Serving the Great Lakes,  
East coast, Ontario, Quebec.**

*24 hour service*

- \* Liferaft rentals (*voyages up the lakes*)
- \* Liferaft sales (*new or used*)
- \* Life boat equipment
- \* Safety signs and posters
- \* Liferaft servicing
- \* Pyrotechnics
- \* S.A.R.T.S.
- \* All of your safety needs

**Montreal, CANADA**

Tel: (514) 933 5555 Fax: (514) 933 4489

Internet: [Http://www.nepmar.com](http://www.nepmar.com)

e-mail: [sergeb@nepmar.com](mailto:sergeb@nepmar.com)



**ABS AMERICAS**

A DIVISION OF THE AMERICAN BUREAU OF SHIPPING



However, the port is well aware of this neighbouring pressure and became the first Canadian port to introduce a tariff incentive programme to provide rebates to shipping lines in 1986. Since this time, it has awarded C\$39.8m (\$30.6m) in incentives or rebates to its



**Head Office**

20 Ullswater Crescent, Ullswater Business Park,  
Coulston, Surrey CR5 2HR. UK

## Seaway's old-timers raise fleet renewal concerns

LONG running concerns about the ageing status of the St Lawrence Seaway fleet rumble on. Latest projections indicate less than one per cent of the current Seaway fleet over 25,000 dwt, will be less than 20 years old by 2005. Its current average age stands at the 17-year mark. Such scaremongering has again prompted calls to build and maintain a younger, more efficient Seaway fleet.

Peter Jones, executive vp of bulker owner and operator Fednav, estimates that at least 50 vessels will have to be added to the depleting ranks within this period, in order to maintain current international cargo throughput volumes on the system. "As the biggest trader in the region, we are doing all we can for the river's good. We are currently going through a very exciting fleet renewal process with two vessels delivered from Daewoo in South Korea last year (43,000 dwt sisterships, *Federal Franklin* and *Federal Baffin*), and six ships on order from Jiangnan shipyard in Shanghai (a series of 34,500 dwt bulkers). Three are to be delivered this year and three next year," he says.

"All the vessels will be ice strengthened because however beautiful the lakes are, it's still pretty bloody miserable in winter."

It is the precise requirements for Seaway tonnage which is hindering large-scale investment in new tonnage. Vessels are limited to a 730 ft maxi-

mum length and 78 ft beam to navigate the Seaway's locks. Industry figures estimate that it costs the same to build a 28,000 dwt laker as a standard 42,000 dwt handymax vessel, which could expect to earn several thousand dollars a day more than the former, idiosyncratic ship. This does not make an attractive prospect for many.



**Fednav's Peter Jones: At least fifty new vessels needed.**

Panamax owner, Canadian Steamship

Line, has decided to overlook this fact and strengthen its investment in the area's trade with the addition of two newbuildings from Jiangnan shipyard in Shanghai (70,800 dwt self-unloaders to be delivered at the end of 1997 and mid-1998), with an option for two further vessels, to add to its 14 vessels on the Lakes.

# R

## ound Table

**W**HERE better to meet a Quebec shipowner and operator than on a locally-owned ship, operating on the region's chief artery, the St Lawrence River, around its eclectic capital, Quebec City.

This settled, I board the *Bateau-Mouche* leisure boat moored alongside the city's recently upgraded quayside, just as twilight is falling. The evening in question is being hosted by the Ministre des Transports du Quebec and my dining companion is Raymond Boissonneault, vice president of Groupe Desgagnes. His Quebec City-based company owns seven dry cargo vessels in the 5-8,000 dwt range, which find varied employment with the Canadian Wheat Board and steel mills up in the Great Lakes. Others specialise in moving heavy equipment.

Raymond tells me the company has also diversified from its core dry cargo business. Two passenger vessels covering services to the island of d'Anticosti and a 9,748 dwt tanker on long term time charter to the Florida Asphalt Company in the Gulf of Mexico now make up the full complement.

We settle back to watch the lights of the city disappear in our wake as the boat heads upstream. Wine begins to flow and we tuck into a medley of seafood, including local prawns, halibut, scallops and salmon. Talk focuses around the Groupe Desgagnes's vessels which Raymond concedes are all Canadian flagged for political reasons, due to the fact they trade mainly within federal jurisdiction.

Despite the wonderful white vintage we are plied with, Raymond's opinion on the separatist issue, which is so hotly debated in the local media, remains diplomatically guarded. This is typical of other shipowners operating out of the province of Quebec. He explains he has to be mindful of the closeness of the result in the last referendum, and realistic about the future viability of conducting international trade out of a

## Raymond Boissonneault, vice president of Groupe Desgagnes talks to Marianne Darch on board the *Bateau Mouche*, Quebec

self contained country in the north American land mass. However, it soon becomes clear that he is not too hopeful about the prospect of maintaining a competitive economy in a fledgling state severed from Ottawa. "But over the next few years the split will be inevitable - unless the federal government makes huge concessions to the province," he concludes.

He is pleased to discuss more immediate business. Work has started to pick up again for his firm, which sees five of its seven ships out of operation between December and April whilst the St Lawrence Seaway is iced shut. The remaining two vessels stay active by shuttling cargo between New Brunswick and Newfoundland. But all this is expected to change with news that mining of a large nickel deposit further north in the Arctic region will start in 1998, leading to a need for icebreaking bulk carriers. The new trade has inspired Groupe Desgagnes to bid for the shipping support contracts and enter discussions with local yard MIL Davie to build a new 24,000 dwt bulk carrier with ice breaking capabilities to fulfil requirements. Raymond tells me final announcements are expected soon.

"We see the prospect as a new direction for the company. There is growing potential in the development of mineral fields in the north, with copper and zinc in abundance, as well as nickel," says Raymond. "We have the personnel with the expertise to navigate in the high Arctic area as we have been doing so since the 1950s. We now aim to put this to use with bigger vessels to carry the bulk cargoes required and feel we are a serious contender."

The company's core business in this area is the supply of provisions for the

settlements of American Indians and Eskimos. "It is a very limited sector for trade, especially in some of the areas we cover, like Resolute Bay, where we have at most 100 days access per year. Last year, broken ice from the year before was a problem up till about August 15 and the new ice started forming by about Sept-ember 20. It is a very dangerous

business. Isolated icebergs are continually a hazard and there are hardly any docks in the small ports," he explains. "It is therefore a very specialised area of the world to navigate as it is all down to trial and error. There are no universities or institutes which can prepare our crews to manage in the Arctic conditions."



**Boissonneault: Involved in a dangerous business**

Despite the company's dominant position in the northern supply sector, overall business in the region has diminished since the early 1990s. Raymond puts this down to the reduction in size of both Canadian and American strategic military bases in the region, due to the break up of the former USSR. He concedes that trade in the Great Lakes is also stiff. "It is a matter of having the right ship in the right place and right time. There are few long term contracts and these provide work for, at the most, two and a half of our vessels. The rest go on the spot market."

Suddenly our fellow diners start to rise to their feet and crowd en masse to look out of the vessel's windows. As we pass under the Ile d'Orleans Bridge the cause of the commotion becomes clear. The Monmorency Falls come into view, beautifully floodlit to reveal a mass of water pounding into the St Lawrence at a height greater than the Niagara Falls. Faced by such a magnificent sight it is hard to resent the interruption to our discussion. Whether cascading or frozen, it seems the region's water always manages to dictate the agenda.

# LE LLOYD

L'ÉCONOMIE DES TRANSPORTS AU QUOTIDIEN

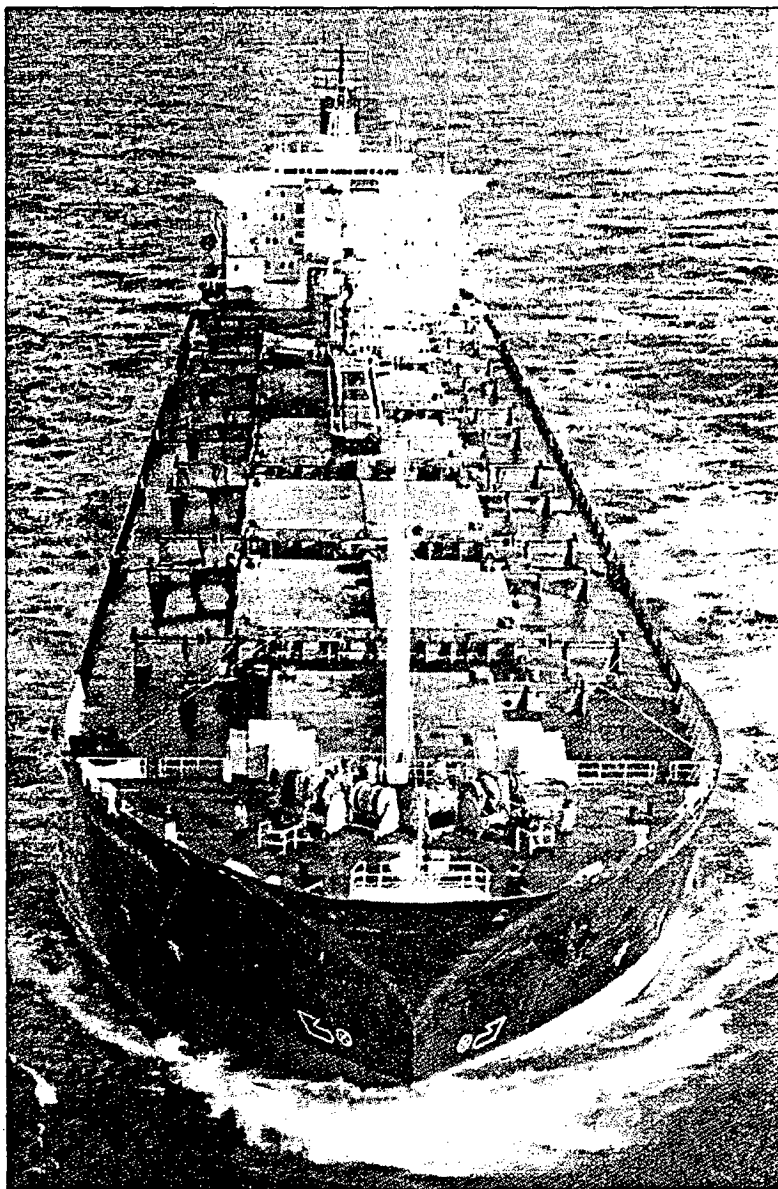
Vleminckstraat 18, 2000 Antwerpen

Exportant partout dans le monde ses concepts du vraquier autodéchargeant

## CSL base son expansion sur la technologie et les partenariats

La promotion du St-Laurent n'est pas le seul fait des autorités ou des entreprises portuaires. Les armements jouent également un rôle prépondérant dans cette optique. C'est notamment le cas du groupe maritime privée CSL, qui couvre de multiples activités via les filiales Canada Steamship Lines Inc (armement), CSL Partnership, CSL International, Canadian Shipbuilding and Engineering Ltd, Oceanex (armement) et Container Services and Voyageur Intercity Buslines. Le groupe est également actif dans l'immobilier, l'hôtellerie, et le bunkering. Lors d'une rencontre avec la direction de CSL à son QG de Montréal, l'accent a été plus particulièrement mis sur les activités maritimes de cette entreprise fondée en 1845 et qui aligne aujourd'hui une flotte de 14 lakers sur les Grands-Lacs, des unités de 25.000 t.dw., et huit unités dans le deep sea, dont trois Panamax, deux handy size opérant sur la côte ouest étroite sur la côte est.

CSL, aujourd'hui sous la direction de son jeune et dynamique président Ray Johnston, s'est distingué en développant la technologie des lakers et autres vraquiers autodéchargeants et autochargeants. De fait, cet armement exploite actuellement la



*Un vraquier autodéchargeant de CSL alimentant en charbon la centrale électrique portugaise de Sines.*



plus grande flotte de ce type de navires au monde. Dans ce contexte, c'est la filiale CSL International Inc. (QG à Beverly dans le Massachusetts) qui exploite la flotte des 8 unités autodéchargeantes engagées deepsea. Le groupe transporte chaque année un volume de 25 mio. de t de vracs secs, composé de minerai de fer, charbon, céréales, gypse, clinker et autres matières premières.

## Développements à l'étranger

L'armement s'est toujours efforcé d'aller à l'encontre des besoins de sa clientèle, plus particulièrement de la sidérurgie qui borde les Grands Lacs. En ce qui concerne ce secteur géographique, CSL est parvenu à se couvrir pour 90% des volumes par des contrats à long terme. Ceci étant, il s'agit d'un marché difficile, qui n'offre guère de perspectives de croissance spectaculaire et vis-à-vis duquel il faut faire preuve de créativité et d'ingéniosité sur le plan technique, d'autant plus qu'il y a des défis à relever, notamment le fait qu'une bonne partie des autodéchargeants à maintenant 25/26 ans d'âge. A ce sujet, la direction signale qu'elle développe deux approches différentes pour le renouvellement de cette flotte: soit un reconditionnement des unités, soit l'introduction de nouveau tonnage de remplacement. Les techniciens de l'armement étudient de nouveaux concepts de navires, compte tenu des importantes percées qui ont été réalisées sur le plan des classifications.

L'armement s'emploie surtout ces dernières années à exporter la technologie du vraquier autodéchargeant. Parmi les exploits réalisés, rappelons les opérations de "top-off" (complément de chargement) réalisées sur le St-Laurent à hauteur de Sept-Iles, lors de la congestion dont furent victimes les ports américains et qui permirent d'alimenter en charbon des vraquiers de 150.000 t.d.w. et plus. Cette méthode a d'ailleurs permis d'élargir considérablement la palette des clients.

Autre réalisation remarquable, l'approvisionnement en charbon d'une centrale portugaise à Sines au départ de Rotterdam, mais aussi au départ de la côte est des USA et du Golfe, à l'aide de panamax autodéchargeants. CSL a adopté le même concept, toujours au départ de Rotterdam, pour la livraison de minerai de fer brésilien et chilien à l'usine sidérurgique Klöckner à Brême.

Un nouveau projet consiste à faire construire par le chantier naval Jiangnan à Shanghai une série de 3 panamax autodéchargeant, d'une nouvelle génération en collaboration avec le partenaire Egon Oldendorf, ceci dans le cadre d'un contrat de transport de charbon, portant sur 15 ans, entre un site producteur en Indonésie et une centrale (PT Jawa Power) située à Païton sur l'île de Java. Dès 1999, l'armement transportera 5 mio. de t de charbon par an dans le cadre de ce trafic. Une option a été prise sur deux unités supplémentaires. CSL fournira également les équipements d'aide à la navigation.

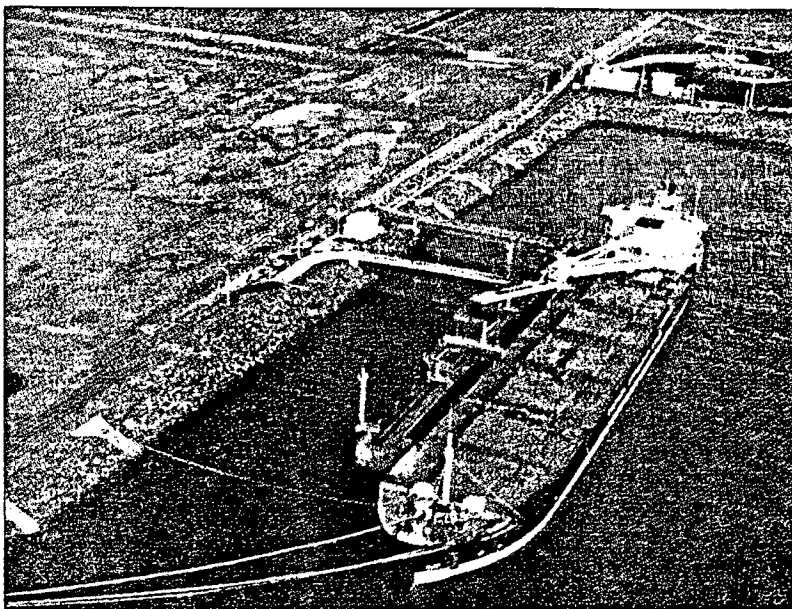
## Philosophie du partenariat

L'avenir, l'état-major de l'armement le conçoit dans le développement de partenariats, notamment sous forme de joint-ventures et d'alliances stratégiques. Ceci va de pair avec des investis-

sements qui ne se limitent pas aux seuls navires, mais qui peuvent aussi couvrir le quai de réception, les bandes transporteuses alimentant les centres de stockage etc. Ainsi, en Chine, CSL va acquérir des wagons

pour acheminer le charbon des mines jusqu'à la côte, d'où un transport maritime interviendra pour desservir les régions du Sud du pays.

Cette philosophie implique également des approches spécifiques de la clientèle, de manière à apporter les solutions les plus appropriées et les plus économiques. Enfin, l'entreprise a engagé le processus qui doit placer l'ensemble de ses activités sous le régime du label de qualité ISO 9002.



*La technologie du vraquier autodéchargeant est exportée un peu partout dans le monde grâce aux contrats à long terme que négocie CSL.*

Fort de l'expérience acquise, l'armement a multiplié les contrats de par le monde. Outre l'Asie, où CSL International est bien implanté avec bureau à Singapour, les regards sont tournés vers l'Amérique du Sud, où il y a un fort potentiel d'utilisation en matière d'autodéchargeants. D'ores et déjà, Nucor Steel a signé un contrat d'affrètement avec CSL pour livrer des matières premières en provenance du Brésil à sa nouvelle usine de Trinidad et transporter des produits de cette usine vers Mobile aux Etats-Unis.

L'entreprise voit actuellement son chiffre d'affaires annuel de 200 mio. de dollars canadiens généré à raison de 60% par ses activités sur les Grands Lacs et 40% par ses opérations internationales.

### L'impact d'une réforme

Au cours de l'entrevue avec la direction de CSL, l'impact de la réforme des services maritimes au Canada a évidemment été évoqué. La politique du gouvernement fédéral, qui consiste notamment à vouloir récupérer quelque 220 mio. de dollars en 5 ans pour les services fournis par la Garde côtière, fait l'objet de sévères critiques. Cela intervient

à un moment où il faut investir dans le renouvellement des flottes. "Il y aura un impact, notamment sur la clientèle, et nous nous battons depuis 18 mois pour faire prévaloir certains points de vue, l'objectif étant d'aider ladite organisation à se restructurer et partant, à réduire ses coûts", nous a-t-on dit. Et d'ajouter que CSL collabore déjà avec la Garde côtière en vue de faire adopter son nouvel outil "Differential Global Positioning systems", dont l'utilisation devrait contribuer à faire baisser les coûts. Il semblerait qu'au sein de CSL, on ne serait pas en défaveur d'une privatisation de la Garde côtière.

Le président a encore confirmé que son groupe est partie prenante avec d'autres entreprises pour la privatisation de la gestion du système du Seaway. Et de nous faire remarquer que le Seaway supporte de nombreuses industries au Canada, qui en bénéficient, alors que seul le shipping doit payer. De même est condamnée l'attitude négative dans cette affaire des autorités américaines, alors qu'elles ne contrôlent que 2 des 15 écluses, n'interviennent que pour 15% des coûts, mais perçoivent 50% du profit.

BVDB

Le 12 juillet 1996.

## CN announces 3 year network rationalization plan

CN announced its three year plan for the rationalization of its Canadian rail network. The announcement, obligatory under the new legislation, follows Proclamation of the new Canada Transportation Act, provisions of which will facilitate railroad line rationalization.

The plan includes approximately 1400 miles of railroad which CN intends to dispose of in 1996. Rationalization activity with respect to an additional 752 miles is already underway. As a result, the company expects to exceed its previously announced goal of 2,000 miles of rail line rationalization in 1996. CN's network rationalization plan will be updated on a regular basis.



CN's president and chief executive officer Paul M. Tellier said "CN is slightly ahead of schedule for line rationalization and clearly on target to meet its goal of 4,000 miles of rationalization through 1999. Our objective is to evolve rapidly into a high density core rail system served by a network of cost-effective feeder lines and offering improved service to customers."

The new legislation expedites the transfer of non-core lines to short-line operators as well as the discontinuance of lines which are no longer economically viable.

Mr. Tellier added: "CN will work with customers and communities on abandoned lines to develop alternative methods of transportation, such as rail-truck transfer, intermodal containerization or break-bulk facilities."

The creation of internal short-lines where possible will also be considered.

CN also indicated that VIA's Quebec-Windsor corridor and transcontinental service will not be affected by these changes.

A similar strategy has been employed in the US rail industry for more than a decade. The result has been the emergence of a dynamic short-line rail sys-

tem, and the economic renewal of the major railroad systems.

Canadian National Railway Company is Canada's largest and North America's sixth largest railway based on 1995 revenues of USD 4.1 billion. It serves all Canada's major economic centers, natural resource regions and ports. CN has strategic connections with all major US railroads.

## Canadian National Official Network Rationalization Plan

| Milepoints<br>Subdivision | District     | Province | From  | To    | Total | Class       |
|---------------------------|--------------|----------|-------|-------|-------|-------------|
| CASCAPEDIA                | Champlain    | Que      | 0.0   | 98.0  | 98.0  | Transfer    |
| CHANDLER                  | Champlain    | Que      | 0.0   | 48.1  | 48.1  | Transfer    |
| CHANDLER                  | Champlain    | Que      | 48.1  | 104.2 | 56.1  | Discontinue |
| ST RAYMOND                | Champlain    | Que      | 1.6   | 16.5  | 14.9  | Discontinue |
| TASCHEREAU                | Champlain    | Que      | 99.0  | 181.4 | 82.4  | Discontinue |
| SHERBROOKE                | Champlain    | Que      | 15.8  | 110.2 | 94.4  | Transfer    |
| SOREL                     | Champlain    | Que      | 45.5  | 48.2  | 2.7   | Discontinue |
| VANKLEEK                  | Champlain    | Ont      | 0.0   | 20.8  | 20.8  | Transfer    |
| MEAFORD                   | Great Lakes  | Ont      | 0.0   | 30.4  | 30.4  | Discontinue |
| NEWMARKET                 | Great Lakes  | Ont      | 2.5   | 63.0  | 60.5  | Discontinue |
| CASO(1)                   | Great Lakes  | Ont      | 19.5  | 169.9 | 150.4 | Discontinue |
| OAK POINT                 | La Verendrye | Man      | 7.8   | 131.0 | 123.2 | Discontinue |
| STEEP ROCK                | La Verendrye | Man      | 0.0   | 12.1  | 12.1  | Discontinue |
| HARTNEY                   | La Verendrye | Man      | 0.0   | 42.4  | 42.4  | Transfer    |
| LAMPMAN                   | La Verendrye | Sask     | 88.9  | 93.4  | 4.5   | Discontinue |
| MIAMI                     | La Verendrye | Man      | 0.0   | 102.2 | 102.2 | Transfer    |
| COWAN                     | La Verendrye | Man      | 0.0   | 83.5  | 83.5  | Discontinue |
| ERWOOD                    | La Verendrye | Man      | 0.0   | 24.0  | 24.0  | Discontinue |
| SHERRIDON                 | La Verendrye | Man      | 0.0   | 184.8 | 184.8 | Discontinue |
| WINNIPEGOSIS              | La Verendrye | Man      | 0.0   | 10.9  | 10.9  | Discontinue |
| ARBORFIELD                | Great Plains | Sask     | 0.0   | 19.4  | 19.4  | Discontinue |
| AVONLEA                   | Great Plains | Sask     | 51.7  | 88.3  | 36.6  | Transfer    |
| BIG RIVER                 | Great Plains | Sask     | 5.1   | 56.5  | 5.5   | Discontinue |
| WHITE BEAR                | Great Plains | Sask     | 0.0   | 24.5  | 24.5  | Discontinue |
| CHELAN                    | Great Plains | Sask     | 12.5  | 60.1  | 47.6  | Discontinue |
| CUDWORTH                  | Great Plains | Sask     | 38.4  | 85.0  | 46.6  | Discontinue |
| TISDALE                   | Great Plains | Sask     | 136.2 | 161.2 | 25.0  | Discontinue |
| IMPERIAL                  | Great Plains | Sask     | 9.0   | 50.6  | 41.6  | Discontinue |
| MANNING                   | Great Plains | Alb      | 0.0   | 183.0 | 183.0 | Transfer    |
| MEANDER RIVER             | Great Plains | Alb      | 183.0 | 375.8 | 192.8 | Transfer    |
| SMOKY                     | Great Plains | Alb      | 289.0 | 305.1 | 16.1  | Discontinue |
| LAC LA BICHE              | Great Plains | Alb      | 74.1  | 113.1 | 39.0  | Discontinue |
| WATERWAYS                 | Great Plains | Alb      | 113.1 | 276.0 | 162.9 | Discontinue |
| MANTARIO                  | Great Plains | Sask     | 0.0   | 43.4  | 43.4  | Discontinue |

(1) Submitted jointly with CP

### Transfer:

Transaction by which the company transfers its proprietary or operating interest in a railway line to a short line railway operator, whose intention is to pursue its operation. This option applies to lines that have the potential to be profitable if operated at lower cost as short lines.

### Discontinuation of operation:

Total interruption of railway activity on a given line. This option applies to lines whose potential for profitability is very weak. The law obliges us, however, to offer this line to private interests for a period of two months. If no interest is shown, or no agreement is concluded within the prescribed time limits, or if the transfer is not completed, the Company must offer the governments or municipal administrations proprietary or operating interest in the line in question at its net recovery value.



# SKILLINGS MINING REVIEW

DULUTH, MINNESOTA U.S.A.

## Le Groupe Ocean to Convert Str. *Elmglen* to Barge For Grain, Stone and Ore Carrying Service

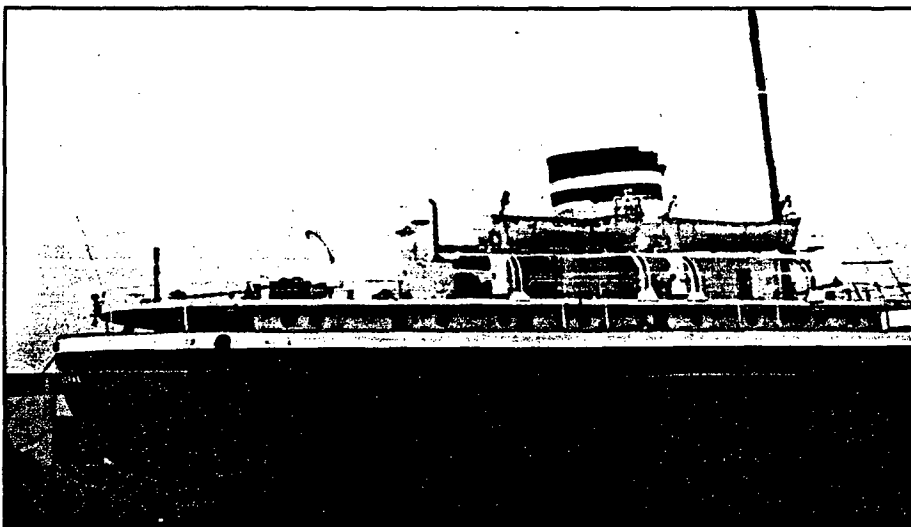
Late in 1996 or early in 1997 Le Groupe Ocean Inc. plans to convert to a barge the str. *Elmglen* acquired from Marine Salvage Co. Ltd., Port Colborne, and last operated by P&H Shipping. Originally the ship was active for many years as the 678-ft. *John O. McKellar* commissioned in Sept. 1952 as the longest Great Lakes carrier at that time with the fleet of Colonial Steamship Co. Ltd., which was part of the Misener organization.

Presently the *Elmglen* is berthed at the company's dock in Quebec City, where the conversion work, which includes installing a notch in the its stern, will be performed. As a barge, the *Elmglen* will have a carrying capacity of more than 20,000 metric tons of grain, stone or iron ore.

Currently Le Groupe Ocean is operating the smaller barge *Betsiamites*, which formerly was a pulp carrying barge and was converted to a self-unloader rated at

1500 to 2000 metric tons per hour. This 11,000-ton capacity vessel is employed in carrying sand from Forrestville and

stone from Pugwash, N.S., to destinations in the maritime provinces as well as other trades.



Recent stern view of str. *Elmglen* at Le Groupe Ocean Inc.'s Quebec City dock.

July 13, 1996

## Le St-Laurent, fleuve nourricier du Québec et du Midwest

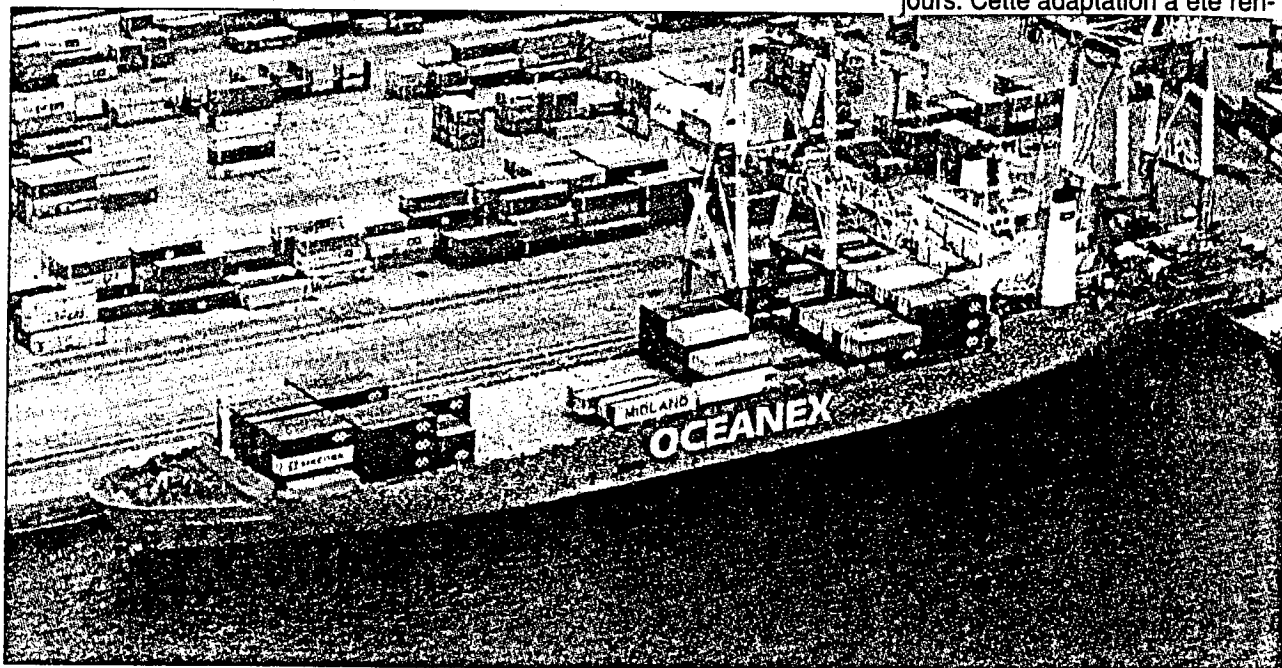
# L'armement Oceanex intègre l'intermodalisme maritime et terrestre en Amérique du Nord

Parmi les armements qui contribuent à la mise en valeur du St-Laurent, l'armement canadien Oceanex Inc joue également un rôle prépondérant. Cette compagnie, qui s'est spécialisée dans la desserte de la province de Terre-Neuve douze mois par an au départ de Montréal, Québec, et Halifax, touchant St. John's et Corner Brook, a opté pour la mise en pratique de l'intermodalisme intégral.

Tout d'abord les moyens. Cet armement (dans l'actionnariat duquel on trouve Fednav 25%, CSL Equity 25%, A. Harvey 25% et Terre-Neuve 25%) exploite

une flotte de 3 navires spécialement conçus pour la navigation dans les glaces. Il s'agit de porte-containers rouliers. Le "Sanderling" (1.125 TEU - 19

noeuds) relie Halifax, St. John's et Corner Brook une fois par semaine. Le "Cicero" (470 TEU - 20 noeuds) assure la même desserte, mais au départ de Montréal et ce, tous les 4 jours. Enfin, le "Cabot", dont l'armement vient d'accroître la capacité de 50% en la portant à 650 TEU - une jumboïsation qui a coûté 10 mio. de CAD - est déployé sur la même relation que le "Cicero" mais avec une alternance de 4 jours. Cette adaptation a été ren-



*Pour la desserte de Terre-Neuve, Oceanex aligne du tonnage approprié lo/lo et ro/ro.*

due nécessaire pour faire face au développement du trafic, mais aussi pour accepter des containers "standard" de 48', de même que des semi-remorques de même longueur.

Toujours au niveau des moyens, l'armement dispose d'un parc de 2.500 containers et semi-remorques exploités en association avec des transporteurs routiers canadiens et américains sillonnant le continent nord-américain. Dans ce parc, on trouve un large éventail de type de containers de 20 et 40', des reefers, des flats et même des boîtes de 48' ainsi qu'évoqué précédemment. Il s'avère que ce type de trafic a beaucoup évolué au cours des dernières années. Il y a 5 ans, le rapport était encore de 50% de 20' et 50% de 40'. Aujourd'hui, les 20' n'interviennent plus que pour 17%. Les volumes sont devenus plus importants, à telle enseigne que les responsables étudient maintenant les possibilités que pourraient offrir des caisses mobiles de 53'. Dans chacun des ports précités, l'armement dirige ses navires vers des terminaux appropriés et bien équipés, de sorte que la desserte portuaire se fait dans des conditions optimales.

Contrôlant l'ensemble des prestations de bout en bout, Oceanex est donc capable, vis-à-vis d'un chargeur de Terre-Neuve de négocier un transport total vers n'importe quel point de l'Amérique du Nord, ceci en fonction d'un seul connaissance, d'un système de repérage informatisé de la cargaison et un système EDI permettant une liaison on line.

Chaque jour, l'armement a un navire sur le St-Laurent, réalisant quelque 150 escales par an (50 en hiver, de décembre à février), transportant 100.000 TEU/trailers et 18.000 à 20.000 véhicules. Selon la direction de l'entreprise, sur le million de tonnes de diverses que représente le trafic maritime annuel de cette province canadienne qui compte 600.000 habitants, Oceanex en transporte 55%.

Le 17 juillet 1996

## Récupération des coûts: oui, mais...

Au cours d'un entretien que le PDG de l'armement, Gilles Champagne eut avec les journalistes participant à la mission pour la mise en valeur du St-Laurent, ce dernier a évidemment évoqué des sujets particulièrement sensibles, tels que la volonté du gouvernement de récupérer les coûts de certains services (Garde Côtière, pilotage, brise-glace, dragages) notamment dans le cadre de la réforme portuaire en cours de réalisation.

Son principal souci est de réduire les coûts de ces services, et ce n'est pas sans raison qu'il fait partie d'un conseil chargé d'étudier le problème du pilotage. Certaines solutions peuvent intervenir dans le cas de trafics réguliers, des capitaines pouvant obtenir un certificat. De même, certains navires sont tellement bien équipés en matière d'assistance à la navigation qu'il y a des secteurs où il n'est pas nécessaire d'embarquer un pilote. G. Champagne est d'avis que l'industrie du shipping doit dialoguer avec les pilotes. L'objectif n'est pas de supprimer ce genre de service, car il faut toujours tenir compte de l'aspect sécurité, mais il est nécessaire de faire preuve de plus de flexibilité.

Pour ce qui est de l'intervention des brise-glace, l'armateur insiste sur le fait que ses navires sont indépendants dans ce domaine. Lorsque l'approche de

Terre-Neuve est rendue difficile en hiver, les navires se limitent alors à la desserte de St. John's et ne réclament aucune intervention des brise-glace. D'où la question: faudra-t-il payer pour ces services? Réponse: vraisemblablement, mais encore faudra-t-il déterminer une méthode, un prix selon les besoins, selon les types de navires.

En ce qui concerne l'avenir, la direction d'Oceanex entend bien consolider les positions acquises, car l'accord de libre échange avec le puissant voisin américain incite à la prudence... "Nous devons nous protéger, mais aussi essayer de développer nos activités", nous a dit G. Champagne. Oceanex est déjà engagé dans le transport routier à Terre-Neuve et dans les provinces maritimes, assurant ses propres transports entre Montréal et Toronto, où une alliance a été conclue avec un transporteur local. Toute la zone du Canada atlantique est couverte.

L'approche commerciale est axée sur le service intégré dans le cadre du concept porte-à-porte. Chaque projet fait l'objet d'une étude approfondie et peut aller de pair avec la distribution à Terre-Neuve.

L'entreprise compte également développer ses activités de groupage routier... "C'est la raison pour laquelle nous songeons à la caisse mobile de 53', car d'une part, il y a l'impact de la concurrence et d'autre part, il nous fait opérer de la manière la plus économique possible", a-t-il ajouté.

La prochaine étape consistera à intégrer davantage la fonction transport maritime à celle du transport routier, ce qui impliquera des adaptations sur le plan de l'organisation. Notre interlocuteur n'écarte pas la possibilité de la création d'un holding, de même qu'est envisagée l'implantation d'un grand centre de distribution à Terre-Neuve. Cette évolution pourrait impliquer des partenariats, mais Oceanex resterait le partenaire principal. BVDB

## Un CA de 85 mio. de dollars

Oceanex réalise un chiffre d'affaires annuel de 85 mio. de dollars canadiens. Dans ce contexte, le transport maritime intervient pour 75%, le transport routier 15%, les 10% restants représentant la part du groupage.

**Head Office**

20 Ullswater Crescent, Ullswater Business Park,  
Coulson, Surrey CR5 2HR. UK

## Survey brings Seaway changes

THE Canadian and US Seaway authorities have taken several steps to improve services for ships navigating the waterway, based on comments received last year. The authorities are working towards a more co-ordinated ship management system from the existing Canadian and American vessel traffic control networks, as well as better radio communications in the Seaway.

Ships' crews will receive an improved information kit covering the entire St Lawrence Seaway and Great Lakes and vessel tie up will be offered on a cost recovery basis.

Last year, more than 200 ships were given questionnaires when they entered the system and more than 140 were filled in and returned when the ships left. Gail McDonald, the US Seaway administrator, said the results showed that "while the Seaway is a user-friendly system, there are areas of improvement and we are addressing them."

Seafarers expressed concerns about multi-lingual communications, minor lockage delays on the Welland Canal and inadequate information. A new VHF radio system has been installed to improve clarity in radio transmissions.

18th of July, 1996.

# SKILLINGS MINING REVIEW

DULUTH, MINNESOTA U.S.A.

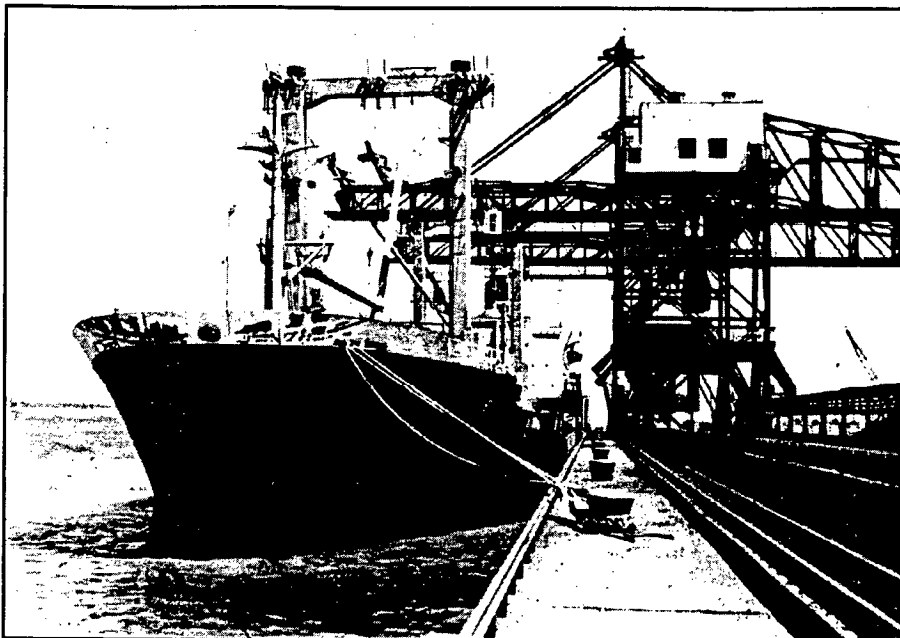
## Sidbec Resumes DRI Shipments from Contrecoeur After 15 Years

Early in June Sidbec-Dosco (Ispat) Inc. resumed DRI shipments from the port of Contrecoeur on the St. Lawrence River, 50 kilometers downstream from Montreal, ending a 15-year interruption in this movement. This was a full cargo delivered to another Ispat group company, Ispat Mexicana SA de CV, in Lazaro Cardenas on the west coast of Mexico.

On May 26 and 27, the Greek-flag mv. *Vernal Spirit*, a 54,492-ton deadweight ship built originally in 1974 and converted to a bulk carrier in 1988, was fitted in Sorel, Que., with piping and other equipment for DRI transportation. On May 28, the ship moved 20 kilometers upstream to the dock of Terminal Contrecoeur Inc.

At 8:30 a.m. on May 29, trucking of DRI produced at Sidbec's Midrex direct reduction facilities at its Contrecoeur steel works began a distance of 4 kilometers to a concrete pad adjacent to the main loading berth at the Contrecoeur dock. At 9 a.m. loading of DRI into holds 1, 3, 5 and 7 of the *Vernal Spirit* was commenced and was completed with 43,000 metric tons at 9:30 a.m. on May 31. At this time, preparation work for the sea voyage included injecting CO<sub>2</sub> into the four holds to reduce the oxygen level to less than 1%.

At 2:30 p.m. on June 2, the *Vernal Spirit* departed from Contrecoeur for the three-week trip via the Panama Canal to Lazaro



Scene on June 21, 1979, showing the first DRI cargo shipped by Sidbec-Dosco amounting to 15,691 metric tons loaded into the mv. *Yanoshima Maru* for Pasajes, Spain

Cardenas for arrival on June 25. Additional DRI is required at Ispat Mexicana, which is in the process of a major expansion, while Sidbec-Dosco, which resumed its #1 Midrex module in April 1995 after an 11-year idling, has a surplus of DRI to its own requirements.

On June 21/22, 1979, the first DRI cargo

shipped by Sidbec-Dosco from Contrecoeur amounted to 15,691 metric tons loaded into the *Yanoshima Maru* for discharging in Pasajes, Spain. This was followed by additional shipments, principally to Spanish and Italian steel plants, until the last cargo at this time was loaded in Jan. 1981.

## Saint Lawrence Seaway Customer Exit Survey Results

*Plans improvements to remedy problems*

Findings from the Saint Lawrence Seaway Development Corp.'s Customer Exit Survey showed that, in general, commercial users are satisfied with the overall services provided by the two federal Seaway agencies charged with operating and maintaining the binational waterway. However, some users expressed concerns about multilingual radio communications, minor lockage delays at the Welland Canal and inadequate information about shipping services along the waterway.

In 1995, the corporation distributed more than 200 surveys to commercial vessel crews upon entering the Seaway System and received more than 140 completed surveys during the vessel's exit voyage. The survey was divided into four sections for ocean vessels and three for lake vessels: general information; system entry (ocean vessel only); system transit and other suggestions.

Survey results were shared with the agency's Canadian counterpart, the St. Lawrence Seaway Authority and a new Joint Vessel Exit Survey Review Committee of Seaway entity representatives has been

established to address the concerns of commercial users.

The Corporation made several improvements during the 1995 shipping season based on early survey findings, including the installation at the US locks of remote lock wall controls to speed up westbound voyages and a new VHF radio system to improve audio clarity.

Following a thorough review of the survey's findings last winter, the binational Joint Committee has agreed to the following actions during 1996: evaluation of radio communications in the Seaway System; better coordination among all US and Canadian vessel controllers to improve communications with vessels and achieve a more unified system; development of a new information kit to be given to all ocean vessel crews using the Seaway System; and provide vessel tie-up assistance to vessels requesting the service on a cost recovery basis.

July 20, 1996

## Canada moves closer to privatizing Seaway

BY AVIVA FREUDMANN

JOURNAL OF COMMERCE STAFF

MONTREAL — The Canadian government has taken another step toward turning over management of the St. Lawrence Seaway to a private consortium.

In a letter of intent signed last week, Transport Minister David Anderson said a nonprofit corporation, to be formed by Canadian users of the 2,400-mile waterway, would take over daily management of the system's 13 Canadian-owned locks.

However, the government agreed to retain ownership of the assets and responsibility for major repairs and upgrades.

The news was received coolly in Washington, where officials have expressed fears that a consortium of Canadian companies would make decisions that adversely affect U.S. shipping on the binational seaway.

"The question is what kind of conflict-of-interest protections could be achieved in the event of the (Canadian) St. Lawrence Seaway Authority's responsibilities being handed over to a cartel," said David Sanders, deputy administrator of the U.S. Saint Lawrence Seaway Development Corp., a government entity that runs the Seaway's two American-owned locks.

"This is a small group of users that would have broad con-

trol over an industry. That's the definition of a cartel," he added. U.S. ports, shippers and labor unions worry about private operator on the Canadian side "advantaging one type of trade or commodity movement or ship over another."

The U.S. fears are overblown, said Georges Robichon, vice president and general counsel of Fednav Ltd., a ship line and major user of the Seaway.

The Canadian nonprofit company, which would be formed if legislation shifting responsibility for the Seaway clears the Canadian Parliament, "will have a broad membership of users, including shippers and shipping lines," Mr. Robichon said. "And while it is a Canadian corporation, there should not be an exclusion of American interests."

The letter of intent says the transfer of responsibility could occur as early as Jan. 1, 1997. But the U.S. agency hopes Ottawa and Washington will agree before then to establish a binational government agency that would pre-empt formation of the Canadian operating company.

That could happen by the end of the year, Mr. Sanders said.

"I don't see anything standing in the way," he said.

But the Canadian government decided not to put its

commercialization plans on hold pending talks on forming a binational agency.

"We can't afford to wait," said Bruce Bowie, director of marine policy for Transport Canada, the transportation ministry in Ottawa. "A binational agency won't happen overnight. In the meantime, we must ensure the Seaway operates as efficiently as possible."

The Canadian Seaway-users group also hopes a single, binational government agency eventually runs the waterway, Fednav's Mr. Robichon said.

The letter of intent, and eventual formation of a user-run operating company, "should be seen as a first step in the commercialization process, but more importantly as a first step in having the Seaway run by a single agency of the two governments," he said.

In Washington, Mr. Sanders saw that as the user group "offering to be the backup (to a binational agency), which is public-spirited of them."

The Canadian consortium consists of nine companies: Cargill Ltd., James Richardson & Sons, Canada Steamship Lines, Algoma Central Corp., Fednav Ltd., Upper Lakes Shipping, Dofasco Inc., Stelco Inc. and Louis Dreyfus Corp.

That group formed after Ottawa requested bids from entities interested in managing the Seaway.

The purpose of the transfer "is to put users in charge," said Mr. Bowie of Transport Canada. "These are the people who pay the freight. As the costs of operating the Seaway are reduced, there is a better chance tolls will be kept down. It is a better approach to avoiding toll increases in the future."

The letter of intent envisions a roughly 2% toll increase in 1997, in line with inflation and subject to approval by the United States, which has a right to review toll changes.

Washington was unhappy with that news, too.

"I would remind everyone that the (Canadian) Seaway authority is having its third consecutive year of multimillion-dollar profits," Mr. Sanders said.

Washington and Ottawa have a sharp difference of philosophy when it comes to financing the waterway. The United States does not charge tolls, and funds operations and maintenance with tax dollars. Ottawa charges tolls and is moving toward making the Seaway even more market-oriented by privatizing decision-making.

The difference in philosophy does not necessarily doom efforts to form a single binational government agency to run the seaway, Mr. Sanders and Mr. Robichon said.

"That is not an insurmountable problem," Mr. Sanders said. "We can come to some kind of agreement on the funding mechanism."

"The Seaway is viewed by the shipping community as a single entity and it should be marketed that way and run by a single entity," Mr. Robichon said. "I would hope there is common ground on the question of funding."

July 22, 1996.



## Le St-Laurent fleuve nourricier du Québec et du Midwest

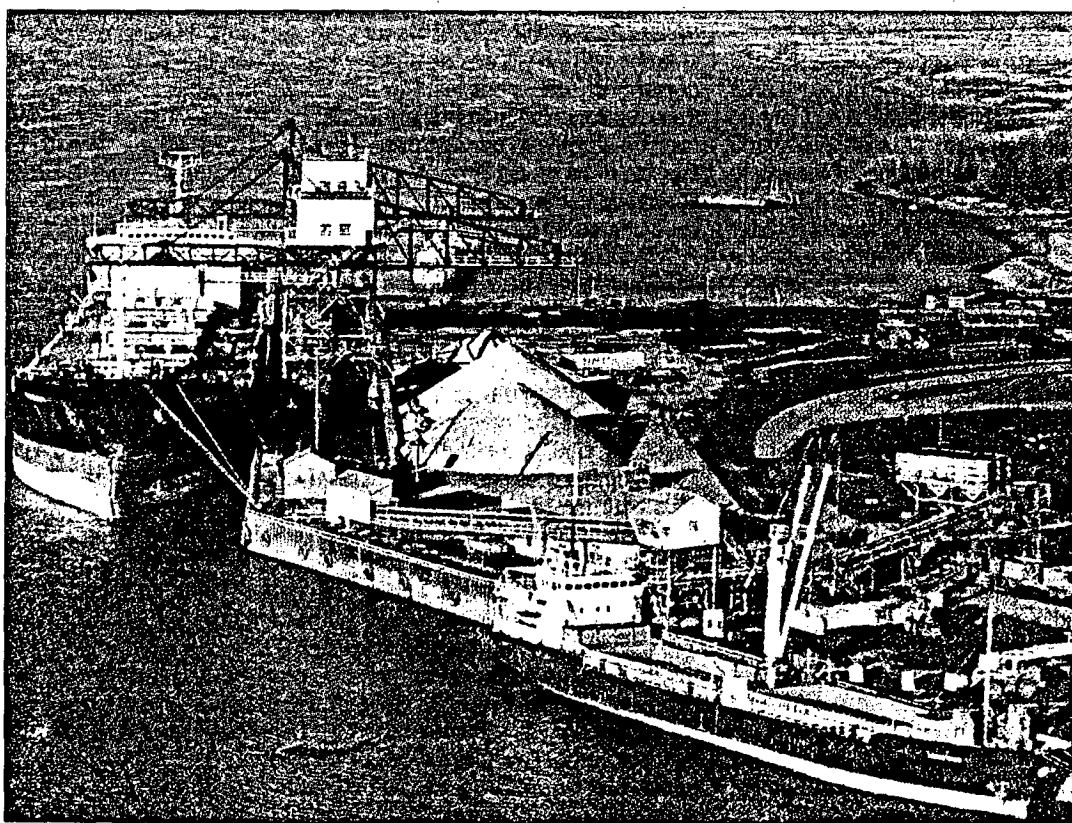
# Contrecoeur, futur avant-port de Montréal?

Situé à 40 km en aval de Montréal, sur la rive opposée du St-Laurent, le site de Contrecoeur pourrait être amené d'ici quelques années (5 à 8 ans) à jouer le rôle d'avant-port pour Montréal, plus particulièrement dans le domaine des trafics containerisés. L'autorité portuaire montréalaise, dans le cadre d'une vision à long terme et d'une politique prévisionnelle, a d'ailleurs racheté il y a quelques années 450 ha de terrains bordant le fleuve où l'on ne trouve pour l'instant qu'un petit terminal vraquier.

Le port de Montréal et ses manutentionnaires s'emploient à optimiser la capacité des terminaux actuels, mais il y a une limite à ce genre d'opération d'autant plus que toute expansion géographique est exclue, alors que les trafics progressent.

Nous avons eu l'occasion de visiter le site de Contrecoeur, vaste zone qui se prête effectivement à l'implantation d'un grand terminal à containers et peut accueillir d'autres installations axées par exemple sur le stockage et la distribution. D'ailleurs le long de la route qui va de Montréal à ladite zone, on trouve quelque 500 entreprises actives notamment dans les domaines de la chimie, pétro-chimie (comme par exemple Pétromont producteur d'éthylène, et Air Liquide), et de la métallurgie.

Au stade actuel des choses, le site de Contrecoeur n'est occupé côté fleuve que par un petit terminal vraquier polyvalent appelé "Terminal Maritime Contrecoeur Inc", une filiale du groupe québécois



*Une vue du terminal de Contrecoeur avec ses deux quais et son réseau de bandes transporteuses. A l'avant-plan, le petit quai est également utilisé pour des trafics de breakbulk.*

Logistec Stevedoring Inc. Ce terminal se présente sous la forme d'un quai rectiligne de 229 m pour une profondeur d'eau de 36' que complète à l'une des extrémités et selon un angle intérieur de 30° un autre quai de 148 m pour un tirant d'eau de 22 pieds. Sur le quai principal circulent deux portiques d'une capacité de 30 t équipés de grappins (capacité 5,7 m3) pouvant desservir des vraquiers allant jusqu'à la taille panamax. Ces engins peuvent toutefois intervenir

pour d'autres types de manutention. Leur flèche a une portée hors quai de 17,3 m. Ces portiques surplombent à la fois une fosse de stockage et des trémies qui alimentent le réseau de bandes transporteuses desservant les modules de stockage et zones de stockage en plein air. Le second quai est également branché sur le réseau de bandes transporteuses, mais ne dispose pas d'équipements de manutention, étant entendu que ce sont souvent des

vraquiers Laker autodéchargeants qui y accostent, de même que des cargos classiques qui déchargent et chargent avec leurs moyens de bord.

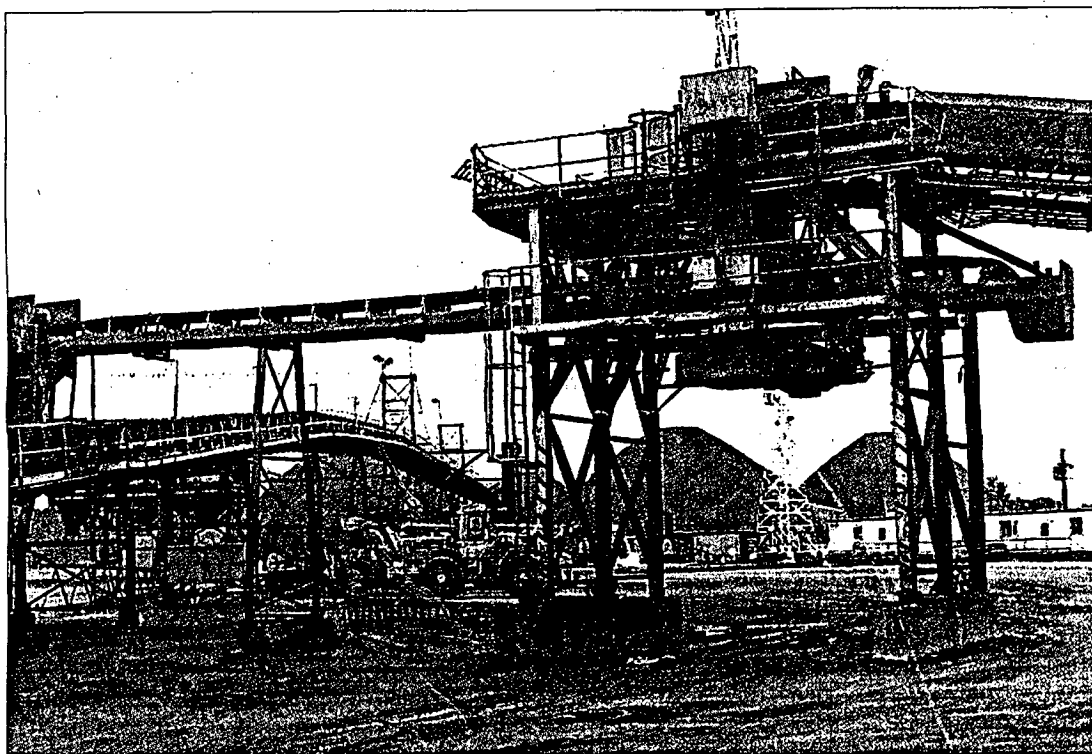
Sont ainsi réceptionnés des minerais venant de la côte nord du Québec, du titane en provenance du Lac Allard. Ces matières premières sont destinées à l'entreprise sidérurgique voisine Stelco-McMaster Ltd ainsi qu'à d'autres entreprises. Au déchargement, le trafic peut aller jusqu'à 2 mio. de t

de minerai de fer, notamment en pellets. Le rythme de manutention atteint 1.700 t/h avec deux portiques. Quelque 300.000 t d'engrais sont déchargées chaque année pour des entreprises locales. le volume global annuel du vrac déchargé se limite à quelque 2,5 mio. de t, dont la moitié est amenée par des auto-déchargeants.

Le site est bien desservi par le rail et par la route.

Ce terminal qui est accessible 12 mois par an intervient également à l'exportation, soit un million de t/an environ, dont 450.000 t d'aciers, du papier, des "iron chips" pour le Mexique. Enfin, les navires accédant à ces quais peuvent bénéficier de l'assistance de remorqueurs et des services de plusieurs agents maritimes.

L'implantation future d'un terminal à container devrait se faire dans la direction ouest, mais aux dires de la direction de l'actuel terminal de Logistec, ce n'est pas pour un proche avenir. BVDB



*Un vaste réseau de bandes transporteuses alimente les diverses zones de stockage.*

Le 23 juillet 1996.

Alignant un nouveau PC de 2.330 TEU dans le SLCS

## OOCL fait peau neuve sur la route de Montréal

L'armement OOCL (Orient Overseas Container Line) vient de procéder au terminal Racine à Montréal au baptême du dernier né de sa flotte, le PC "OOCL Canada", d'une capacité de 2.330 TEU, qu'il aligne désormais en remplacement d'une ancienne unité dans le cadre du St-Lawrence Coordinated Service, où il a comme partenaire Canada Maritime. En fait, ce navire est aligné sur la route n°1, qui implique des escales hebdomadaires à Montréal, Felixstowe, Anvers, Le Havre et Montréal. Dans ce contexte opérationnel, OOCL s'est donc mis au diapason de son partenaire qui aligne sur cette route deux nouvelles unités de même capacité.

Signalons que ce navire, construit par Samsung en Corée du Sud a déjà touché Anvers le 8 juillet dernier, où il a été positionné dans le trafic. Cette unité, qui était venue d'Asie en charge, avait préalablement déchargé sa cargaison à Rotterdam avant de gagner le terminal anversois de la Hessenatie sur l'Escaut.

OOCL participe également à la rotation n°2 du SLCS, alignant un des trois navires qui l'animent, à savoir le PC "OOCL Bravery" (1.800 TEU), qui touche chaque semaine Montréal, Anvers, Hambourg et retour sur Montréal.

OOCL est également partie prenante dans l'accord d'échanges de slots passé avec l'autre filiale de CP Ships, l'armement Cast. Ce dernier obtient des espaces à bord des unités de SLCS à Felixstowe et Hambourg, tandis que Canmar et OOCL obtiennent des slots à Liverpool. Cette nouvelle permet en fait aux partenaires d'annoncer trois départs par semaine, la desserte Montréal/Liverpool et retour constituant en fait un troisième service.

### Du sur mesure

La venue de cette nouvelle unité à Anvers fut l'occasion pour la direction de l'agence anversoise OOCL (Benelux) s.a. d'inviter la clientèle des chargeurs à bord, dans le but évident de lui montrer les efforts déployés par l'armement pour satisfaire ses exigences.

Christopher Angwin, directeur général de l'agence anversoise, a ainsi souligné le fait que ces services entre Montréal et l'Euro-

pe du Nord s'inscrivent dans le réseau mondial des lignes régulières qu'exploitent l'armement et qui intéressent les dessertes de l'Amérique du Nord, de l'Asie, de l'Europe et de l'Australie, d'où les diverses connexions possibles. Et de rappeler que les liens qui existent entre l'armement et le port d'Anvers, en ce qui concerne le secteur transatlantique, trouvent leur origine dans la reprise



Une vue du PC "OOCL Canada" lors de sa première escale au terminal de la Hessenatie sur l'Escaut.

(PHOTO GUIDO COOLENS).

Le 23 juillet 1996.

par OOCL de Manchester Liners en 1980. Ce dernier avait créé en 1966 le premier service containerisé sur le Canada, impliquant l'intervention de 4 PC de 532 TEU. Par la suite, OOCL s'est très bien implanté au Canada où il s'est d'ailleurs diversifié via un réseau intermodal reliant les côtes est et ouest, de Vancouver et Montréal vers Toronto et le Midwest. Bref, tout est mis en oeuvre pour assurer un service optimal à la clientèle.

"C'est toujours un moment important pour le port d'Anvers d'accueillir un nouveau navire et l'événement est d'autant plus significatif qu'OOCL est un bon et fidèle client du port scaldien, et nous espérons qu'il y développera encore ses activités", devait déclarer l'échevin du port Leo Delwaide au cours de cette manifestation. Mettant l'accent sur l'efficacité et la haute productivité du terminal, la compétitivité du port, l'échevin a émis l'espoir de voir OOCL apporter plus de trafic à Anvers à l'avenir.

### Un navire très sophistiqué

OOCL ayant en son sein un département technique comptant dans ses rangs les meilleurs experts en architecture navale et équipements, le "OOCL Canada" ne pouvait que présenter des caractéristiques très particulières qui en font un navire très sophistiqué, peut-être le plus sophistiqué des unités opérant actuellement sur ce théâtre maritime.

Tout d'abord ses dimensions: longueur hors tout 216 m, entre pp. 203,80 m, largeur 32,20 m, creux 19 m; tirant d'eau 11 m. Vitesse de service 20 noeuds, vitesse maximale 23 noeuds. Il peut embarquer

des containers en pontée à raison de quatre couches. Ces dimensions constituent au stade actuel des développements, le maximum admis sur la section du St-Laurent allant de Québec à Montréal où le tirant d'eau maximum admis est de 10,50 m. A noter que la coque présente une résistance à la glace supérieure à celle qu'avait le navire précédent.

La timonerie relève du concept inauguré jadis par ACL, à savoir qu'elle est très spacieuse, couvre toute la largeur du navire, la débordant même de 50 cm de chaque côté. Cette disposition permet de commander et surveiller toutes les manoeuvres à l'abri des intempéries. L'aspect le plus impressionnant est l'équipement en matière d'assistance à la navigation et moyens de communication. Le navire est notamment équipé d'un radar type "DGPS" (Digital Global Positioning System) qui est en quelque sorte un super-through motion. Cet appareil reflète une situation nautique précise dans un rayon de 39 miles, que le navire se trouve en mer, sur un fleuve ou dans un port. Grâce à cet équipement, le navire pourrait naviguer sans pilote. "Avec la connaissance du St-Laurent et de l'Escaut, plus cet équipement, nous pourrions opérer sans pilote", nous a dit le capitaine D. R. Llewellyn, qui s'est empressé d'ajouter que sa réflexion ne devait pas être prise sur un plan général mais bien dans un contexte particulier. "Il faudra toujours des pilotes, car tous les navires ne sont pas équipés de la même manière, tous les équipages ne sont pas toujours excellents, l'aspect formation laissant parfois à désirer", a-t-il ajouté. Il estime par ailleurs que pour la desserte d'Anvers, un seul pilote devrait suffire pour toute la longueur du trajet. Le fait de devoir changer de pilote à

Flessingue implique une perte de temps de 20 à 30 minutes, ce qui n'est pas grave. Le navire est également connecté au système Inmarsat. Le "OOCL Canada" arbore pavillon de Hong-Kong et son équipage de 19 personnes est composé de Britanniques, d'Irlandais et de Canadiens. Quant au capitaine, il a également son brevet d'ingénieur mécanicien. Pour ce qui est de la navigation, c'est le concept d'un seul homme sur le pont qui est de rigueur.

### Les prochains développements

Il semblerait qu'au sein de l'état-major d'OOCL, plus particulièrement des services techniques, les études vont bon train en ce qui concerne les prochains développements de la flotte. Ainsi, en ce qui concerne le second service du SLCS, le PC aligné à 17 ans d'âge, et il serait question de le remplacer en 1998. En fonction de nouveaux concepts technologiques, le prochain navire pourrait être plus long, un peu plus large et présenter une capacité allant jusqu'à 3.000 TEU, tout en gardant un tirant d'eau compatible avec l'accessibilité de Montréal.

Sur un autre plan, des études sont en cours, relatives au tonnage qu'il faudrait aligner sur le transpacifique. Rappelons que sur la route Europe-Far East, l'armement opère dans le cadre d'un grand consortium, assurant trois rotations hebdomadaires différentes, pour lesquelles OOCL aligne 6 PC dont 2 de 3.300 TEU, 3 de 4.200 TEU et une unité de 4.900 TEU.

Certaines études s'écarteraient de l'actuelle tendance aux PC de 6.000 TEU, jugés peu flexibles, et iraient dans le sens de PC plus petits, de l'ordre de 2.600 TEU, mais filant 38 noeuds. On estime que 3 PC de ce type, compte tenu de leur vitesse remplaceraient 6 unités de 6.000 TEU sur le Pacifique et partant, il y aurait de sérieuses perspectives d'économies. De plus, ces navires auraient une grande flexibilité opérationnelle puisque pouvant toucher un plus grand nombre de ports que les actuels PC géants. Pour l'instant, précisons-le, ce ne sont que des projets à l'étude.

Le 23 juillet 1996.

# LE LLOYD

L'ÉCONOMIE DES TRANSPORTS AU QUOTIDIEN

Vleminckstraat 18, 2000 Antwerpen

## Seaway canadien: feu vert pour la privatisation de la gestion

**C'est officiel, le gouvernement fédéral canadien a signé une lettre d'intention avec un consortium d'entreprises en vue de la création d'une corporation sans but lucratif, qui assurera la gestion de la partie canadienne du Seaway et ceci, en dépit des objections réitérées de la part des autorités américaines.**

Le consortium en question est constitué des entreprises suivantes: Cargill Ltd, James Richardson & Sons, Canada Steamship Lines, Algoma Central Corp, Fednav Ltd, Upper Lakes Shipping, Dofasco Inc, Stelco Inc and Louis Dreyfus Corp. Sont donc impliqués, des chargeurs et des armateurs.

L'objectif poursuivi par le gouvernement fédéral est de rendre l'outil plus commercial et plus compétitif, étant entendu qu'il reste propriétaire de l'infrastructure. Un comité d'experts gouvernementaux et de représentants du consortium va maintenant s'employer à établir les structures de l'entité qui gèrera le Seaway, tandis que les dispositions légales seront prises pour assurer le transfert de cette gestion à un organisme privé. Le contrat de concession d'exploitation portera sur une période de 10 ans, renouvelable.

Cette privatisation a également pour but de réduire les coûts d'exploitation et partant, les intéressés,

qui sont également des usagers, souhaitent évoluer vers une baisse des tarifs pour autant que faire se peut. On sait qu'il y a une forte opposition du côté américain où les usagers craignent qu'au contraire, on assistera à une augmentation des tarifs. En fait, tout dépendra de l'attitude qu'adoptera le même gouvernement fédéral canadien en ce qui concerne le financement des énormes investissements qui deviennent nécessaires dans le cadre de l'entretien du système. On lui prête l'intention de mettre en place des éléments incitateurs, tels des dégrèvements fiscaux, pour permettre au nouvel exploitant de réduire les coûts d'exploitation, mais il n'y a rien de définitif sur ce plan. Ottawa, ne l'oublions pas, s'est engagé dans une politique de récupération des coûts tous azimuts. Dans quelle mesure les usagers ne devront-ils pas participer d'une manière ou d'une autre au financement?

BVDB

Le 23 juillet 1996.

**Head Office**

20 Ullswater Crescent, Ullswater Business Park,  
Coulston, Surrey CR5 2HR. UK

## News

### Canadian Seaway agreement signed

A GROUP of Canadian shipowners and shippers has reached a preliminary agreement with Ottawa to set up a non-profit-making company to take over the operation of the Canadian portion of the St Lawrence Seaway. Transport minister David Anderson hopes to transfer the Seaway to the new company by January 1, 1997.

Under an agreement signed by Anderson and David Swenor, senior vp of Dofasco Steel Co, the government will retain ownership of the Seaway locks and related infrastructure and be responsible for any major repairs or capital improvements. The new company will take over the operational costs of the 11 locks on the Canadian portion of the Seaway as well as the regular maintenance and upgrades of Seaway equipment. There may also be further discussions with the US to create a bi-national agency to run the Seaway based on the model that Canada has adopted.

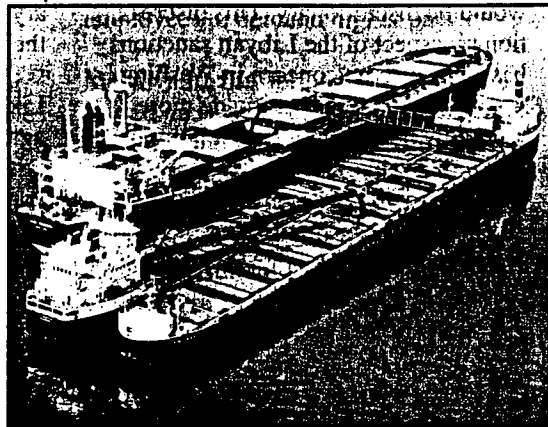
### CSL venture to order bulkers

PAITON Shipping, a joint venture set up by Canada Steamship Lines and Andhika Bulk Carriers of Indonesia, is about to place an order for three 45,000 dwt self unloading bulk carriers at an Asian shipyard. Bruce McLeod, Singapore-based md of CSL Partnerships of Montreal, said the company would choose between two yards in the next few weeks. The vessels will work a 15-year contract carrying 5m tonnes of coal a year from two mines to power plants on Java. The partners plan to bid for other power plant supply projects.

Jakarta-based Andhika operates a diverse 39-ship fleet throughout Asia. CSL operates 15 bulkers in the Great Lakes, St Lawrence

Seaway and eastern Canada and is also involved in a coal hauling contract in China making it "the only foreign shipping company to be involved in domestic freight movements in China."

**CSL operates self unloaders in Canada but has no plans to transfer the vessels to Asia**



### Offshore deal 'to benefit' Canada

SHIPPING lines and ports serving Canada's east coast are anticipating an increase in demand following the signing of an offshore property swap deal between Petro-Canada and Norsk Hydro. Moya Cahill, president of the 300-member Newfoundland Ocean Industries' Association, expects lines to bring in a great deal of equipment to service the agreement. David Fox, president of the St John's Port Corp, is expecting to see more ships using his port because of the deal.

Montreal-based Oceanex operates the *Cabot* and *Cicero* from Montreal which offer container and roro services to St. John's. The 14,000 dwt *Cabot*, the larger vessel following a 38 m lengthening and new engines, has a 744 teu capacity. From Halifax, Oceanex operates the *Sanderling*, a 23,000 dwt vessel with 1,128 teu capacity. Oceanex president and ceo, Gilles Champagne, says his vessels are operating near capacity but so far there are no plans for expansion.



JULY 26, 1996

Two World Trade Center, 27th Floor, New York; NY 10048

## Logistec breaks the mold

# Montreal stevedore, labor full partners

BY AVIVA FREUDMANN  
JOURNAL OF COMMERCE STAFF

MONTREAL — Lots of companies talk about forming partnerships with their workers. But few do much about it — least of all in the stevedoring industry, where labor relations are often strained.

One company that has turned fashionable theory into practice is **Logistec Inc.**, eastern Canada's biggest combined stevedoring company and terminal operator.

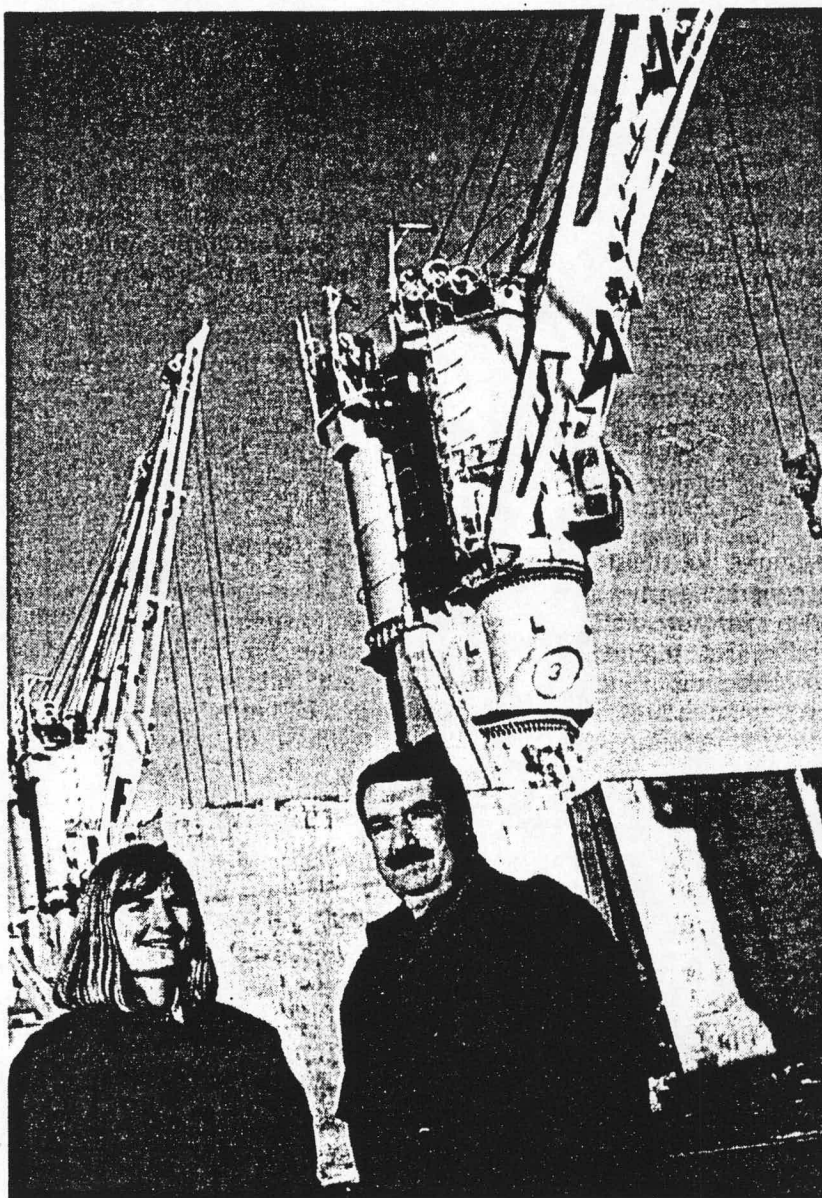
Under the leadership of 34-year-old Madeleine Paquin, Logistec recently concluded a series of risk-sharing agreements with unionized workers at two Connecticut ports.

"No one else has done a similar deal," Ms. Paquin, the energetic and engaging chief executive of this \$76 million company, said in an interview at Logistec's headquarters here.

What Logistec did is retain the decision-making and risks of running a stevedoring and warehousing business, while ceding control of the port facilities — docks, sheds and cranes — to its labor force.

It also signed a gain-sharing deal with the same work force, members of a labor union — the International Longshoremen's Association — that is renowned as a feisty adversary of management.

The innovative deal between Logistec and **Coastline Termi-**



File Photo  
Madeleine Paquin, chief executive officer at Logistec Inc., with Serge Dubreuil, president of Logistec Stevedoring Inc. Under Ms. Paquin's leadership, Logistec concluded a series of risk-sharing agreements with International Longshoremen's Association workers at two Connecticut ports.

**nals of Connecticut Inc.**, a company owned by dockworkers at the ports of New Haven and Bridgeport, took effect July 12.

The day also marks a revival of sorts for the New Haven port, which has languished for several years while its main operator, **New Haven Terminal Inc.**, fought its way through bankruptcy proceedings.

The Chapter 11 filing was brought on by a deadly combination of too much debt, interest rate increases and a cyclical downturn in steel, its main cargo.

NHT Inc. has since emerged, reorganized and refocused, under the Chapter 11 laws. But the bankruptcy filing had

threatened the jobs of the about 150 members of ILA Local 1398. To try to gain some control of their destiny, they formed Coastline Terminals of Connecticut and tried to buy NHT Inc.'s dry-cargo assets.

### **Lenders seek guarantee**

But the fledgling worker-owned company had a problem: money. The dry-cargo port facilities at Bridgeport and parcels of land near the New Haven port were valued at \$10.5 million.

The port facilities at New Haven, including needed improvements to rail lines and equipment, ran the tab up even more. Lenders wanted to see a guaranteed income stream and a management track record before taking a gamble on Coastline.

Enter Logistec, which initially planned to buy the facilities itself and employ the ILA members in the traditional fashion. That plan won Logistec no admirers among the longshoremen, who saw their dream of ownership slipping away.

"We were told we couldn't succeed there without them (the union), and that we were not welcome," Ms. Paquin said.

In fact, Logistec saw no future in buying facilities that it would have to operate through a hostile work force. Rather than try to beat 'em, the Montreal company decided to join 'em.

In a complex series of transactions that took 18 months to negotiate, Logistec enabled Coastline, the worker-run company, to buy some facilities and land from NHT Inc. and lease them to Logistec.

In effect, Logistec became Coastline's tenant, agreeing in a 10-year lease to pay rent to Coastline whether or not there is any business at the port. That guaranteed income enabled Coastline to get its loan.

### **Exclusive employment deal**

Logistec further agreed to employ only Coastline's unionized employees to load and unload ships at New Haven and Bridgeport.

Coastline, for its part, agreed to work for no one but Logistec at those facilities.

That gave the union local the control it wanted over land and equipment, as well as much-prized job security. It gave Logistec both a dedicated labor force and assurance of a stable landlord. It also gave the Montreal company an opportunity to expand in the United States, a wider-open stevedoring market than Canada.

"Logistec brought money and (job) stability, and the union brought efficiency," said David Shuda, the ILA local's business agent and head of Coastline. "Logistec helped us to achieve the goals we set out when attempting to buy the company."

Still, something was missing. To make the whole venture fly, Logistec needed assurances of a competitive operation that will attract cargo (steel in New Haven and fruit in Bridgeport). The standard labor contract, specifying hourly wages and benefits and work rules, seemed an inadequate tool to guarantee that costs would be kept to a minimum and productivity raised to a maximum.

So the two parties added a gain-sharing agreement to their real estate deal and labor contract. The agreement, in short, says "we don't keep 100% of the savings" when gains are made, said Serge Dubreuil, president of Logistec Stevedoring, Logistec's main subsidiary.

### **Bonus for productivity**

The gain-sharing deal involves paying individual workers a bonus if productivity improves. It also calls for paying Coastline, the worker-owned company, a bonus based on the amount of tonnage handled each year, and passing on savings if, for example, workers are able to lower insurance premiums by reducing accident rates.

That should help replace the traditional labor-management feud with a more businesslike relationship, said Guy Lequent, Logistec's vice president of finance and development, who was instrumental in negotiating the deals.

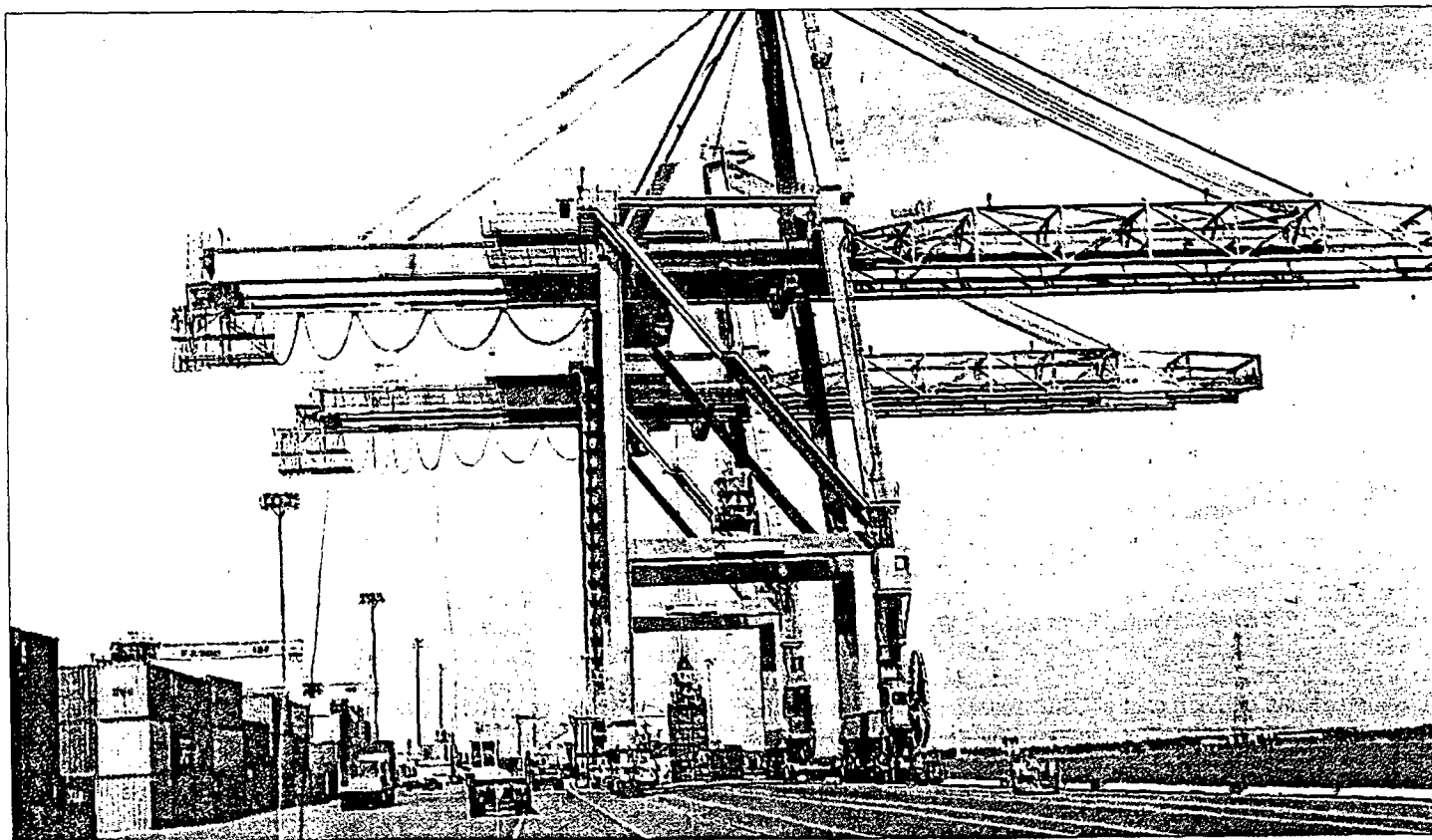
Le 26 juillet 1996

Vleminckstraat 18, 2000 Antwerpen

Les filiales portuaires de CP Ships à l'heure des synergies

## Montréal: les terminaux Racine et Cast dans l'attente d'une intégration plus poussée

Le port de Montréal occupe une position très importante sur la scène de la containerisation en Amérique du Nord, ce qu'il doit à sa position géographique. Sur un trafic global de 19,2 mio. de traitées l'année dernière, dont 7,71 mio. de t de diverses, le container est intervenu à raison de 7,14 mio. de t ou 726.435 TEU. Ce dernier trafic se manifeste via 5 terminaux équipés de 13 portiques, soit 70 ha de superficie et 18 postes ou 3.000 m de quai. Ce secteur opérationnel, est depuis la reprise de l'armement Cast par le groupe privé CP Ships, le théâtre de synergies entre le terminal dudit armement et celui qu'utilise l'autre filiale Canmar, c'est-à-dire le terminal de Racine, le plus grand centre de transbordement de containers du Canada.



Le terminal de Racine, équipé de 4 portiques. La gestion des opérations sur site relève du concept tracteur/chassis et transtainers pour les parcs.

Le terminal de Racine (également filiale de CP Ships), équipé de 4 portiques, a traité l'année dernière un trafic de 250.000 containers, soit l'équivalent de 350.000 TEU. L'installation a fait l'objet d'investissements réguliers, de sorte qu'il reste un outil très moderne et performant qui est d'ailleurs accessible à tous les armements. Sa superficie de 23 ha est utilisée d'une manière très ordonnée, le yard que parcourent 7 transtainers ayant une capacité de 10.000 TEU, qui sera bientôt augmentée de 25% puisqu'il sera possible de gerber par couches de 4 boîtes. En fond de terrain se trouve la partie "terminal ferroviaire" que surmonte également des transtainers, site où sont partiellement constitués les trains "double stack". La capacité de stockage de containers reefer est de 180 boîtes.

Au niveau de la manutention, le rendement est de 25 containers par heure et par portique. A noter que le "twinlift" n'est pas pratiqué. L'installation est bien occupée, car l'escale de Montréal est celle où l'on décharge et charge les navires dans leur totalité. Du moins tel est le cas pour les PC des armements Canmar et Cast, qui, cette année, devraient réaliser un trafic global d'environ 450.000 TEU, donc supérieur à celui de l'exercice précédent. Sur le plan des opérations sur terminal, précisons qu'il s'agit du concept tracteur/chassis.

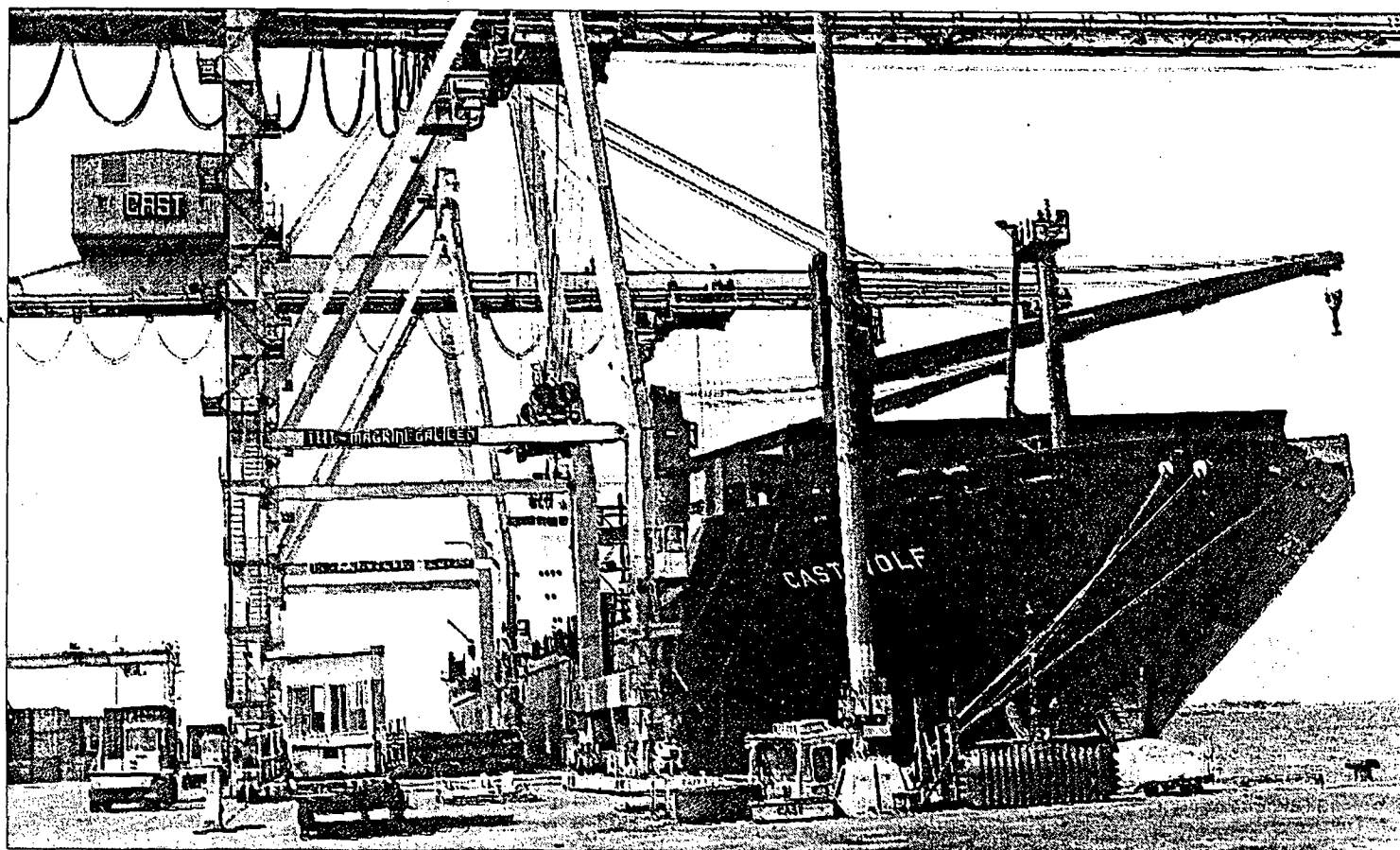
Rappelons-ici que le St-Lawrence Coordinated Service a également Hapag-Lloyd comme co-chargeur, qui intervient à raison de 225 TEU par semaine. Pour le terminal de Racine, ce trafic se manifeste sur base de 4 escales par

semaine, dont 3 pour compte de Canmar et une que réalise l'armement Cast. Trois de ces services intéressent l'Europe du Nord, le quatrième étant axé sur la Méditerranée.

En ce qui concerne la collecte des boîtes et leur distribution vers l'hinterland, la direction du terminal de Racine, Normand Massicotte, directeur d'exploitation et Michel Beauregard, pdg de Agences Canada Maritime Ltd, nous ont précisé lors de notre passage que 60% du trafic se fait par le rail et qu'endéans les 48h, Toronto, Detroit et Chicago sont desservis. La route intervient pour le reste et se manifeste à raison de 400 camions par jour.

Dans le contexte des activités du terminal de Racine, le groupe Canmar/Cast devrait intervenir cette année avec environ 250.000 TEU, tandis que le terminal de Cast traitera

## Terminaux Racine et Cast



Le terminal de Cast en cours d'opération.

quelque 200.000 TEU, étant concerné par le service nord de la filiale du même nom et un service méditerranéen. On constate donc qu'il a été procédé à une répartition des services entre les deux terminaux.

Le terminal de Cast séparé de celui de Racine par la présence du petit terminal public Termont,

et qui se trouve à l'extrémité vers l'aval de la zone des terminaux à containers, est également une installation moderne qui se présente sous la forme de 3 postes à quai (650 m); toutefois le quai n'est pas rectiligne: il se compose de deux sections incurvées selon un angle de 30°, soit deux postes d'un côté et un poste de l'autre. La superficie est de 29 ha. Capacité 375.000 TEU. Sur l'un des postes opèrent 2 portiques à containers. C'est le même concept "transtainer" qui intervient pour le stockage des boîtes, soit une capacité de 9.500 TEU.

On y trouve un entrepôt (20.000 pieds carrés) pour empotage et dépotage des

containers. Enfin, sur l'arrière-terrain se manifeste le rail avec plusieurs voies que desservent des transtainers. Ici également, les opérations sur site relèvent de ce concept tracteur/chassis.

D'importants investissements sont en cours et en préparation. En effet, 5 des transtainers font l'objet d'un remplacement et des engins supplémentaires seront installés. Il est procédé à l'acquisition de tracteurs supplémentaires. Quant aux nombre de prises pour reefers, il a été considérablement augmenté. Par et qui se trouve à l'extrémité vers l'aval de la zone des terminaux à containers, est également une installation moderne qui se présente sous la forme de 3 postes à quai (650 m); toutefois le quai

n'est pas rectiligne: il se compose de deux sections incurvées selon un angle de 30°, soit deux postes d'un côté et un poste de l'autre. La superficie est de 29 ha. Capacité 375.000 TEU. Sur l'un des postes opèrent 2 portiques à containers. C'est le même concept "transtainer" qui intervient pour le stockage des boîtes, soit une capacité de 9.500 TEU.

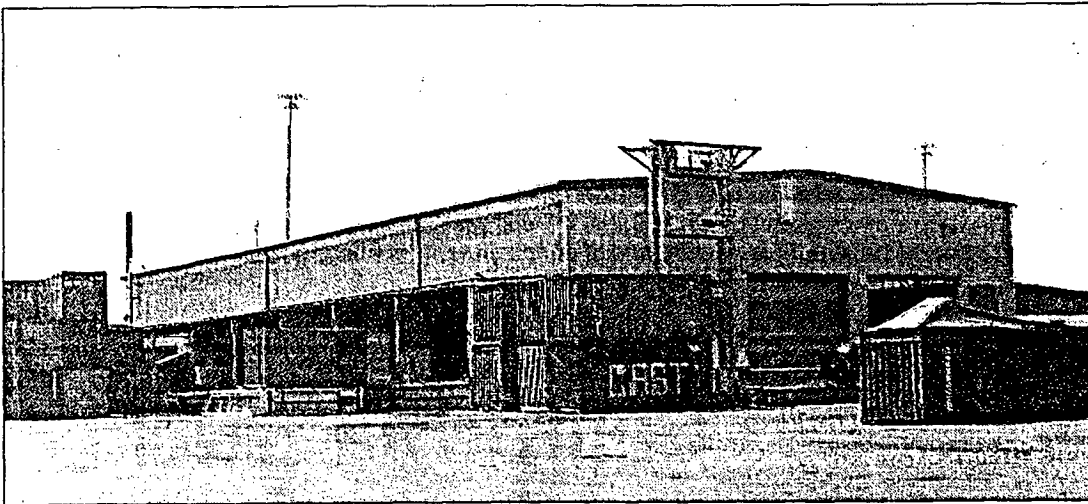
On y trouve un entrepôt (20.000 pieds carrés) pour empotage et dépotage des containers. Enfin, sur l'arrière-terrain se manifeste le rail avec plusieurs voies que desservent des transtainers. Ici également, les opérations sur site relèvent de ce concept tracteur/chassis.

D'importants investissements sont en cours et en préparation. En effet, 5 des transtainers font l'objet d'un remplacement et des engins supplémentaires seront installés. Il est procédé à l'acquisition de tracteurs supplémentaires. Quant aux nombre de prises pour reefers, il a été considérablement augmenté. Par

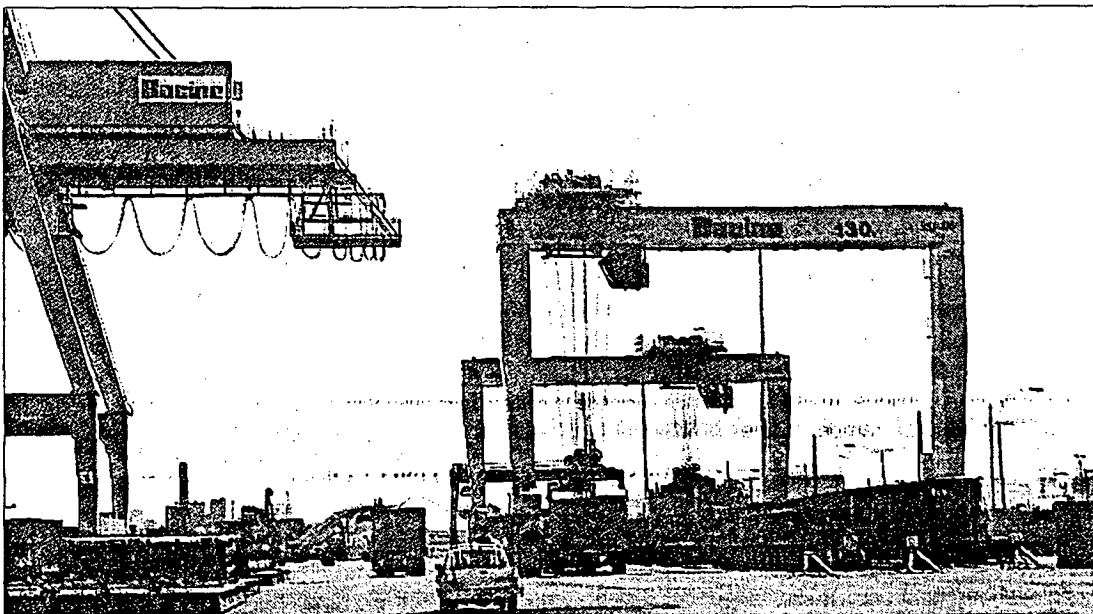
ailleurs, des appels d'offres ont été lancés en vue d'acquérir deux portiques à containers. Ces engins devraient être installés sur l'autre quai, mais pourront pivoter sur cet angle de 30° pour être également opérationnels sur les autres postes. Ainsi sera créée une situation identique à celle qui existe au terminal de Racine.

Il est évident qu'une intégration totale des deux terminaux serait souhaitable, de manière à constituer un seul ensemble qui pourrait être exploité de manière plus rationnelle encore. La présence du terminal de Termont rend la chose impossible pour l'instant. Toutefois, tant chez Cast que chez Racine, on évalue la possibilité d'autres synergies du côté de la desserte ferroviaire, donc à hauteur des arrière-terrains, l'objectif étant d'arriver à une coordination totale dans le domaine de la formation, expédition et réception des trains-blocs.

Au sein des états-majors des entreprises concernées, on se prépare donc à faire face efficacement à l'évolution des trafics et ce, tant sur le plan technique que de l'organisation, l'élément déterminant étant la réduction des coûts opérationnels.



*Chez Cast, une vue de la CFS.*



*A l'extrémité du terminal de Racine, des transtainers assurent les opérations de manutention sur la partie ferroviaire.*



## Successful dry-docking for "Canmar Conquest" in Quebec

Canada Maritime's "Canmar Conquest" has just emerged from a scheduled dry-docking at Quebec's MIL Davie Shipyard ahead of schedule. The 1000 TEU container ship arrived at MIL Davie, located in Levis on the south side of the St. Lawrence River, for a routine dry-docking on 20th June.

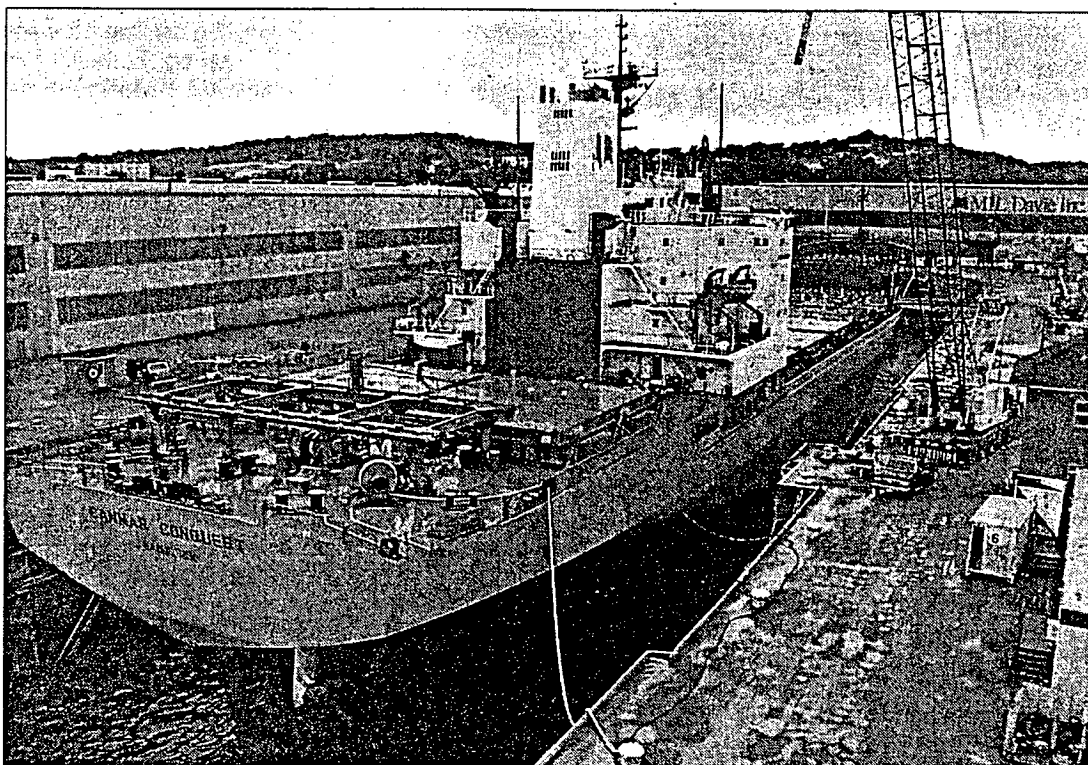
Included in the work was normal maintenance on engine room machinery, a thorough cleaning of the underwater hull and renewal of the hull's special ice-resistant glass flake paint which ensures "Canmar Conquest"'s year-round service through the Montreal gateway.

The cost of the work done at MIL Davie came to about USD 600,000.

MIL Davie was one of three shipyards considered by Canada Maritime. MIL Davie won the job in part because of successful unscheduled repair work it had previously undertaken for Can-

mar. This marks the first time Canada Maritime has nominated MIL Davie for a scheduled dry-docking.

As part of previously announced schedule changes, "Canmar Conquest" is being shifted from Canada Maritime's Northern service to its Mediterranean service. The resulting 21-day break between service assignments coincided with "Canmar Conquest"'s dry-docking schedule, which comes up every 30 months.

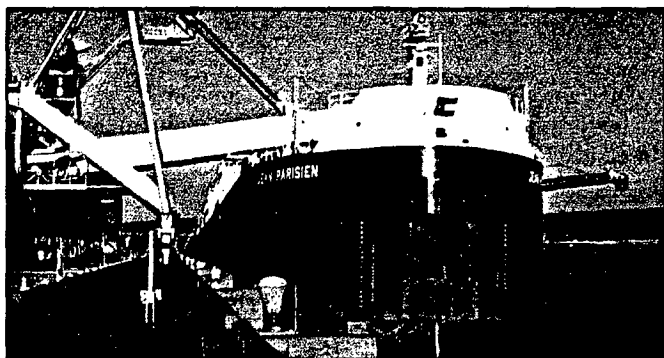


*The "Canmar Conquest" has emerged from a scheduled dry-docking at Quebec's MIL Davie Shipyard ahead of schedule. The ship is deployed in Canmar's weekly Northern service between North America and Europe.*



# SKILLINGS MINING REVIEW

DULUTH, MINNESOTA U.S.A.



CSL's mv. *Jean Parisien* loading 27,095 metric tons of western coal at the Superior Midwest Energy Terminal on July 5.

## Second Ship-to-Ship Coal Transfer in Sept-Iles Bay

*Three CSL self-unloaders rendezvous with BHP's former mv. Iron Shortland bound for El Ferrol, Spain*

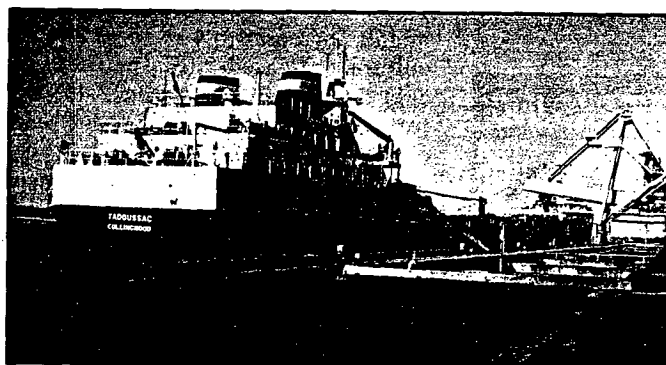
Early in July the second 1996 ship-to-ship transfer of western low sulfur coal from the Powder River Basin of the US was conducted successfully in Sept-Iles Bay on the north shore of the lower St. Lawrence River.

The transfer was performed with three self-unloaders of the Canada Steamship Lines Inc. fleet that rendezvoused with the mv. *Anniversary*, a Panamax-size bulk carrier, which returned after discharging the first transfer cargo at Endesa's El Ferrol electric generating station in northern Spain. Prior to changing hands recently and reflagged in Cyprus, this 249-meter long 107,140-metric ton deadweight ship originally built for BHP Transport in 1979 as the *Iron Shortland*, was engaged principally in carrying iron ore and coal in Australian trades.

At 12:01 a.m. on July 10, the *Anniversary*, equipped with nine holds, was available to load its cargo of subbituminous steam coal produced by Kennecott Energy Co. at its Spring Creek mine in Montana. The coal was loaded at Midwest Energy Resources Co.'s Superior Midwest Energy Terminal by three CSL lakers.

At 2:25 a.m. on Friday, July 12, the *J. W. McGiffin* carrying 27,021 metric tons of coal loaded in Superior on July 5 came alongside the *Anniversary*, and at 4:24 a.m. the *Jean Parisien* arrived and commenced immediately transferring 27,095 metric tons of coal loaded in Superior on July 5. At 5:35 p.m. the *Parisien* departed, and at 7:05 p.m. the *Tadoussac* commenced transferring its 24,159-metric ton also loaded in Superior on July 5.

By 5:50 p.m. on Saturday, July 13, loading and trimming of the *Anniversary* with 78,275 metric tons of coal was completed. At 8 p.m. on July 13, the *Anniversary* departed from Sept-Iles Bay on its 10-day voyage to El Ferrol.

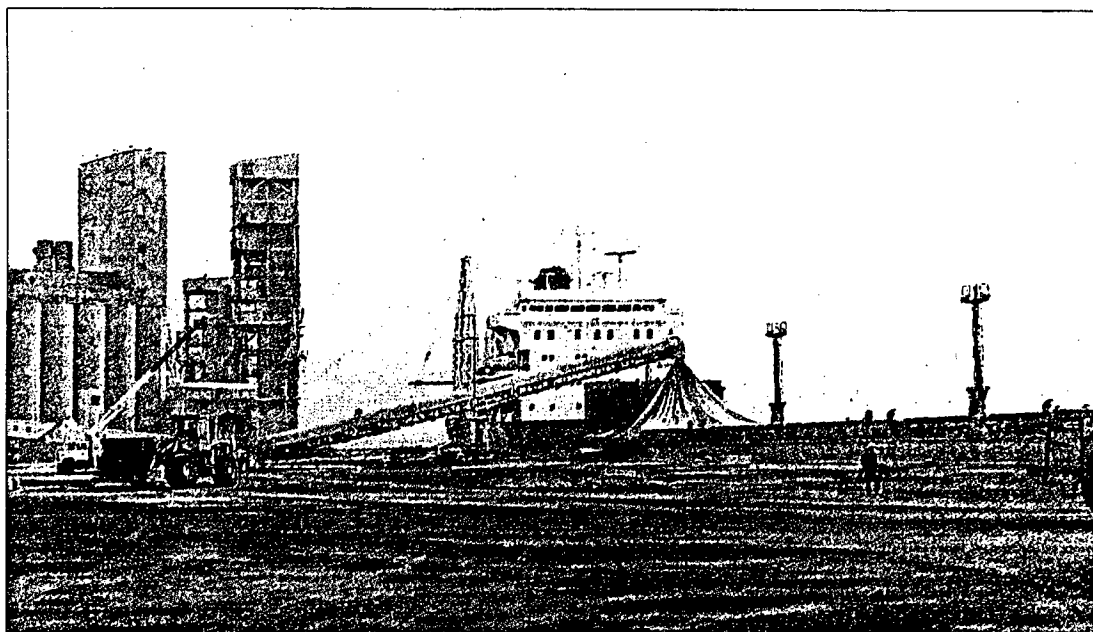


CSL's mv. *Tadoussac* loading 24,159 metric tons of western coal at Superior for transfer to the *Anniversary* in Sept-Iles Bay.

July 27, 1996

Le St-Laurent, fleuve nourricier du Québec et du Midwest

## Qui va reprendre le port de Trois-Rivières?



*Au moment de notre passage à Trois-Rivières, un laker de Fednav, le m/v "Lake Erié", chargeait 35.000 t de clinker pour une destination outre-mer.*

Le long du St-Laurent, plus précisément entre Montréal et Québec, on trouve de nombreux petits ports qui, pour la plupart, sont axés sur une économie locale mais impliqués dans des trafics à la fois domestiques, dans la mesure où ils interviennent dans la concentration de matières premières ou céréales en provenance des Grands Lacs, et internationaux lorsqu'impliqués dans leur réexportation en grands volumes ou sous forme de produits semi-finis et

finis. Outre Contrecoeur, que nous avons évoqué précédemment, on trouve les ports de Sorel, Trois-Rivières, Becancour et Portneuf. Au delà de Québec la liste s'allonge. Nous consacrerons ce propos au port de Trois-Rivières, où les responsables nous ont évoqué lors de notre récent passage leurs principales préoccupations, à savoir comment se substituer au gouvernement fédéral qui se désengage des ports?

Trois-Rivières, situé sur la rive nord du fleuve, traite un trafic annuel de l'ordre de 3 mio. de t/an, dont 600.000 t de produits forestiers (pâte à papier et papier), 500.000 t de clinker à destination du Mexique, 800.000 t de grains à l'exportation également, notamment vers l'Afrique, 500.000 t d'alumine, 100.000 t de coke, des produits pétroliers, de la mélasse et 160.000 t de clay réceptionnées en slurry par tankers en provenance de Savannah et distribuées en vrac sec aux industries du papier. Il s'agit, ainsi que nous l'ont affirmé des représentants de la Chambre de Commerce, d'un port purement régional avec une vocation d'exportation.

Le port proprement dit se présente sous la forme d'un quai rectiligne de 900 m pour des profondeurs allant de 9,10 à 10,7 m par marée basse. Ce site est accessible 12 mois par an. A noter que le jeu de la marée est minime. Une des extrémités du quai présente un quai de retour équipé d'une plate-forme ro/ro. Est également présent un quai pour les remorqueurs, qui n'interviennent généralement que pour les grands navires. Sur l'arrière-quai

se trouvent des entrepôts classiques pour diverses (pour la mélasse, le papier) que jouxte un réseau de voies ferrées.

Comme il se doit, Trois-Rivières est équipé d'élévateurs à grains et de silos d'une capacité de 110.000 t. Les grains sont réceptionnés, soit via des vraquiers laker, soit via le rail. Ces céréales sont ensuite réexpédiées à bord de vraquiers panamax. De même cette installation intervient pour des opérations de "top-off", activité que les responsables s'efforcent de développer.

Ce port à caractère public n'assure que des services mineurs en tant que tel, toutes les installations qui s'y trouvent relevant du secteur privé. Plusieurs entreprises y opèrent, notamment la Compagnie d'arrimage du Québec via sa division Arrimage du St-Laurent, groupe que l'on retrouve d'ailleurs dans la plupart des ports le long du fleuve. Autre manutentionnaire présent, également dans pratiquement tous les ports, le groupe Logistec.

### Qui va reprendre le port?

Le port a un impact important, soit 40 mio. de dollars sur l'économie locale. De plus, son exploitation n'a jamais été déficitaire et elle n'est grevée d'aucune dette. Pour ce qui est de la reprise de l'infrastructure et de sa gestion, plusieurs possibilités se présen-

tent: la province de Québec pourrait se substituer à l'Etat fédéral. Toutefois du côté des utilisateurs et des responsables locaux, on pencherait pour une formule qui consisterait en une reprise par la Chambre de Commerce et d'Industrie, qui à son tour louerait les concessions au secteur privé.

Un comité a été ainsi créé, composé d'usagers et de représentants de ladite Chambre de Commerce, chargé d'étudier l'aspect privatisation du port à la lumière des conditions que présentera l'autorité fédérale. Car avant de faire des propositions, il s'agit de bien maîtriser toutes les données du problème. Parmi ces

données figurent l'impact de la récupération des coûts qu'impose progressivement le gouvernement central (service des Gardes Côtes, dragages, pilotage et brise-glace). "Notre objectif est d'avoir un port moins cher et plus rentable. Pour l'instant, c'est la bouteille à encre, car on ignore quelle sera l'importance de ces surcoûts, alors qu'ils peuvent avoir de fortes répercussions sur les chargeurs et les réceptionnaires et partant, il y a des risques de voir des trafics basculer vers le rail", nous a-t-on dit. Nos interlocuteurs, tout en convenant qu'il y avait trop de ports le long du St-Laurent, regrettaient qu'il n'y ait pas de négociations uniformes entre ports sur ces questions. Enfin, du côté du secteur privé, on n'excluait pas la possibilité de voir des entreprises reprendre le port en totalité ou en partie. Tout dépendra de la manière dont sera conçue cette privatisation. Il s'agit de savoir si elle n'intéressera que le management, où l'ensemble du port, et combien il faudra payer pour les services précités dont Trois-Rivières n'a guère besoin.

### Kruger: 1.600 t de produits du papier par jour

Parmi les entreprises axées sur le port, nous citerons le cas de la firme familiale Kruger, producteur de papier, papier journal et carton, qui a également des unités de production à Toronto, Montréal, Terre Neuve et au Venezuela. A Trois-Rivières l'entreprise a investi depuis 1973 un milliard de dollars et produit aujourd'hui 1.600 t de produits par jour. 80% de cette production est écoulée aux Etats-Unis, 15% au Canada et les 5% restants outre-mer, notamment le UK et l'Egypte. Comme matières premières, sont utilisés des copeaux de bois en provenance de scieries (dont certaines appartiennent à l'entreprise) situées dans un rayon de 300 km et du papier recyclé. La direction ne cache pas que pour la desserte du marché nord-américain, elle doit veiller à la forte concurrence des producteurs finlandais.

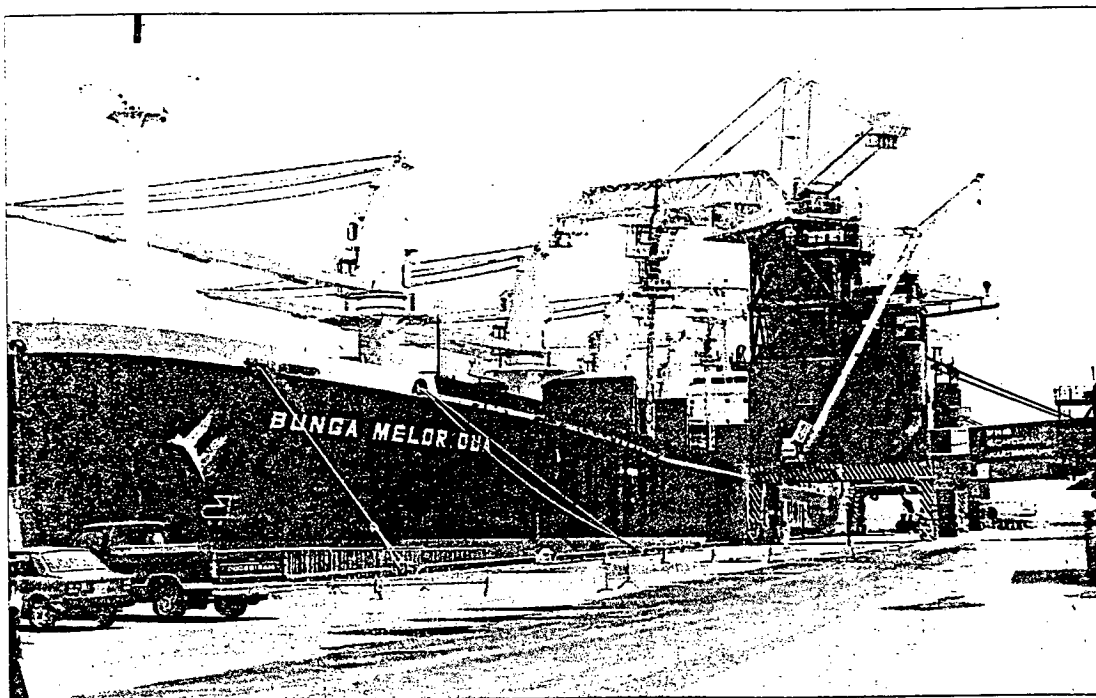
BVDB

Accroché sur les bords du St-Laurent

## Bécancour pourrait devenir le parc industriel maritime de l'Amérique du Nord

Situé juste à mi-chemin entre Montréal et Québec, pratiquement en face de Trois-Rivières, le grand parc industriel de Bécancour, présente une situation assez particulière, en ce sens qu'il dispose de ses propres installations portuaires en bordure du St-Laurent et en eau profonde. L'espace disponible est énorme, à la dimension du pays, soit une superficie de 4.500 ha, dont 35% sont actuellement occupés. Ce site est prêt à accueillir tout investisseur industriel étranger, ses responsables offrant des conditions très intéressantes.

La création de ce parc industriel remonte à 1968, ses premiers investisseurs étant les groupes français Pechiney et Renault. Précisons que l'exploitation de ce parc a été confiée à une corporation "Bécancour Waterfront Industrial Park", qui dépend d'une corporation d'Etat. Au fil des années, d'autres industries s'y sont implantées, attirées par les sources d'énergie (électricité et gaz naturel) toutes proches et bon marché, des salaires moins élevés qu'aux Etats-Unis et en Europe et une main-d'oeuvre qualifiée et disponible. D'autre part, et c'est là peut-être un atout majeur, le prix du terrain est particulièrement intéressant. Un investisseur peut l'acquérir aujourd'hui au prix de 7,70 dollars canadiens le mètre carré, soit 172 BEF, montant qui couvre la fourniture de tous les services nécessaires (égouts, viabilisation, fourniture d'eau etc).



*Lors de notre passage à Bécancour, deux navires étaient en cours d'opération à quai. Le cargo "Bunga Melor Dua" déchargeait une cargaison d'alumine destinée au groupe ABI et acheminée vers l'usine de cette dernière entreprise par une bande transporteuse de 1,5 km de long.*

A noter qu'il n'y a pas d'obligation d'acheter. Les terrains peuvent également être loués. C'est ainsi qu'un noyau d'entreprises s'est constitué, dont les activités sont en quelque sorte, du moins pour une bonne partie d'entre elles, tributaires les unes des autres, ceci dans le cadre de fournitures de matières premières et de produits. Les secteurs industriels qu'on trouve aujourd'hui à Bécancour sont effectivement grands consommateurs d'énergie, à

savoir l'oxygène/hydrogène, l'aluminium, l'électrochimie, l'acier, les métaux spéciaux, le ferro-silicone, et le chlorure. L'élément dominant sur ce site, du moins au stade actuel de son développement, est assurément la présence du groupe Aluminium Bécancour Int, entité composée à raison de Pechiney 25%, Reynolds 50% et Alumax 25%. Cette entreprise produit près de 400.000 t d'aluminium par an.

Au cours des 20 années d'existence, 3 mia. de dollars canadiens (67 mia. de BEF) ont été investis sur le site où travaillent quelque 2.500 personnes. Aux dernières nouvelles, la corporation WIP (chiffre d'affaires 95: 4,7 mio. de CAD), négocie avec trois candidats investisseurs potentiels. L'un se situe dans le domaine de la cogénération, c'est-à-dire la production d'électricité et de vapeur au départ de gaz naturel. Le deuxième dossier a trait à l'aquaculture et le troisième à une implantation dans le secteur de la chimie industrielle. Ces dossiers représenteraient un investissement global de 500 mio. de dollars canadiens.

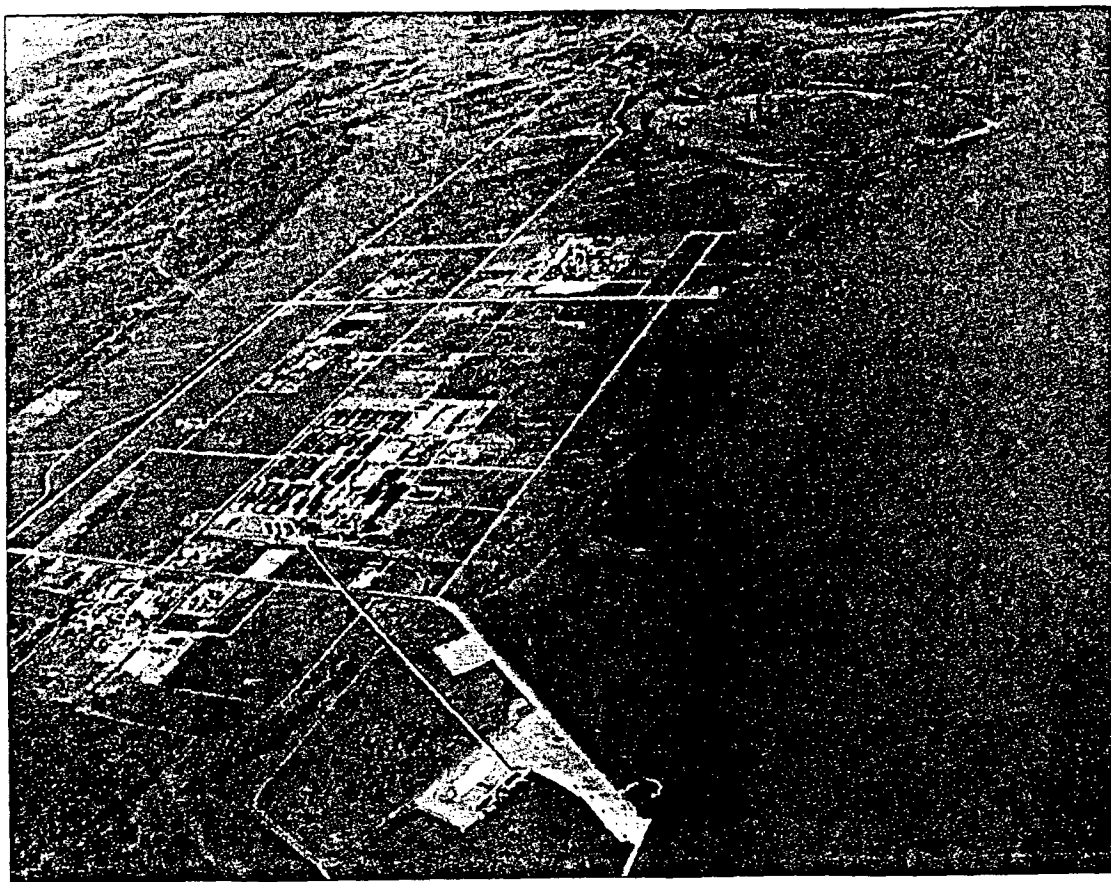
Comme il se doit, les investisseurs peuvent bénéficier de

conditions "incitatives", comme par exemple des dégrèvements fiscaux, des crédits gouvernementaux... "Toutefois, les règles sont les mêmes que ce qui se pratique aux Etats-Unis", nous a-t-on dit, en insistant sur le fait que ces conditions vont en s'amenuisant, qu'elles furent inexistantes dans le cas des dernières implantations.

D'un point de vue stratégique, Bécancour est très bien situé. Outre la présence d'un port sur le St-Laurent, qui n'est pour l'instant utilisé qu'à 15% de sa capacité (quatre entreprises réceptionnent leurs matières premières via ses emplacements, soit 95% du trafic), le site est directement branché sur les réseaux ferroviaire et routier, ce qui le met à 6 h de Toronto et de Boston.

Les promoteurs de ce site veulent en faire le grand parc industriel de l'Amérique du Nord et s'emploient à faire valoir ses atouts, qui doivent permettre de compenser largement les effets de la concurrence qui émanent des centres économiques de la côte est des Etats-Unis. Le président de Norsk Hydro Canada Inc., au cours d'une réunion avec la presse spécialisée, devait d'ailleurs déclarer qu'avec l'accord de libre échange signé entre le Canada et les USA, des avantages s'en dégageraient, qui permettaient à une entreprise comme la sienne de concurrencer sur ce grand marché de l'Amérique du Nord.

En fait, ce parc industriel de Bécancour offre l'intérêt de desservir à la fois un grand marché domestique canadien, l'énorme



*Une vue générale du parc industriel de Bécancour et de son port.*

marché américain, mais peut aussi faire office de plate-forme vis-à-vis de marchés d'outre-mer.

### Un port en eau profonde

Situé sur la rive sud du St-Laurent, le port de Bécancour est accessible 12 mois par an et il bénéficie de l'assistance des remorqueurs basés de l'autre côté à Trois-Rivières. L'infrastructure se présente sous la forme d'une jetée qui fait son avancée dans le fleuve abritant un quai pratiquement rectiligne que limite côté terre un autre quai de retrait. Au total 5 emplacements pour une longueur de quai totale de 1,12 km. Sur le quai de retrait, on trouve les emplacements de réception des cargaisons d'alumine et de coke, quai équipé d'engins pneumatiques de déchargement qui alimentent un réseau de bandes transporteuses desservant l'entreprise réceptrice installée sur le parc industriel. Deux emplacements sont équipés pour la réception et l'entreposage de vrac solides. Un emplacement est équipé d'une rampe ro/ro. Un autre est axé sur les trafics de diverses en convention-

### ILS ONT OPTÉ POUR BÉCANCOUR

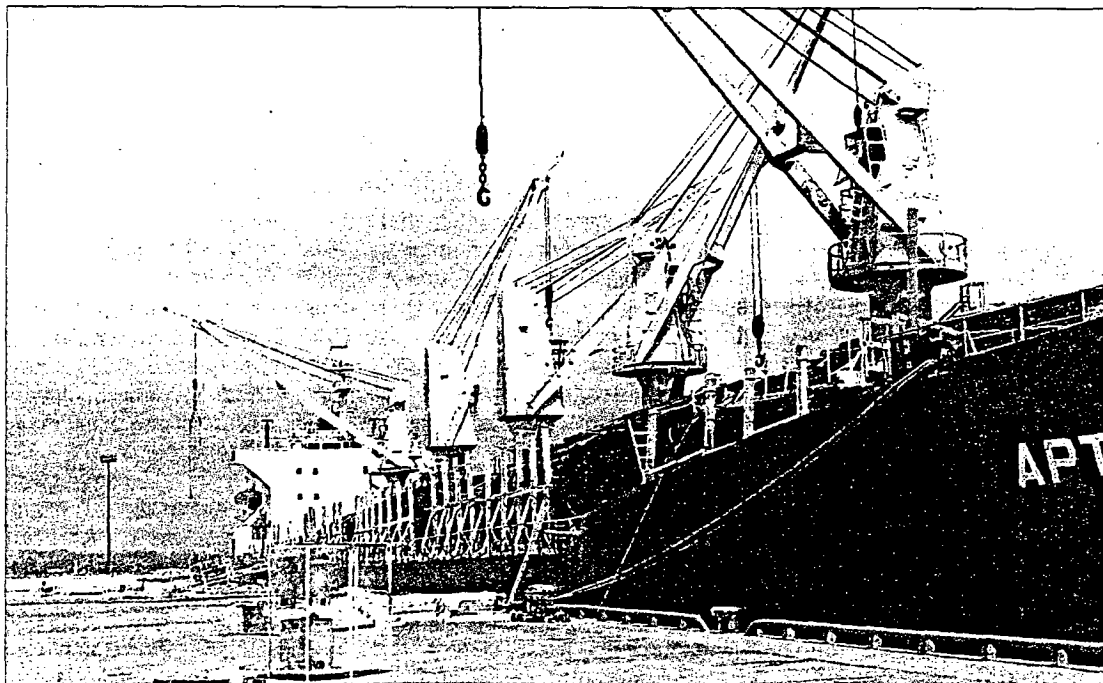
De nombreuses firmes étrangères et canadiennes ont opté pour une implantation sur ce parc industriel: Norsk Hydro Canada Inc. qui produit du magnésium (40.000 t/an) - Narco Canada Inc. (groupe Didier-Werke AG) spécialisé dans les produits réfractaires - Câbles Reynolds qui produit des tiges d'aluminium - Recyclage d'Aluminium Québec Inc. (10.000 t/an) - SKW Canada Inc. (Electrowerke AG/VIAG) produit 28.000 t de ferrisilicium/an, 20.000 t de silicium métallique et 20.000 t de fumée de silice - Aluminerie de Bécancour Inc. (360.000 t de tiges, lingots et billes d'aluminium) - Chemprox Chimie Inc. (Air Liquide/Atochem) produit 35.000 t/an de peroxyde d'hydrogène - Biraghi Canada (Fintube) produit des tubes à ailettes et des récupérateurs de chaleur - Hydrogénal (Liquid Air/Hydro-Québec) produit de l'hydrogène liquide et gazeux - ICI Canada Inc. (280.000 t de soude caustique, 20.000 t d'hydrogène, 100.000 d'acide chlorhydrique et 15.000 t de hypochlorite) - Canadoil Forge Ltd (raccords en acier pour pipe-lines) - Petresa Canada Inc. (100.000 t/an d'alkylbenzène linéaire). A l'extrémité du site se trouve la centrale nucléaire d'Hydro-Québec d'une capacité de 685 MW.

nel/breakbulk. Pour ce qui est des manutentions classiques, il est fait appel à deux grues mobiles. Les profondeurs d'eau devant les emplacements sont égales: -10,67 par marée basse, la différence de niveau n'étant que de 50 centimètres.

Le port est géré par ladite

corporation WIP, gestion qui implique 16 personnes. Nos interlocuteurs nous ont fait remarquer que ce port n'était pas concerné par le programme de la réforme portuaire dans laquelle le gouvernement fédéral s'est engagé, Bécancour étant en quelque sorte déjà privatisé.

BVDB



Sur l'autre quai, le cargo "Aptmira" faisait escale pour complément de chargement. Il avait à son bord une cargaison de grains et une autre d'acier. Il a chargé en pontée à Bécancour une cargaison de poteaux en bois créotisés destinés à l'Afrique du Sud.



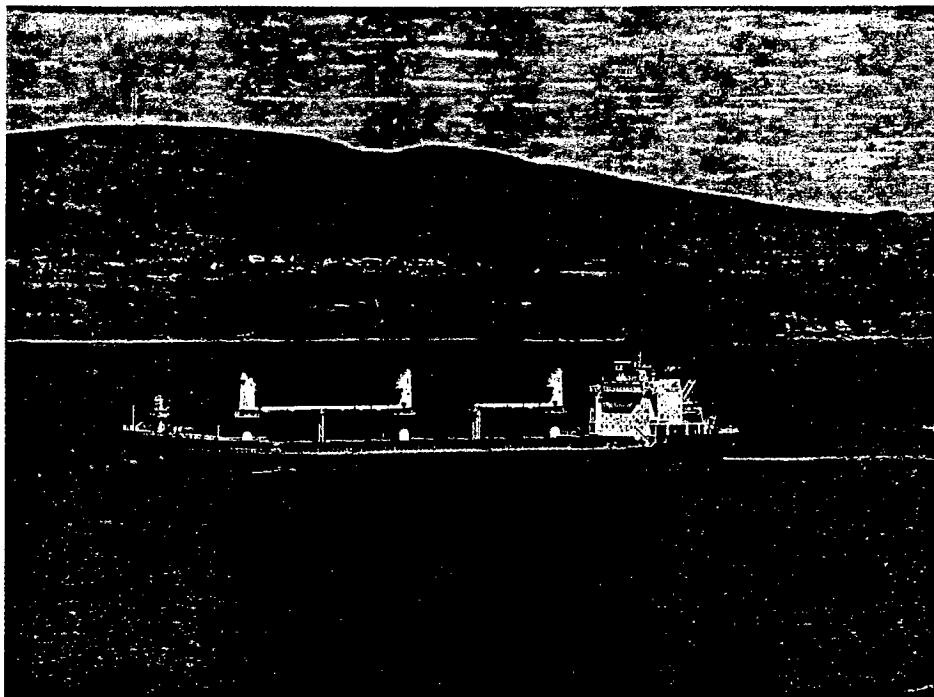
# ST LAWRENCE RIVER - CANADA'S VITAL ARTERY FOR BULK CARGOES

**T**he St Lawrence River, which penetrates the heart of North America through Canada's eastern province of Quebec, is one of the world's most significant natural waterways and enjoys a unique role in serving the major industries of Canada, the USA and Europe with seaborne trades in primary commodities.

Spanning over 1600km from the Gulf of St Lawrence on Canada's eastern seaboard, inland to Montreal located at the entrance to the St Lawrence Seaway, the St Lawrence River is open to navigation all year-round and allows ships of up to 150,000dwt to reach Quebec City and 60,000dwt vessels to reach Montreal before transshipment to rail, truck or Seaway-size vessels is required. The geographical logistics give the St Lawrence a natural advantage in marine transportation costs when compared to alternative routes into the North American heartland, and to this end the Canadian government has recently prepared a package of measures aiming to ensure that the future operation and development of one of Canada's greatest natural assets is improved and maintained well into the next century.

## By Juliet Russell

In 1995 over 70 per cent of annual tonnage shipped on the St Lawrence River comprised dry bulk commodities, including iron ore (36 per cent), grain (17 per cent) as well as significant tonnages of alumina, ilmenite ore and coal. Of a total annual tonnage of 110.4mt last year, iron ore represented 39.7mt, grain 18.9mt, ilmenite ore 5.3mt and bauxite/alumina 5.4mt. Compared to a total tonnage of 101.9mt in the previous year, up from 91.6mt in 1993, annual traffic on the St



*Underlining its commitment to future trade in the St Lawrence Seaway system, Fednav has ordered six 34,000dwt Lakes-suitable and ice-strengthened vessels for year-round operation. This the FEDERAL ST LAURENT was delivered in May this year. Two more vessels the FEDERAL CALUMET and FEDERAL SAGUENAY are currently on sea trials and due to be delivered later this year, and a further three newbuildings are scheduled by the end of 1997. The company, together with its subsidiaries and associated companies, currently owns 14 vessels and charters an average of 100 others at any given time. These vessels transported in excess of 37mt of cargo in 1995.*

Lawrence River is currently staging a sustained recovery in both inbound and outbound cargoes. However, a combination of the economic slowdown in both the USA and Europe as well as a shift in the demand centre for dry bulk commodities to Pacific Rim countries in recent years has significantly impacted the competitiveness of transportation on the St

Lawrence River, and major steps are now being taken to reduce operational costs and improve efficiency in both shipping and port handling sectors to reverse this trend.

The following article examines dry bulk cargo traffic on the St Lawrence River to support the continuing economic development of the region, and looks at the governmental measures being implemented to help improve trade and transport competitiveness in the global market.

**Table-1**

**St Lawrence River Traffic 1990-1995 (million tonnes)**

| Products          | 1990          | 1991          | 1992         | 1993         | 1994          | 1995          |
|-------------------|---------------|---------------|--------------|--------------|---------------|---------------|
| Iron ore          | 36.08         | 35.80         | 33.60        | 36.27        | 39.59         | 39.67         |
| Petroleum prod.   | 18.75         | 15.12         | 15.42        | 14.27        | 18.35         | 16.56         |
| Grain             | 18.65         | 25.93         | 19.85        | 13.45        | 12.81         | 18.97         |
| Ilmenite          | 6.30          | 4.86          | 4.83         | 3.75         | 4.88          | 5.34          |
| Containers & RoRo | 5.87          | 5.87          | 5.88         | 6.05         | 7.15          | 7.21          |
| Bauxite/Alumina   | -             | -             | -            | 5.17         | 5.32          | 5.38          |
| Others            | 21.32         | 19.51         | 17.62        | 12.63        | 13.83         | 17.29         |
| <b>Total</b>      | <b>106.97</b> | <b>107.09</b> | <b>97.20</b> | <b>91.59</b> | <b>101.93</b> | <b>110.42</b> |

Source: Canadian Coast Guard, Laurentian Region

## NATIONAL MARINE POLICY

Following a comprehensive study of the national marine sector in early 1995, the House of Commons Standing Committee on Transport presented its National Marine Policy in December 1995 which fundamentally changes the Canadian Government's direct operating role in the marine sector. As a result new legislation, the *Canada Marine Act*, was introduced

on June 10 this year to implement many of the changes outlined in the Policy.

The main focus of the National Marine Policy is the commercialisation of much of Canada's marine system, which is regarded as overbuilt and overly dependent on government subsidisation. The new legislation is designed to consolidate and modernise the marine regulatory regime, cut red tape and accelerate decision-making processes.

Public ports are also being commercialised to remove the overcapacity and inefficiency which currently abounds with 80 per cent of marine traffic passing through only 40 of the 572 sites under the responsibility of the Ministry of Transport. A National Ports System is being set up, through which Canada's main, financially self-sufficient ports will be managed by Canada Port Authorities (CPAs) made up of representatives nominated by user groups and various levels of government. The CPAs will enable self-regulated efficiency gains to be made to help improve the ports' competitive standing, and the Canada Ports Corporation which currently oversees most of these ports will be phased out.

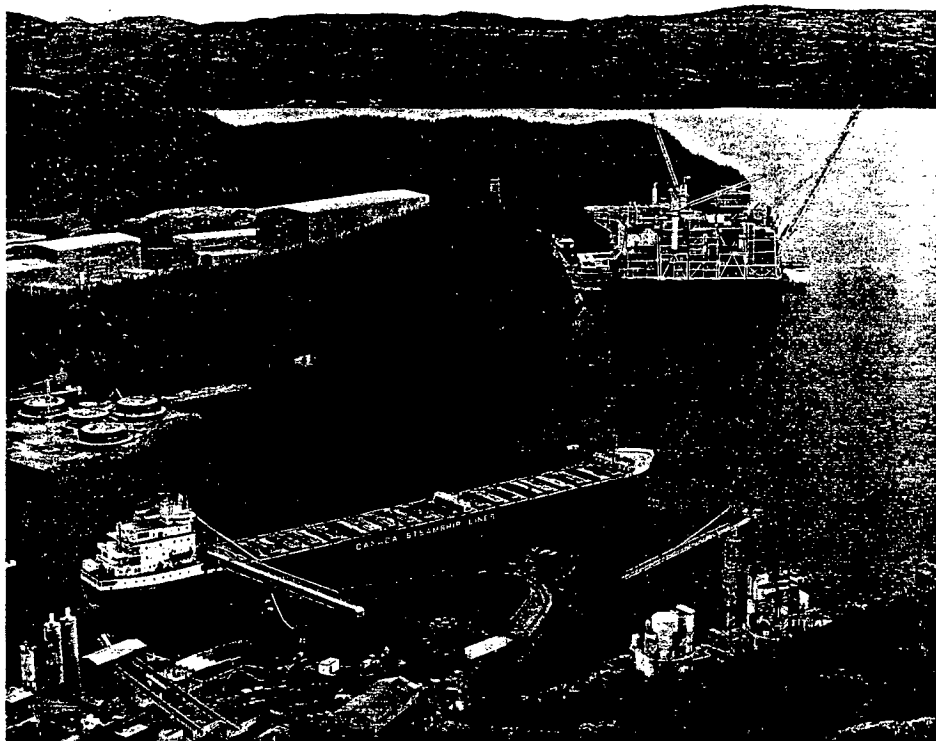
A second category of ports, Regional/Local ports will be transferred to provincial governments, municipal authorities and private interests over a period of six years, with federal help through a \$125 million Port Assistance Fund. These ports will be managed by local interests to improve operations and reduce costs, but will also have the option for conversion to a CPA if it meets the necessary criteria, including financial self-sufficiency. There will also be a third category covering remote ports in isolated communities which will be ensured by the Canadian government.

Other features of the National Marine Policy include the commercialisation of ferry services and the modernisation of marine pilotage, in each case to improve management and delivery of services whilst reducing costs. Pilotage services will continue to be organised regionally and managed by the four Pilotage Authorities.

The Canadian government undertakes to continue, in a regulatory role, its commitment to safe marine transportation and a clean environment.

## SEAWAY COMMERCIALISED

On July 17, Transport Minister David Anderson gave the go-ahead for one of the major proposals in the Canada Marine Act – the commercialisation of the St Lawrence Seaway. Due to come into effect on 1 January 1997, a letter of intent was signed to establish a not-for-profit private sector corporation to operate the Seaway. This consists of a group of nine member companies that are among the



*One of Canada Steamship Lines fleet of 13 vessels operating on the St Lawrence River, the 35,000dwt vessel NANTICOKE unloads at Bull Arm, Newfoundland for Hibernia. Following the Canadian Coast Guard's announcement of cost recovery measures on the St Lawrence, CSL has been working with the Coast Guard in an effort to ultimately eliminate costly navigational aids through the employment of Differential Global Positioning Systems and Electronic Charts. CSL's annual bulk cargo movements total in excess of 25mt.*

largest users of the Seaway, and includes Cargill, James Richardson & Sons, Canada Steamship Lines, Algoma Central Corp, Fednav, Upper Lakes Shipping, Dofasco, Stelco and Louis Dreyfus.

During the announcement, Anderson said "This is another major step in the federal government's efforts to promote growth by modernising Canada's transportation system. Having the users of the system operating and managing the Seaway will make it a more efficient and competitive link with our international trading partners."

The federal government and the users group is now beginning the detailed work required to establish a not-for-profit corporation and prepare the legal agreement necessary to transfer Seaway operations. The government is also pursuing more integrated bi-national management of Canada-US government activities in the Seaway system.

Under the agreement, the Crown will retain ownership of all Seaway fixed assets, including Seaway lands, and non-navigational structures (mainly bridges) will remain under the control of the government. Other Seaway assets will be under the control of the user group. The final transfer agreement will include incentives to the not-for-profit corporation to significantly reduce the operating costs of the Seaway, as well as provisions to protect it from the impact of extraordi-

nary costs.

Provisions in the Canada Marine Act will also ensure that the Seaway operator does not unjustly discriminate against any user of the Seaway. The user group board will be made up of ten members, including seven industry representatives from the shipping, ports, steel and grain sectors, as well as federal and provincial government interests.

The initial term of the agreement will be for 10 years, with provision for extension upon mutual agreement.

In June the St Lawrence Seaway Authority and US St Lawrence Seaway Development Corporation announced a new Incentive Tolls Programme which offers toll reductions for qualifying cargoes and vessels for the 1996, 1997 and 1998 navigation seasons. In addition to a toll freeze for the third consecutive year, the programme features toll rebates for North American receivers of cargoes if their total tonnage received through the Seaway at the end of each navigation season increases over their 1994/95 average for that receiver. Cargoes exported overseas will also be subject to toll rebates under the same terms. Tolls will be reduced by 5 per cent for the first year and 10 per cent for the following years if the traffic increase over the 1994/95 average is less than 500,000 tonnes, and by 10 per cent for the first year and 20 per cent for the following years if the traffic

# Partners in coal transshipment

St. Lawrence Stevedoring and the Port of Québec  
offer the optimal combination  
of port services to coal traders  
(large storage capacity, blending, two way handling, direct transfer)



With 51 feet of draft at low tide, year-round  
navigation and the shortest distance to Europe...

## We link continents

Port of Québec  
Tel.: (418) 648-4956  
Fax: (418) 648-4160

St. Lawrence Stevedoring  
Tel.: (418) 661-8477  
Fax: (418) 661-5074

increase is over 500,000 tonnes.

A Welcome Incentive Programme has also been agreed to provide toll discounts for vessels owners and operators that either bring ships into the Seaway system for the first time, or return for the first time in more than five years. Discounts of 10, 15 and 20 per cent of Seaway charges will be available during the vessel's first, second and third voyage through the system over a three year period, up to a maximum discount of C\$35,000 per vessel.

The third part of the programme is an "alternative use of laker" incentive which applies to Seaway tolls on general and containerised cargo that moves on a Canadian or US registered laker vessel that is normally used in Seaway bulk trade. These cargoes will be charged at the much lower grain rate.

Bulk cargoes, principally grain, iron ore, coal and petroleum products, represent some 90 per cent of annual tonnage through the St Lawrence Seaway. At the end of the 1995 navigation season about 39mt of cargo had transited the Welland Canal (39.3mt) and Montreal-Lake Ontario (38.7mt) sections of the Seaway, of which agricultural and mineral products represented over 31mt of the total. Last year's transit tonnages were similar to the previous year, and traffic is estimated to remain stable this year, with similar levels recorded in the first half of the navigation season to 30 June 1996. Only grain cargoes have so far showed any change, with a decrease of just over 1mt. The tonnage has however been replaced by other cargoes, but concern remains as to how much grain will be shipped through the Seaway by the end of the year when the full effect of the changes to the Western Grain Transportation Act (WGTA) will be felt.

## MARINE SERVICES FEE

The introduction of a marine services fee on 1 June this year which is designed to contribute to the costs of aids to navigation and ice breaking services provided by the Canadian Coast Guard, has created widespread concern within the region's maritime industry. The industry will be contributing C\$20 million in 1996/97, and it is proposed that the fee will increase to \$60 million in 1998.

The Coast Guard reduced its budget by some \$30 million last year, and is committed to slashing another \$50 million this year. By the year 2000 it aims to have reduced its annual costs by some \$200 million, a cut of almost 40 per cent from its current spending levels.

In the past Canadian taxpayers have paid the full freight for marine services, and with the Marine Services Fee the government has now decided to recover this cost from the users. However whilst the ports and shipping sectors have largely expressed their agreement with

**Table 2**

**St Lawrence River Major Ports Traffic 1990-1995 (million tonnes)**

| Ports           | 1990          | 1991          | 1992         | 1993         | 1994         | 1995          |
|-----------------|---------------|---------------|--------------|--------------|--------------|---------------|
| Port-Cartier    | 20.77         | 23.69         | 21.42        | 19.35        | 20.99        | 24.48         |
| Sept-Iles       | 22.00         | 21.92         | 19.09        | 21.31        | 22.81        | 23.26         |
| Montreal        | 21.77         | 17.47         | 17.47        | 16.50        | 20.08        | 19.22         |
| Quebec          | 17.32         | 18.54         | 15.93        | 13.72        | 15.96        | 17.72         |
| Baie-Comeau     | 7.12          | 8.53          | 6.80         | 6.19         | 5.90         | 7.53          |
| Sorel           | 4.70          | 4.47          | 4.36         | 3.35         | 3.99         | 5.16          |
| Port Saguenay   | 4.45          | 4.65          | 4.23         | 4.32         | 4.36         | 3.93          |
| Havre St-Pierre | 3.36          | 2.50          | 2.54         | 1.94         | 2.64         | 2.88          |
| Becancour       | 1.43          | 1.68          | 1.58         | 1.30         | 1.33         | 1.41          |
| Trois-Rivieres  | 1.76          | 1.40          | 1.41         | 1.72         | 1.75         | 2.57          |
| <b>Total</b>    | <b>104.68</b> | <b>104.85</b> | <b>94.83</b> | <b>89.70</b> | <b>99.81</b> | <b>108.16</b> |

*Source: Various*

the need to contribute to cost recovery measures, many have voiced concern at the levels of payment over three years, fearing that it will affect competitive advantage and cause customers to shift traffic to US ports, particularly for the relatively low value dry bulk cargoes.

To implement the fee structure, Canada has been divided into three geographical regions, the West Coast, Central and Laurentian, and Atlantic Coast, to reflect their share of the actual costs for providing aids to navigation. In the Great Lakes/St Lawrence River (Central/Laurentian) region foreign flag cargo vessels are being charged a fee of 14 cents per tonne of cargo loaded and unloaded at ports with a cap of 50,000 tonnes. Bulk cargo that is carried in two or more vessels in order to reach the final destination port, without intermediate processing, will only pay once, such as grain shipped from Thunder Bay destined for overseas markets. Canadian flag vessels will pay an annual fee of \$3.40 per grt. The fee will be charged to the vessel to help discipline the demand for services and facilitate future cost reductions.

Of the initial \$20 million payable in the first year, the Central/Laurentian region will contribute 48 per cent of the total cost, due to the greater aids to navigation required compared to the other two coastal regions.

In the 1995/96 year the estimated full cost of marine navigation systems provided by the Coast Guard which is subject to cost recovery in the Marine Services Fee is \$263.5 million. Out of this amount, approximately \$97.9 million has been allocated exclusively to commercial shipping.

When announcing the fee structure in May, Fisheries and Oceans Minister Fred Mifflin said "It's important to remember that these fees are, on average, only 11 per cent of the actual costs of the services provided to the industry and only 4 per cent of the total port charges paid by the marine shipping industry."

In response to the concern expressed by certain sectors of the marine industry,

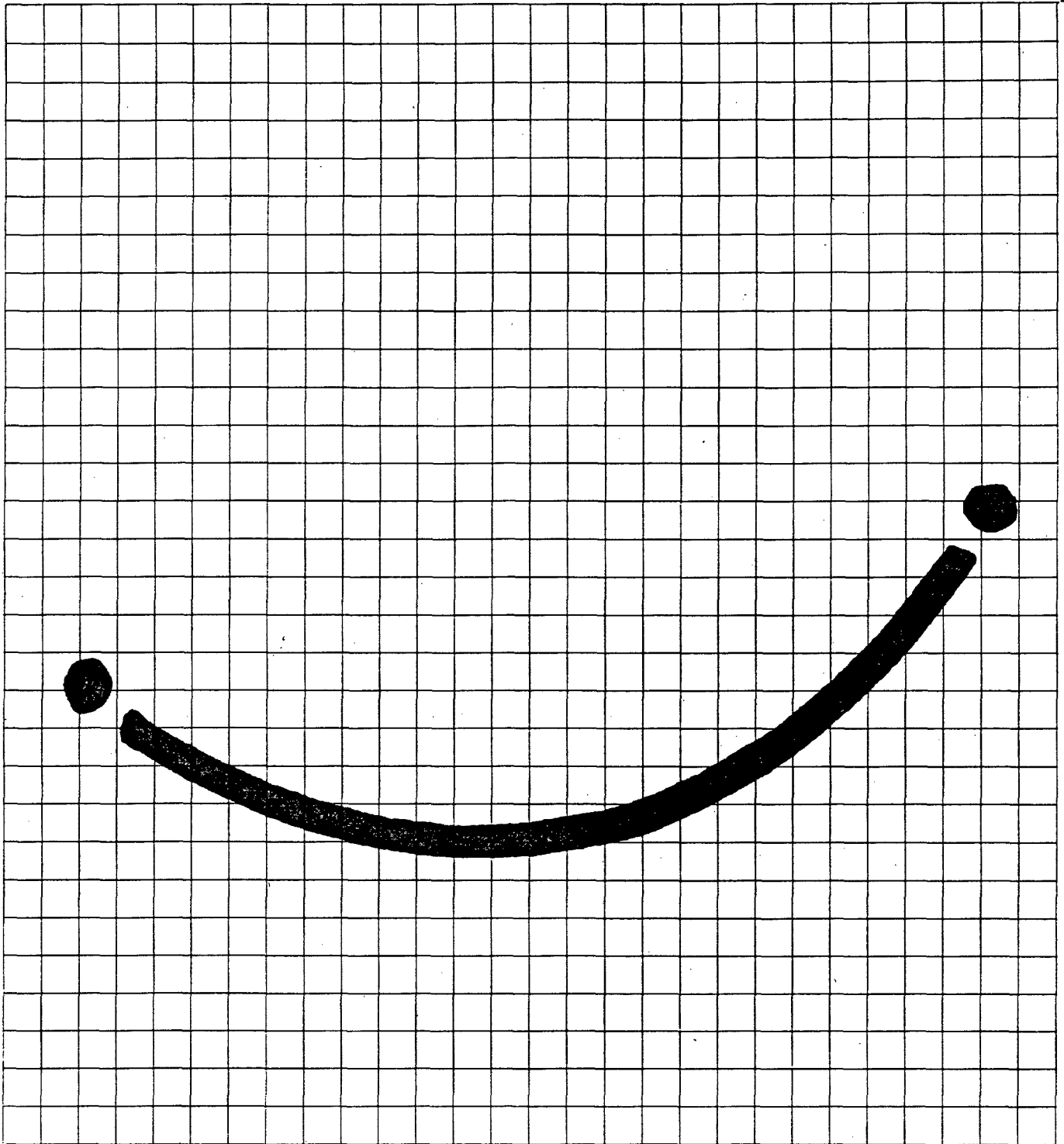
particularly the smaller ports that will be directly impacted by cost recovery fees, a second economic impact study is currently being conducted to review the cumulative impact of cost-recovery and efficiency measures including:

- the economic effects of the marine services fees for marine navigation and ice breaking services at various steps; and, specifically, to assess the financial and economic impact of this project on carriers and specific commodities; and
- to examine the combined effects of the various initiatives of federal maritime reform on top of the fees for Coast Guard services, specifically the port reform, dredging, emergency response organisation fees, commercialisation of the Seaway and pilotage.

The study, due to be completed by November this year, will recommend structural changes to the Coast Guard aids to navigation or icebreaking fees that could help alleviate the impact on highly sensitive areas.

Outlining further strategic directions for cost reductions, the Canadian Coast Guard has begun the implementation of DGPS technology, an enhancement of the satellite-based Global Positioning System (GPS) which provides navigational accuracy to within 100 metres. Combined with Electronic Chart Display Systems (ECDIS), DGPS technology will enhance safe navigation in complex and hazardous waterways and result in significant cost savings through reductions in visual aids requirements and greater efficiencies for Coast Guard fleet operations. The Coast Guard is also testing an automatic Identification System (AIS) to improve ship surveillance and enhance data exchange between ships and marine communication and traffic services (MCTS) centres.

AIS technology has the potential to help the Coast Guard reduce the cost of some of its services while also offering enhanced capabilities of ship detection, surveillance and identification for date inquiries.



## It pays to take short cuts



Port of Montreal  
Port de Montréal

Port of Montreal lies on the shortest, most direct route between Europe and North America's industrial heartland. For shippers, it pays off with consistent, year-round service and an outstanding record of efficiency.

**Port of Montreal: In a position to save you money.**

## BULK TRADES

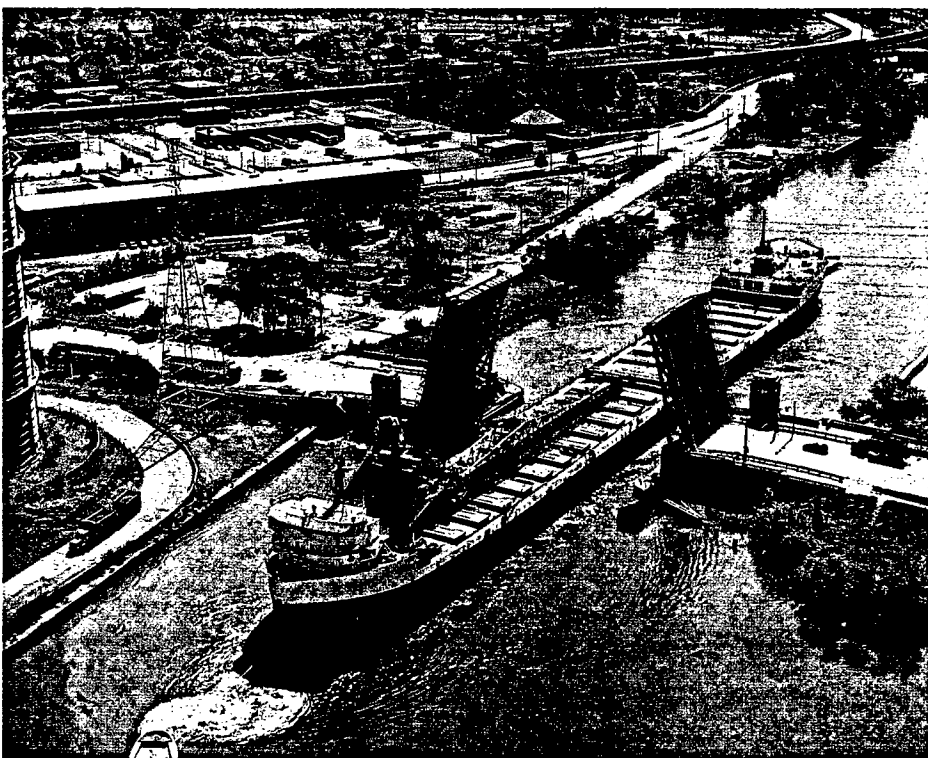
As described above, dry bulk commodities form the backbone of cargoes shipped throughout the year on the St Lawrence River, both to serve domestic industries developed along the waterfront and for carrying both import and export cargoes for Great Lakes and overseas trades.

Totalling 39.7mt in 1995, iron ore is the largest volume bulk commodity shipped on the St Lawrence River. Delivered inland via the Great Lakes to serve the major US steel mills, the iron ore combines both imports mainly from Brazil, and also domestic tonnages, produced in the Labrador region of Canada and loaded at the ports of Sept-Isles and Port Cartier at the mouth of the St Lawrence River.

Canadian and US grain exports totalled 19.0mt in 1995 increasing from 12.8mt in the previous year. The grain is shipped either by lakers through the Great Lakes and St Lawrence Seaway, or via rail to elevators along the St Lawrence for onward transshipment. Overseas grain exports are handled by six main grain elevators on the St Lawrence River. These are located at Montreal, Sorel, Trois Rivières, Quebec, Baie Comeau and Port Cartier. Last year Port Cartier handled the largest volume of grain for export with 3.4mt, followed by Baie Comeau (2.4mt), Quebec (2.1mt), Montreal (653,000 tonnes), Sorel (544,000 tonnes) and Trois Rivières (442,000 tonnes.)

The shift in grain trade demand to Pacific Rim countries, and reduction in demand from Europe and Russia have certainly had a negative impact on export shipments through the St Lawrence in recent years. However a rise in US grain exports was recorded last year due to increases in Mississippi barge rates proving that the St Lawrence clearly has the potential to compete with alternative export routes. This year's grain export tonnage is uncertain as the elimination of WGTA rail transport subsidies and the adjustment of prairie pooling points are expected to reduce the movement of Canadian grain through the Seaway.

There is over 2mta of primary aluminium production capacity from plants located along the St Lawrence River in Quebec, for which over 5.3mt of alumina was imported in 1995. The five producers include Alcan Smelters and Chemicals with six plants (total capacity 821,000 tonnes) at various locations along the St Lawrence, Aluminerie de Becancour (ABI) with a 360,000 tonnes capacity plant at Becancour, Canadian Reynolds Metals Company plant at Baie-Comeau (400,000 tonnes), Aluminerie Laurialco at Deschambault (215,000



*Canada Steamship Lines 27,000dwt laker TARANTAU going through the Detroit River in the US.*

tonnes) and Aluminerie Alouette's 215,000 tonnes capacity plant at Sept-Isles.

The majority of alumina is imported from Australia, with small tonnages also from the Gulf of Mexico. Exports of aluminium products are mainly to the USA, Europe and Japan. Both the ABI and Alouette plants are currently considering expansion to increase production capacity by a further 100,000 tonnes and 235,000 tonnes respectively.

Shipments of ilmenite ore for the QIT-Fer et Titane (QIT) processing facility at Sorel total over 3mta for the production of over 1mta of titanium slag and 900,000 tonnes of molten iron to make high quality pig iron, iron powder, steel powder and continuously cast steel billets. Sourced from the Lake Tio-Allard area inland from Havre St Pierre on the north shore of the St Lawrence River approximately 960km downstream from Montreal, the ore is shipped by vessel to Sorel, 80km downstream from Montreal, where it is crushed, upgraded in a beneficiation plant, desulphurised in kilns, and smelted in a bank of electric furnaces. A wholly-owned subsidiary of the RTZ Corporation, the QIT products are exported world-wide, primarily to the US and Europe.

## PORTS TRAFFIC

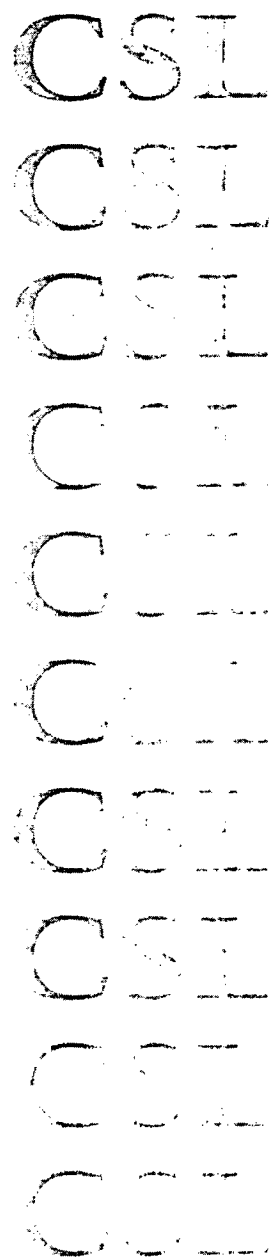
**Montreal.** Dry bulk cargo handling at the Port of Montreal is centred around the Contrecoeur facility, located some 40km downstream from Montreal, which began operations in 1991. Well-known as

Canada's leading container port, Montreal handles a total of approximately 20mt of highly-diversified cargo annually. Under the proposed National Ports System, future management of the port by a Canada Port Authority made up of representatives nominated by user groups and governments is welcomed by the Port Corporation for enabling greater autonomy and helping to speed up the decision-making process. Implementation of cost recovery measures are also considered to be a realistic move by the government to fund the provision of marine services, similar to the Harbour Maintenance Tax in the US.

Grain traffic through the port's single grain elevator decreased by 300,000 tonnes or 16.9 per cent last year to total 1.6mt. The port anticipates grain throughput of 1.4mt in 1996, and 2mt in the year 2000. The elevator has a total storage capacity of 260,000 tonnes with an unloading capacity of 3000tph and vessel loading capacity of 4,500tph.

At Contrecoeur, over 2.4mt of dry bulk cargo was handled last year, including 2mt of inbound iron ore for Stelco and Sidbec-Dosco steel plants, and a further 300,000 tonnes of fertilizer products for local agricultural activity. Further development of the facility is planned with the development of a second berth, and the leasing of additional sites to handle new commodities at the terminal. An environmental assessment is currently being conducted, and work on the expansion could then begin in 1997. Two Wellman travelling shipunloaders enable iron ore to be unloaded at

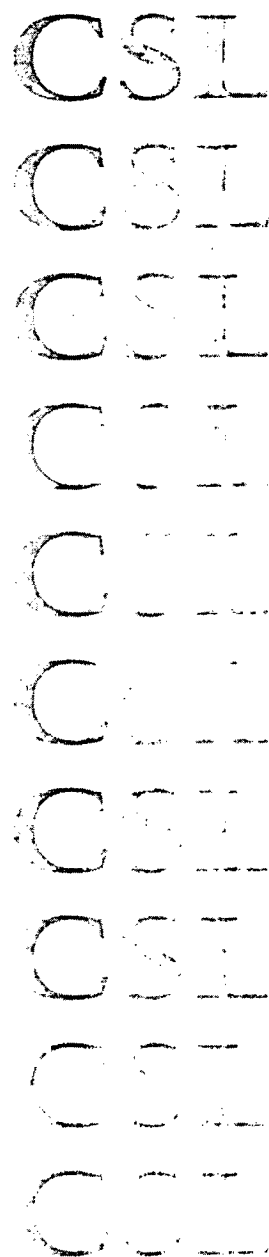




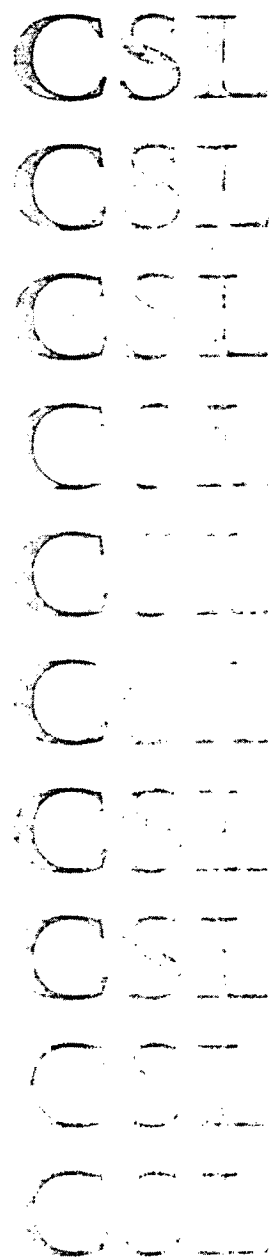
CSL  
CSL  
CSL  
CSL  
CSL  
CSL  
CSL  
CSL  
CSL  
CSL

CSL  
CSL  
CSL  
CSL  
CSL  
CSL  
CSL  
CSL  
CSL  
CSL

- CSL  
CSL  
CSL  
CSL  
CSL  
CSL  
CSL  
CSL  
CSL  
CSL



CSL  
CSL  
CSL  
CSL  
CSL  
CSL  
CSL  
CSL  
CSL  
CSL



CSL  
CSL  
CSL  
CSL  
CSL  
CSL  
CSL  
CSL  
CSL  
CSL

CSL  
CSL  
CSL  
CSL  
CSL  
CSL  
CSL  
CSL  
CSL  
CSL

CSL  
CSL  
CSL  
CSL  
CSL  
CSL  
CSL  
CSL  
CSL  
CSL

CSL  
CSL  
CSL  
CSL  
CSL  
CSL  
CSL  
CSL  
CSL  
CSL

CSL  
CSL  
CSL  
CSL  
CSL  
CSL  
CSL  
CSL  
CSL  
CSL

1700tph at the berth which has an alongside depth of 10.7m.

The St Lawrence Stevedoring terminal in the central port district was sold to Federal Marine Terminals last year, and has been leased to Canadian Gypsum until 2003 to supply gypsum to local industries. Other raw materials handled within the port of Montreal include salt, raw sugar, manganese ore, coal, cement and clinker.

**Quebec.** A total of C\$6 million is being invested this year and next in further developments at the Beauport dry bulk terminal, which is operated by **Quebec Stevedoring**. Combined with additional investment in other port areas, the port of Quebec expects to increase total throughput from 17.7mt last year to over 25mt in the next five years.

The port handled a total of 6.5mt of dry bulk cargoes during 1995, and this year looks set to increase this tonnage with an additional 500,000 tonnes of mainly grain and iron ore already handled in the first six months.

A total of 1.8mt of iron ore concentrates was handled last year in both inbound and outbound shipments. Inbound shipments of iron ore from Sept-Isles are primarily destined for Bethlehem Steel and are often blended with imported Brazilian ore to meet quality requirements. In line with a forecast 15 per cent increase in steel production this year iron ore movements have increased by 100,000 tonnes in the first six months compared to the same period in 1995. A trial shipment of 60,000 tonnes of Powder River Basin coal for Spain last year signalled a major breakthrough in the terminal's aims to handle coal transshipments for overseas markets, and to this end the terminal has developed the capability to blend coal. In total last year the terminal handled over 240,000 tonnes of coal cargoes. Contracts to tranship a further 250,000 tonnes of coal into three Panamax vessels for Spain and Germany this year have, however, been postponed till next year due to the current low freight rates. The coal will now be delivered to Europe direct from Superior in 30,000dwt vessels.

The Beauport facility accommodates 150,000dwt vessels year-round for both import and export operations, with alongside draught of 15.5m, and equipped with four gantry cranes and conveyor handling for up to 2500tph of iron ore and 1000tph of coal.

The Bunge grain facility at the port of Quebec handled a total throughput of 3.6mt of grain last year and anticipates similar levels this year depending on the harvest. In the first six months of this year 2.3mt of grain has been handled, of which less than half has been received by rail deliveries. The facility expects the movement of grain by water through the Seaway to remain viable for the foreseeable

future. The facility operates the only grain cleaning system on the St Lawrence River which is capable of handling 750tph of wheat or barley. Laker vessels can be unloaded at approximately 2500tph from two unloading towers either for direct transshipment or for storage in the terminal's 600 silo complex which has a capacity for 225,000 tonnes. The shiploading system has recently been upgraded to achieve a maximum 5000tph into ocean-going vessels.

**Trois Rivières.** Over 3mt of dry bulk commodities are handled each year by the port of Trois Rivières for local industries. These include grain, salt, clinker,

alumina and coke cargoes. Trois Rivières is also the location for the Kruger paper mill which produces up to 1600tpd of newsprint and paper products primarily for the US market.

The port's grain terminal handled 442,000 tonnes of grain in 1995, the highest tonnage since 1990 due to newly developed cargoes of US wheat for Africa. The terminal is also being used to unload and store up to 500,000tpa of alumina from Australia for Aluminerie Lafarge.

Much of the stevedoring for bulk commodities is carried out by **Somavrac** which handles about 400,000tpa of various bulk cargo and operates a range of

cranes, payloaders and conveying equipment for loading and unloading ships, railcars and trucks.

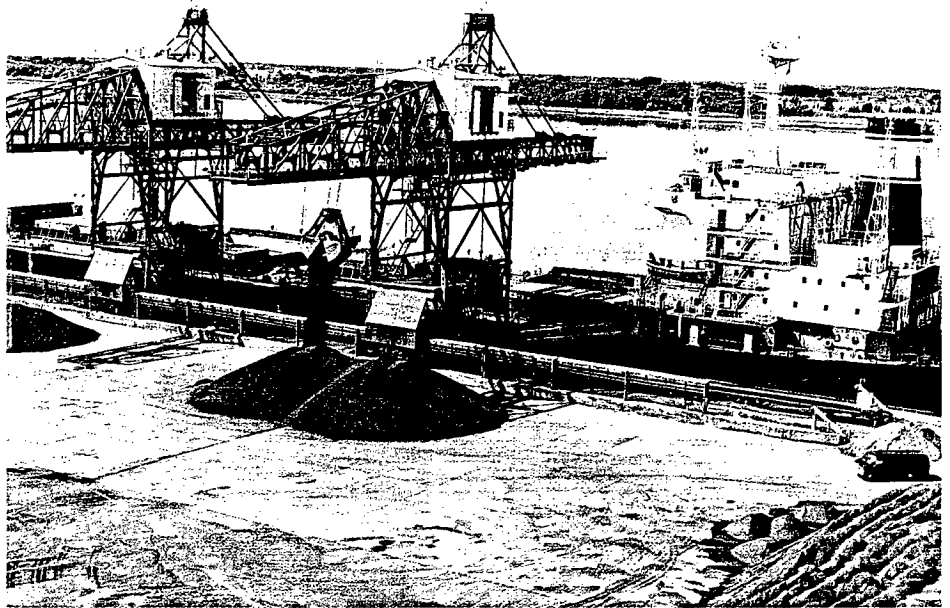
Most of the berths at the port are managed by private operators, and the proposed privatisation is expected to create a multi-user port. Unlike the larger ports of Montreal and Quebec which have become Canada Port Authorities, Trois Rivières will be given regional port status which will reduce annual port costs currently paid to Ports Canada by C\$0.5 million, equivalent to two thirds of annual expenses. The port expects the government's cost recovery measures to have an impact on local industries and to compensate for this is proposing to reduce port charges.

**Port Cartier.** The largest dry bulk terminal on the St Lawrence River in terms of annual throughput tonnage, Port Cartier handled a total throughput of 24.4mt in 1995, an increase from 21.0mt in the previous year. Iron ore and grain are the major commodities handled as well as small volumes of limestone, dolomite and coke used for pellet production.

Grain tonnage totalled 3.4mt in 1995 up from 2.5mt in the previous year, primarily exported to Africa, Egypt and South America. The facility has an throughput capacity for 8mta of grain, with 250,000 tonnes of silo storage, and tranships grain loading ocean vessels at 3000tph.

The port is also the location for **Quebec Cartier Mining's** iron ore shipments for export markets. In 1995 iron ore throughput at the company's private terminal totalled over 16mt.

The ore is transported 416km to Port Cartier from Mont-Wright inland by unit trains each carrying approximately 15,000 tonnes, the ore is unloaded by



*A second berth is being planned for the Contrecoeur bulk terminal at the port of Montreal to serve anticipated growth in throughput demand.*

two rotary car dumpers and transferred underground to stockpile areas. The company operates 68 locomotives and 1100 railcars which enable up to six deliveries per day. Over 8mta of the ore concentrate is transformed into iron oxide pellets at an onsite plant. The loading dock is able to accommodate Cape-size vessels up to 200,000dwt, and loads ore concentrate at 9000tph and pellets at 7300tph via a single shiploader.

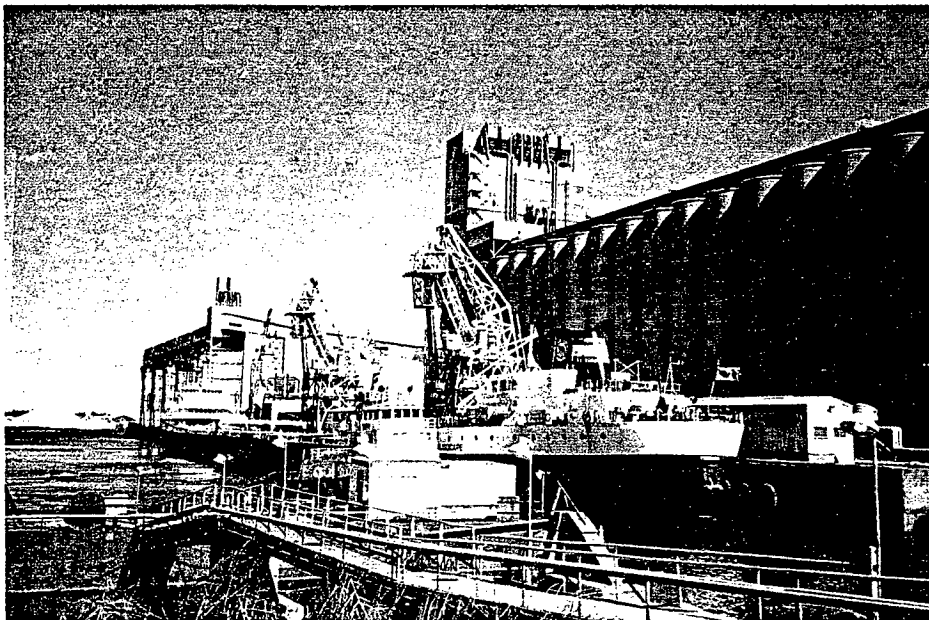
Up to 50 per cent of the ore is exported to Europe, primarily to the UK, Germany,

Spain and Portugal. Some is also exported to Asia, and a high percentage is also loaded into laker vessels for shipment through the Seaway to US steel mills.

**Sept-Isles.** The port of Sept-Isles, which lies in the Gulf of St Lawrence at the entrance to the St Lawrence Seaway system handles a range of cargoes for local industries including petroleum products and general cargo, but is primarily a dry bulk port for iron ore and alumina. In 1995 the port achieved a total throughput of 23.9mt, 93 per cent of which is handled at private terminals. Of this total, over 400,000 tonnes of alumina was imported by the Alouette plant which produces over 200,000 tonnes of aluminium each year. All the plant's raw materials are delivered by ship to this state-of-the-art plant, which began operations in 1992. The plant is owned by Austria Metall, Hoogovens of the Netherlands, Kobe/Marubeni of Japan, SGF Group of Canada and VAW of Germany which each have a 20 per cent shareholding.

Iron ore however is the major commodity handled at the port of Sept-Isles, with a throughput of over 15mt last year, of which 12mt was exported overseas and 3mt was loaded for US deliveries through the Seaway. Produced by the **Iron Ore Company of Canada (IOC)** from mines at Labrador City and Schefferville in northern Quebec up to 578km from the port, the ore is railed by the Quebec North Shore and Labrador Railway (QNS&L) Company, a subsidiary of IOC which also performs blending, stockpil-

*Unloading grain at Port Cartier. The terminal achieved a total throughput of 3.4mt in 1995, the highest tonnage of all St Lawrence River grain elevators.*



ing, loading and unloading services for ore and other bulk products at the terminal. QNS&L also handles about 5.8mt of iron ore from Wabush Mines in Labrador which is delivered to their dock at Pointe-Noire across the bay from Sept-Isles.

From an annual production of up to 17mta of concentrate, the IOC plant at Labrador City can produce 10.5mta of acid pellets, leaving 6.5mt of concentrate for sale as sinter feed.

Unit trains carrying both iron ore concentrate and pellets arrive at the facility, and are discharged by tandem rotary dumpers of 5500tph capacity to stockpile areas which can accommodate over 11mt. IOC's loading dock has two travelling shiploaders each with a rated capacity of 7500tph. Vessels of up to 250,000dwt can be loaded at the facility. An import dock which handles bentonite, coke and limestone can accommodate vessels of up to 40,000dwt.

Over 5mta of ore exports are delivered to Europe, with approximately 4mta of cargoes each going the US and Lakes destinations. Shipments to Asia have been gradually increasing in the last few years to reach 2.3mt in 1995. However, recognising the logistical disadvantage to



*The IOC terminal at the Port of Sept-Isles has recently increased loading productivity and efficiency to compete for Asian markets.*

develop Asia-Pacific markets compared to iron ore exports from Brazil or Australia, IOC has undertaken a programme of operational and efficiency improvements to help compete for these markets.

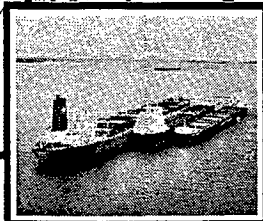
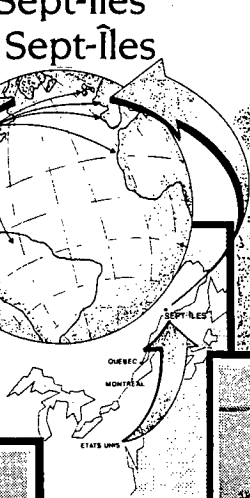
The recent upgrading of terminal operations has increased loading and ship turnaround times and should enable IOC to achieve its design throughput capacity of 19mta. ■

## THE PORT OF SEPT-ÎLES



Port of Sept-Îles  
Port de Sept-Îles

For information please contact:  
port of Sept-Îles  
tel.: (418) 962-1231  
fax: (418) 962-4445



**WE MOVE MOUNTAINS**

- deep seaport open year round
- land and port facilities for industrial development
- bulk handling and ship to ship transfers
- RoRo ramp, heavy lift cranes and various equipments

a member of



Ports Canada

membre de

How is the maritime community along the St Lawrence River coming to terms with shifting trade patterns, cost recovery fees and Quebec's drive towards sovereignty?

**Claire Lyons** found out on a recent visit.

# The St Lawrence alters course

**C**anada is cutting its interests in shipping adrift. The federation is making good on its pledge to get out of the business of running businesses. Privatisation of the ports and the St Lawrence Seaway System is just around the corner. The maritime community is also grappling with shifting trade patterns, cost recovery fees, the FSU's withdrawal from the marketplace, and Quebec's drive toward sovereignty.

After years in the making, in June, Canada's National Marine Policy was introduced in the House of Commons. It condemns government subsidies and lays down the principle of commercialization. And it looks like the government means business.

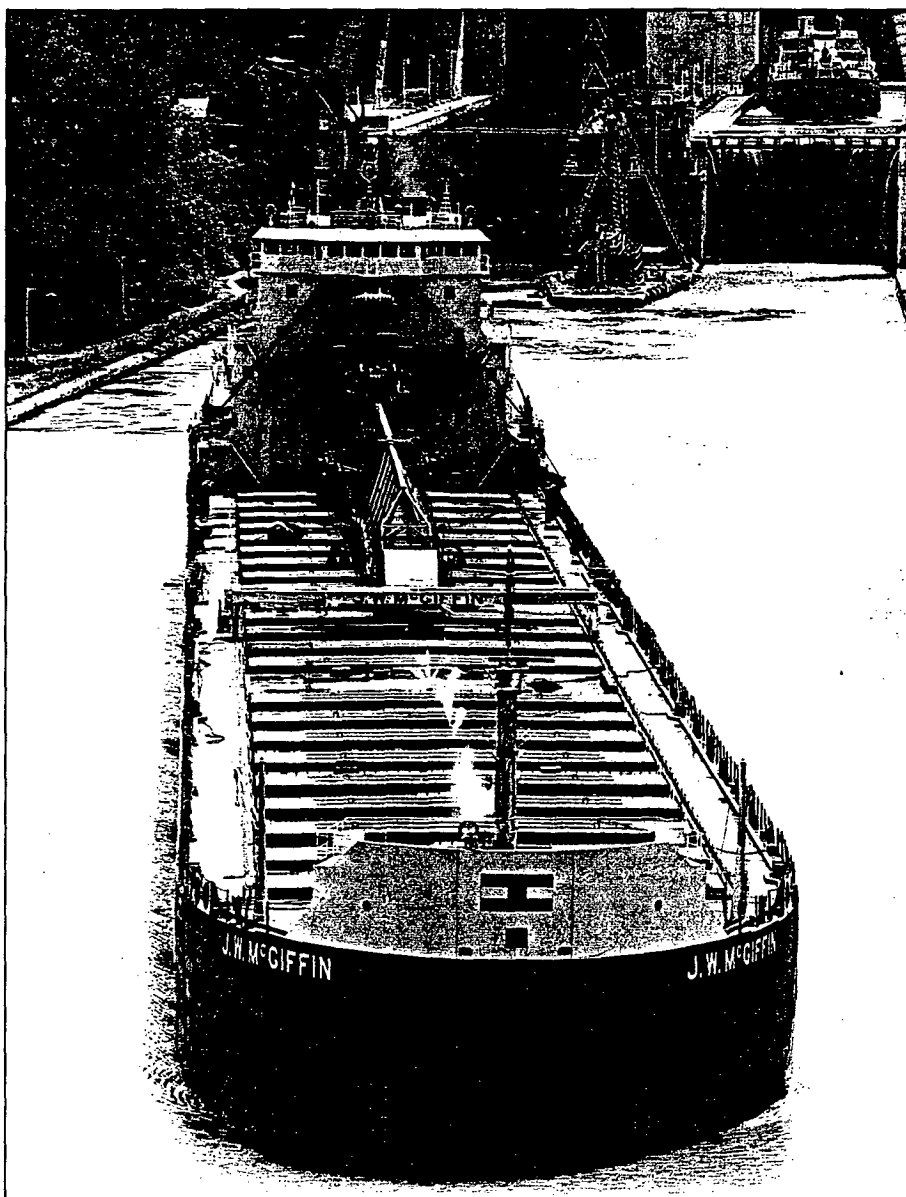
A cost recovery scheme has been in effect since June 1, along the St Lawrence River and elsewhere in Canada. The fee structure is based on the cost of services provided in various regions across Canada.

The industry is expected to cough up \$100m for the costs of Aids to Navigation provided by the Canadian Coast Guard. The St Lawrence region must come up with \$20m for its share via a tonnage tax of C\$0.14 per ton up to 50,000 tons. Cruise ships will also be hit with a fee of \$845 per call.

Meantime, the Coast Guard is slashing its own costs and streamlining services. The CG will be reducing its annual costs by some \$200m by the year 2000, nearly a 40% cut from current spending levels.

Justifying the move, Fisheries and Oceans minister Fred Mifflin said the fees are, on average, only 11% of the real cost of service provided and only 4% of the total port charges paid by the shipping industry.

No economic impact study was undertaken prior to the first round of cuts and the recovery scheme is angering



shippers. Many fear the imposition of the fees will cause shippers to divert cargo to US ports.

According to the Chamber of Maritime Commerce, which represents shipping

lines and shippers in the region, the fees will raise the cost of a ton of grain shipped along the River to 20-30 cents a ton, compared with 6 or 7 cents a ton on the West Coast.



SOURCE: ST LAWRENCE SEAWAY AUTHORITY

Don't expect any tea to be dumped in the harbour though, for the most part the marine community is resigned to the scheme. But Bunge Canada's president Jean-Guy St-Onge fears the imposition of the cost recovery fee illustrates 'the government getting its foot in the door.'

But the government is stepping back elsewhere, closing the door on hundreds of ports. Canada's port system covers 572 heavily subsidised ports. Amazingly, 80% of the country's public port traffic passes through only 40 of the nation's ports, which leaves fellow ports and the Canadian taxpayer shouldering the burden.

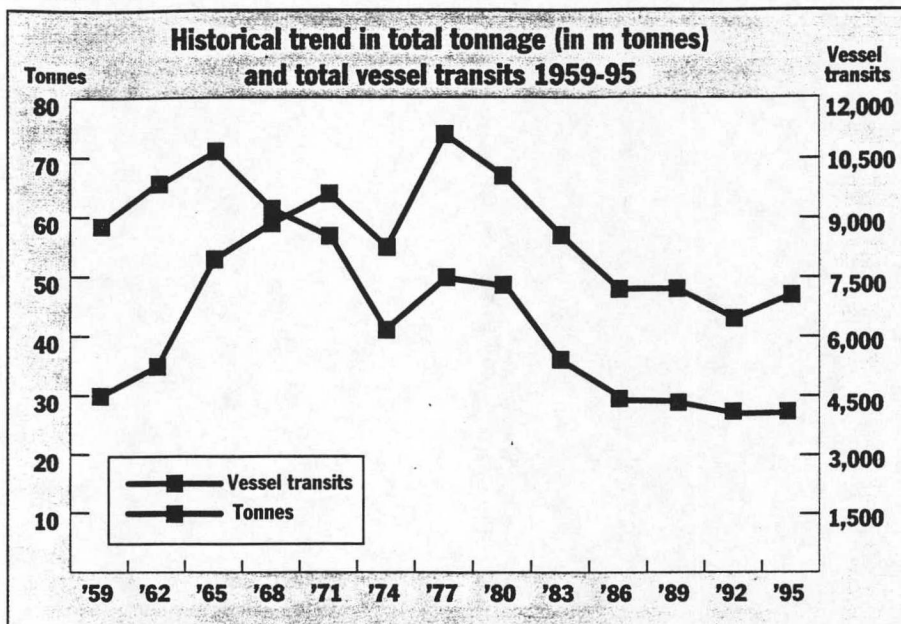
Once Canada commercializes the ports, the government will withdraw from their direct operation. Canada Ports Corp will be wiped out. Eight ports have been identified as mandatory members of the new National Ports System, having qualified as vital to domestic and international trade: St John's, Halifax, Saint John, Quebec City, Montreal, Vancouver, Fraser River and Prince Rupert.

That leaves a lot of ports along the St. Lawrence River exposed and uncertainty was in the air on Seatrade's recent tour of the region. Important ports including Montreal, Sept Isle, Port Cartier, Bai Comeau, Sorel, Trois Rivières, Becancouer, Valleyfield and Quebec City, link the watery latitudes of Europe to North America. Collectively, the ports move around 100m tons of bulk cargo a year.

Sandwiched between Montreal and Quebec City is the port of Trois Rivières. The ports users and the Chamber of Commerce are working on a plan to purchase the port but haven't figured out its value thanks to the impact of cost recovery fees, according to terminal operator Somavrac's Guy Berthlaume. Many fear cargoes can be switched to rail, particularly grain and alumina thanks to the CG scheme.

The confluence of events had one Chamber of Commerce member admitting the government shot itself in both feet. Berthlaume predicted a shake-out among the ports along the River. 'Some won't be around in a couple of years.' Ultimately, privatisation should enhance the Quebecers, already remarkably self-sufficient, evidenced by the self-unloaders developed in Canada.

An economic impact study is underway to review the cumulative impact of cost recovery and other efficiency measures like a private sector pollution



**Berthlaume - predicts a port shake-out**

response fee, the privatisation of the Seaway and ports, ice breaking fees and long overdue changes to pilotage fees.

The withdrawal of the Russians from the marketplace has left some bruises. Grain traders Bunge of Canada, equipped with the River's only grain cleaning facility, and a private pier, is down from almost 5-6m tons annually to 1.9m in 1995.

Also hit by changing trade patterns is the Port of Montreal. At one time Montreal was Canada's largest grain port with seven elevators churning out the grain. Down to one elevator, Port Director Dominic Taddeo points out, 'Most grain from the states is moving west because the customers have changed.'

Montreal managed to capture 35% of the North Atlantic's containerised cargo last year, beating out New York, so Taddeo's smiling. The new Canadian National St Clair double stack tunnel linking Ontario and Michigan, won't hurt either. The port has seen traffic between eastern Canada and Chicago



**Fednav's Peter Jones**

increase by 22% since the \$200m tunnel opened last year.

Owners appear to be thriving despite the uncertainties of the time.

Fednav, Canada's largest international shipping group, has purchased six new 34,000 dwt Seaway-suitable vessels from Jiangnan Shipyard in Shanghai at an estimated cost of \$25m each. Three are in the process of being delivered and three more are expected at the end of 1997. According to Peter Jones, Fednav's evp the new vessels will engage in Fednav's traditional trade - steel in, grain out. Fednav subsidiary Oceanex, operates a three ship ro-ro service linking Canada to Newfoundland. Oceanex recently put in at MIL Davie Shipyard to lengthen and refit the 650 teu Cabot at a cost of \$10m.

State-owned MIL Davie was sold to the Cedar Group, US parent company of Quebec-based Dominion Bridge in June. Quebec will contribute 25% toward each dollar Cedar's puts up in a \$60m deal.



Sweetening the pot, at Quebec's Parliament, Deputy Prime Minister Bernard Landry told us they would 'provide worthwhile incentives to build in Quebec fashioned loosely after the US loan guarantee program.' But Quebec will charge hefty fees to cover its risk.

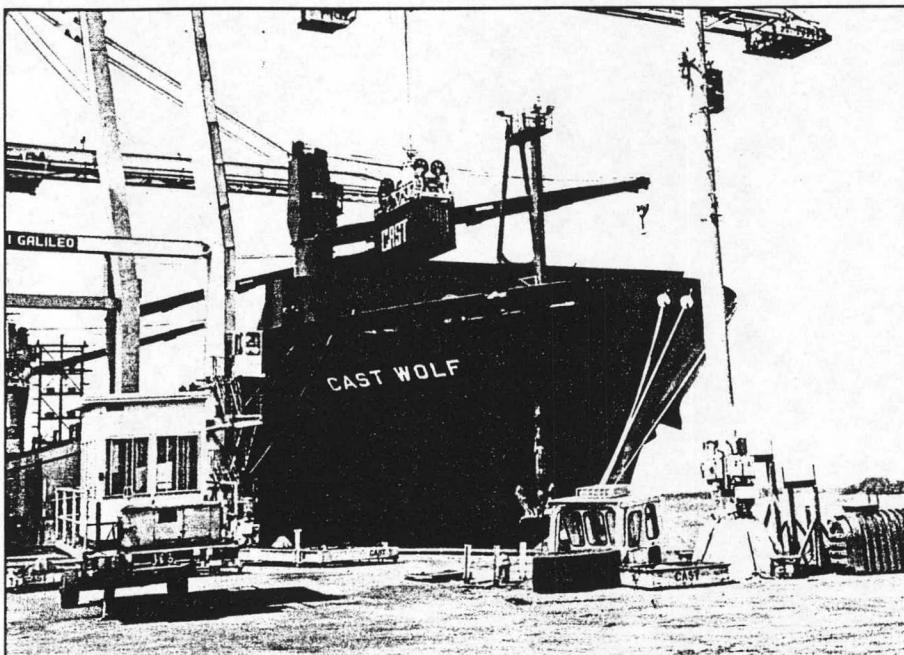
Canada Steamship Line is building three next generation Panamax vessels at Jiangnan Shipyard with its partner Egon Oldendorf. The partners hold options for two additional vessels. Operating 14 vessels on the Great Lakes, CSL has 90% of its customers under long term charters and an annual turnover of \$200m. CSL International operates eight self-unloaders in the deep sea trades from Beverly, Massachusetts. Annual bulk cargo movements totals over 25m tonnes. CSL recently branched out to a unique vessel-to-vessel midstream coal top off service in Sept Iles and Canso.

CP Ships is also growing. Canada Pacific purchased bankrupt Cast last year. The addition has created several synergies, including funneling more traffic onto CP's extensive North American rail link and terminals. Cast will be folded into CP subsidiary Canada Maritime (Canmar). CP has committed \$350m to re-equip and expand the fleet, containers, and terminal equipment over the next couple of years.

CanMar took delivery of two new ships built specifically for the North Atlantic trade over the winter. The ice-strengthened ships, built at Korea's Daewoo, represent a \$90m investment for the CP subsidiary. Canmar recently formed a 3-4 ship alliance with OOCL. In the last six years they've more than doubled their annual container throughput and nearly trebled sales turnover.

While the St Lawrence Seaway is viewed as a crucial waterway, it is also a business. The Canadian Government is pursuing commercialisation of the operations of the Great Lakes-St Lawrence Seaway System.

Thanks to brisk trade, the St Lawrence Seaway Authority (SLSA) posted its first profit in ten years in 1994. Higher North American steel demand, new iron ore shipments, higher grain exports and generally better economic conditions helped make 1994 a banner year. Steel comprises 50% of the Seaway's 50m tons in traffic. But the boom was short-lived and the pace has slackened thanks to the slow down in the American economy. The



**CP-owned Cast – to be folded into Canmar**

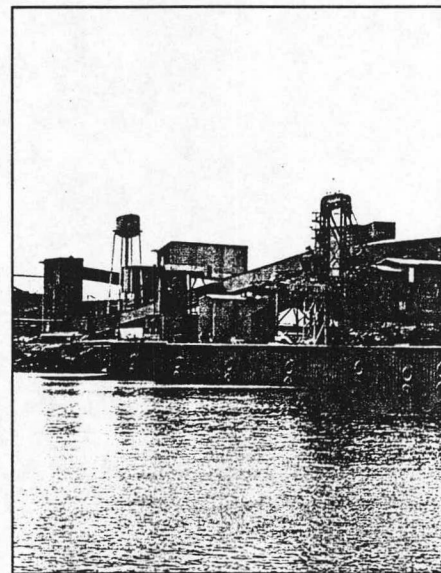


**Deputy pm Landry – worthwhile incentives**

Seaway is operating at less than half its capacity and officials are sure they can handle customer needs well into the next century. Capable of handling 24-25 ships a day, they are getting half that, but the ships are bigger and capacity has increased.

Normand Dodier, SLSA information officer, admits the economics of transporting goods to and from the hinterlands are shifting in favour of Pacific & Gulf ports; probably the single largest factor effecting the Seaway. The location of grain markets is shifting from a predominantly European Mediterranean basin to the Pacific Rim. Demand for the Seaway, built on a fragile economic foundation, is decreasing.

Canada is contemplating a privatisa-



**Quebec – land of conveyor belts**

tion deal for its stake in the system (13 of the 16 locks), with a private consortium made up of steelmakers Dofasco and Stelco, grain merchants James Richardson & Sons, Cargill and Louis Dreyfus, and shipping firms Upper Lakes Shipping, Canada Steamship Lines and Algoma Central Corp. There is a lot at stake and it will have to be handled with care. The region's economic future will always be tied to trade and shipping. Gilles Champagne, president of Oceanex said, 'Without an efficient and well managed St Lawrence River infrastructure we would simply be non-existent.' ■

Leader dans les trafics océaniques des Grands Lacs

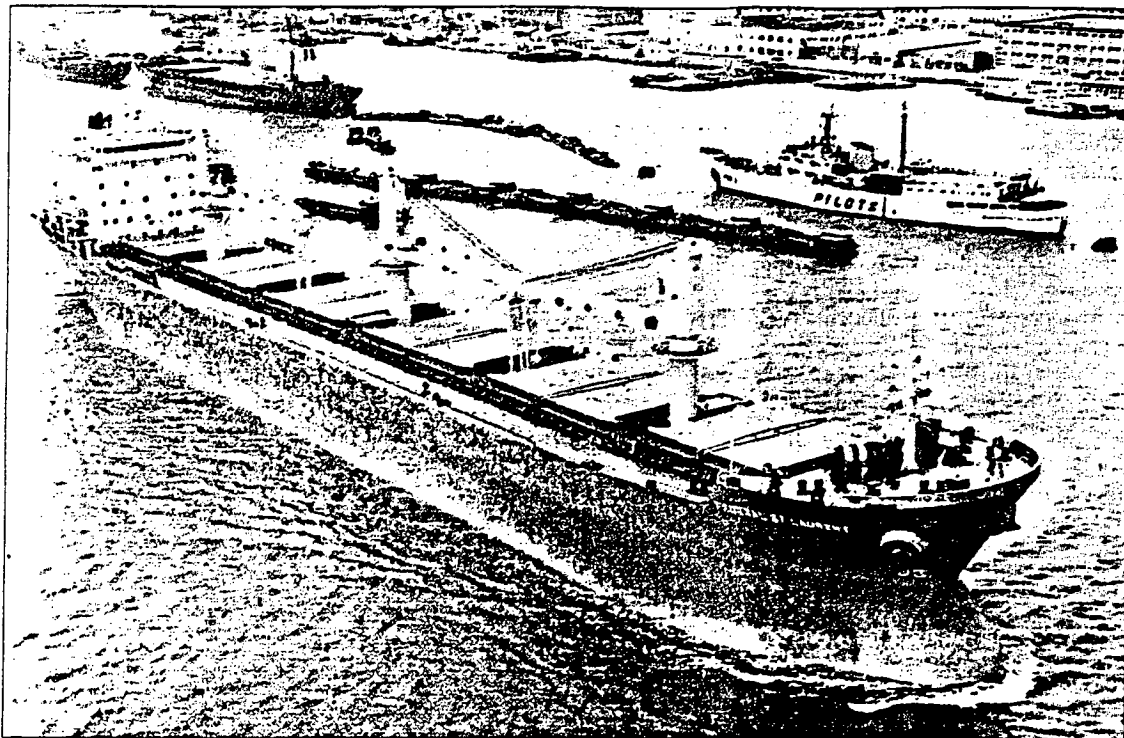
## Fednav se renforce avec une nouvelle génération de Lakers

L'année 1996 marque une étape importante dans l'histoire du grand groupe maritime privé canadien Fednav Ltd (Montréal), qui consiste en la mise en service d'une nouvelle génération de vraquiers de type Grands Lacs océaniques. Engagé dans des trafics maritimes à l'échelle mondiale, le groupe en question s'est assurément imposé en tant que leader dans les trafics océaniques au départ de et vers les Grands Lacs. Vis-à-vis de ce type de marché, il s'est très rapidement distingué en s'équipant de navires aux caractéristiques particulières, qui lui permettaient d'utiliser au maximum les dimensions des écluses du système du Seaway et partant, de s'assurer d'un volume de cargaisons optimal. Soucieux du renouvellement de sa flotte, Fednav met progressivement en ligne une nouvelle série de 6 Lakers océaniques grésés de 34.000 t.d.w Ice Class IC, qu'a commencé à lui livrer le chantier Jiangnan de Shanghai.

Ces navires furent commandés par la filiale Fednav Atlantic Ltd (Barbades), pour livraison en 1996/97. Des unités ont déjà été livrées, les m/v "Federal St Laurent", le "Federal Calumet" et une troisième, le "Federal Saguenay", sera livrée prochainement. Les trois autres de la série suivront l'année prochaine. Le quatrième Laker océanique de la série est prévu pour le début janvier.

Les principales caractéristiques de ces navires sont les suivantes (1): longueur ht 200 m, largeur 23;50 m, port en lourd 34.167 t, tirant d'eau d'été 10,73 m. Les 6 cales (capacité totale 41.500 m<sup>3</sup>) sont desservies par trois grues d'une capacité unitaire de 30t équipées de

grapins. Vitesse de service 14 noeuds. Classification: DNV 1A1 Bulk Carrier, HC/E, Ice class 1-C, = EO, ib (+),dk (+), HA (+), Grain (u), T-Mon. Ces unités spécialement conçues pour la navigation dans les glaces, sont également équipées d'un propulseur d'étrave. Ces constructions relèvent du même concept de cales spacieuses et de larges panneaux d'écouilles que celui en vigueur sur la classe des Lakers de la génération précédente. Les nouvelles caractéristiques, notamment une sixième cale, en font des navires particulièrement flexibles aptes à transporter des vracs secs, des petits vracs, mais aussi du breakbulk, des diverses classées, des



Une vue du premier Laker de la nouvelle génération, le m/v "Federal St Laurent" (34.167 t.dw), fraîchement sorti du chantier naval Jiangnan de Shanghai.

containers et n'oublions pas des charges lourdes et indivisibles.

L'exploitation de ces navires dépend de la filiale Fednav International Ltd, qui est la principale entité responsable des activités internationales dans le secteur des vracs secs. Cette dernière a recours aux tonnages

très spécialisés détenus en propriété, assistés de tonnages affrétés. Dans ce contexte, Fednav International exploite plusieurs lignes, dont une, Federal Atlantic Lakes Lines (F.A.L. Line) figure parmi les principaux et plus fidèles clients du port d'Anvers dans le cadre d'un ser-

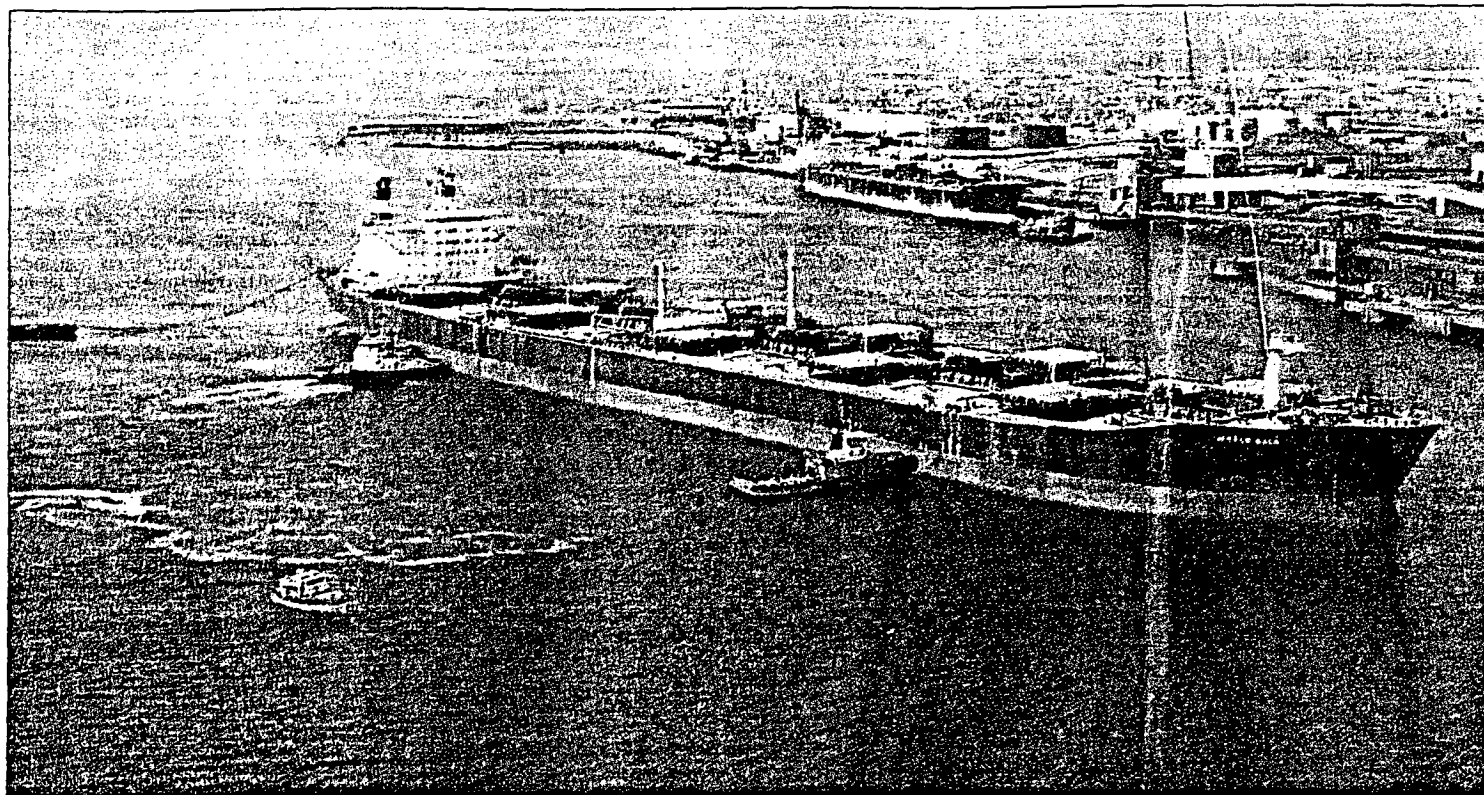
vice régulier mixte, conventionnel/breakbulk et heavy lifts, assuré à destination des Grands Lacs pendant la saison, à raison de 3 départs par mois et ce, 8 mois durant. Rappelons que ce service de représente à Anvers plus de 500.000 t de fret à la sortie chaque année, dont 90%

de fers et aciers, les 10% restants représentant la part des diverses classiques, des containers et autres colis lourds. Ainsi que cela nous a encore été confirmé par la direction de Fednav lors de notre récent passage à Montréal, certains de ces nouveaux Lakers seront probablement alignés de temps à autres dans le service de F.A.L. Line, tout dépendra des opérations dans lesquelles ils seront engagés eastbound et de leur repositionnement en Europe.

Fednav, ensemble avec ses filiales et compagnies associées, possèdent une flotte d'une douzaine d'unités et ont en permanence en affrètement une centaine d'autres navires. C'est avec ces moyens que furent transportées l'année dernière plus de 37 mio. de t de marchandises à l'échelle mondiale. Dans ce volume, les trafics de et vers les Grands Lacs représentèrent environ 7 mio. de t. BVDB

(1) DANS NOTRE ÉDITION SPÉCIALE INTITULÉE "ANTWERP, A MARKET FOR NORTH AMERICA" UNE ERREUR TECHNIQUE A VOULU QU'EN LIEU ET PLACE DE LA PHOTO DU PREMIER DE LA SÉRIE DES NOUVEAUX LAKERS OCÉANIQUES, C'EST CELLE D'UN DES NAVIRES DE LA GÉNÉRATION PRÉCÉDENTE QUI A ÉTÉ PUBLIÉE.

# Sept-Îles ambitionne le rôle de grand port vraquier d'Amérique du Nord



*Secteur ville - Un vraquier allant charger aux installations de la Compagnie minière Iron Ore of Canada. Dans le sec teur des minerais de fer, quelque 7 mio. de t prennent la direction des Etats-Unis et des Grands Lacs, 5 mio. de t vers l'Europe et 2,5 mio. de t vers le Japon.*

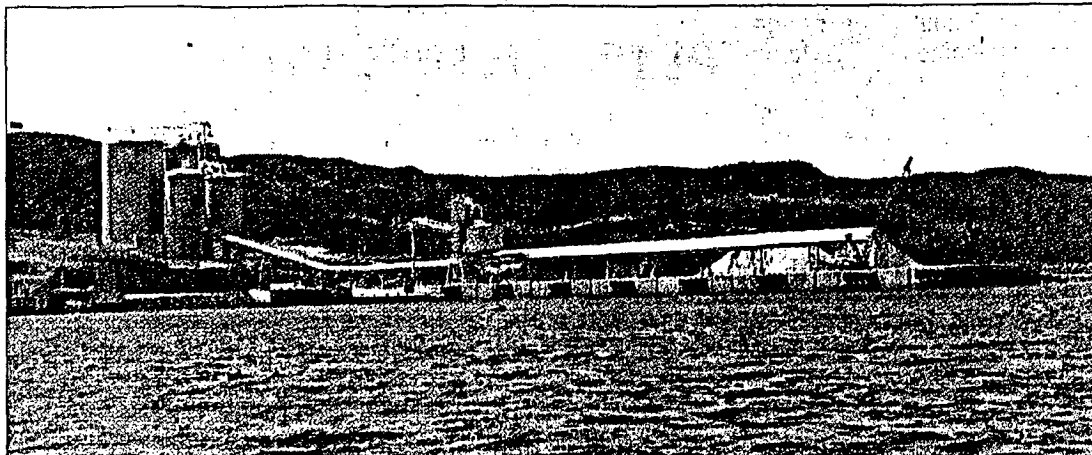
Accroché sur la rive nord du St-Laurent, à une journée de navigation du golfe du même nom, le port de Sept-Îles occupe assurément une position stratégique dans la mesure où il se trouve à proximité des grandes routes maritimes de l'Atlantique Nord, et bénéficie d'une situation nautique particulièrement favorable, à savoir des sites bien abrités accessibles toute l'année et des profondeurs d'eau de 80 m. Ces caractéristiques l'orientaient d'office vers les fonctions de port industriel et vraquier, d'où la présence à des emplacements précis des entreprises Aluminerie Alouette, Iron Ore Cy of Canada, Mines Wabush, Shell et Esso. Les divers projets en cours de préparation vont vraisemblablement propulser Sept-Îles vers le titre de plus grand port vraquier nord-américain à vocation mondiale.

Le site en lui même est très particulier, puisqu'il s'agit d'une vaste baie de quelque 10 kilomètres de diamètre dont l'entrée est protégée, notamment des glaces, par la présence de sept îles. Cette situation lui permet d'accueillir les plus grands vraciers. Le record dans ce domaine est détenu par une unité de 282.000 t.d.w, qui chargea une cargaison de 252.000 t de minerai de fer.

Ce port a traité l'année dernière via ses divers emplacements un trafic de 23,9 mio. de t., dont

93% traitées à des postes privés. Ce trafic se manifeste à raison de 80% à l'exportation, dont 19 mio. de t de minerai de fer, et 20% à l'importation. A l'entrée, ce sont essentiellement des matières premières pour les industries locales, à savoir de l'alumine 500.000 t, du coke de pétrole 75.000 t, du brai 30.000 t, des cokes de charbon. Comme il s'agit d'un port essentiellement industriel, le trafic des marchandises diverses est marginal, environ 150.000 t/an.

Suite à la page 3



**Secteur de Pointe-Noire, le quai de La Relance qui dessert notamment l'entreprise de l'Aluminerie. Quelque 250.000 t de produits finis transitent également via ce quai à l'exportation.**

Les installations portuaires proprement dites relèvent des secteurs privé et publics et sont réparties sur des secteurs fort éloignés l'un de l'autre, à savoir le secteur de la ville et celui de Pointe Noire à l'autre extrémité de la baie.

### **Un port bien équipé**

Dans le premier secteur, celui de la ville, on trouve un petit bassin pour les deux remorqueurs de 5.400 CV appartenant à la firme Iron Ore Company of Canada. Toujours dans le même secteur, se trouvent les installations de manutention au chargement des minerais de fer de la compagnie minière précitée qui est d'ailleurs propriétaire des équipements (convoyeurs et portiques), qui reposent sur un quai aménagé off-shore, de 488 m, présentant une profondeur de 18 m. Dans le prolongement de cette installation se trouve un quai classique de 670 m (profondeur 8 à 11 m), dont un tiers est propriété de la corporation "Port Canada", les deux tiers restants revenant à IOC. Sur quai, une grue pour la manutention de vrac. Toutefois, l'installation traite également des diverses qui peuvent transiter par un entrepôt.

Comme il se doit, le port est équipé d'un poste pétrolier (propriété de Port Canada) de 98 m de long pour une profondeur d'eau de 12 m. L'exploitant est la firme Esso. Y transitent des cargaisons de pétrole, d'essence et d'huiles de soute. L'installation est équipée d'un réseau de pipelines qui alimente une zone de stockage.

De l'autre côté de la baie, secteur "Pointe Noire", est implanté le quai off-shore de la mine Wabish (488 m de long, profondeur d'eau 12,50 m), qu'un pont-passerelle relie à la rive sur laquelle on trouve entrepôts et réseau de bandes transporteuses. Sur le quai opèrent les engins de manutention (chargement et déchargement). Cette installation est également axée sur les minerais de fer.

Un peu plus loin figure le quai de La Relance (260 m - profondeur 14 m), équipé d'une rampe ro/ro, propriété de Port Canada. Equipé d'une grue mobile, ce centre traite des trafics de matières premières propres à l'industrie voisine, l'Aluminerie, mais aussi des diverses. Enfin, dans le voisinage immédiat est implanté le terminal train-ferry traversier.

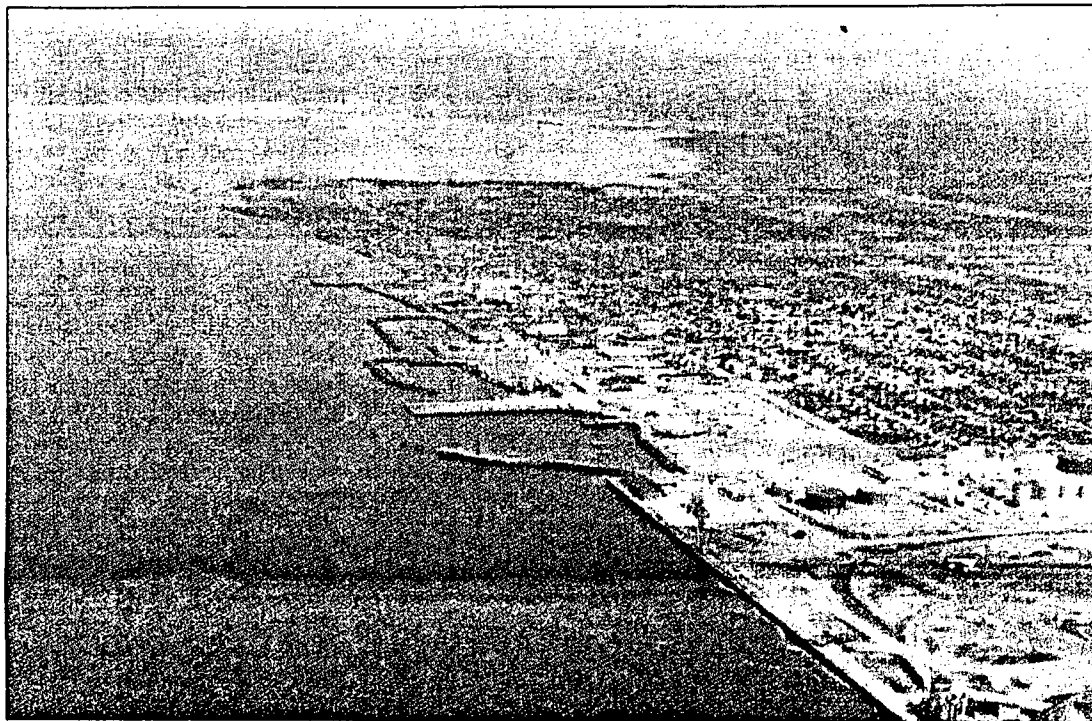
### **De nouveaux projets**

De l'entretien que nous avons eu avec Jean-Maurice Gaudreau,

directeur général du port de Sept-Îles, il ressort que ce centre portuaire s'apprête à encore développer sa fonction industrielle, ce qui va contribuer à donner une dimension nettement supérieure à ses trafics de vracs secs. En effet, 5 projets d'ouvertures de nouvelles mines dans un rayon de 500 à 600 km sont en discussion, de même que des projets ayant trait à des expéditions de produits semi-finis. Une des mines intéresse le secteur de l'apatite pour la confection d'engrais.

Un autre projet très important et en bonne voie de concrétisation concerne la création d'un terminal charbonnier, qui réceptionnera du charbon à très faible teneur en soufre en provenance d'Asie, acheminé par des vraquiers de 180.000 t.d.w., ainsi que du charbon à haute teneur de soufre en provenance des Etats-Unis et qu'amèneront des vraquiers de type Lakers auto-déchargeants au départ de Duluth. Ces matières premières seront stockées, pour être ensuite mélangées lors des réexpéditions à destination de l'Europe à l'aide de vraquiers de 180.000 t.d.w., mais aussi des Grands Lacs, plus particulièrement de l'Ontario où il devient impératif d'utiliser du charbon moins polluant.





*Une vue de l'appontement pétrolier et de la zone de stockage qui s'y rapporte.*

Dans cette optique, le port a entamé des discussions avec l'entreprise minière Wabush pour racheter une partie de son quai off-shore (secteur Pointe Noire) actuellement inutilisé, soit l'équivalent d'un poste, qui sera complété de ducs d'Albe. Entre ce quai et la rive, le plan d'eau sera remblayé de manière à réaliser un vaste terre-plein pour le stockage de ces charbons de diverses origines. Selon notre interlocuteur, la réalisation de ce projet impliquera pour le port un investissement de 20 mio. de dollars canadiens pour l'aménagement du quai, et 15 mio. pour celui du terre-plein en tant que zone de stockage. En ce qui concerne les équipements de manutention, ils seront à charge de l'investisseur, qui sera, soit une entreprise asiatique, soit une société américaine. Au moment de la rédaction de cet

article, la décision n'était pas encore intervenue en ce qui concerne le choix de l'investisseur. Il n'est d'ailleurs pas exclu que l'une des deux entreprises de manutention locales (Logistec et Desgagné) interviennent pour les opérations de manutention. A terme, ce projet pourrait générer un trafic de plusieurs millions de t. De même, il n'est pas exclu qu'Anvers figure parmi les ports européens qui réceptionneront ce charbon.

"Nous resterons un port industriel et avons la possibilité de jouer le rôle de plaque tournante pour certains trafics de vrac en Amérique du Nord", nous a dit J-M Gaudreau. Pour réaliser cette ambition, Sept-Iles a effectivement de nombreux atouts qui plaident en sa faveur: de vastes étendues de terrains disponibles en bordure de cette baie, des bonnes infrastructures routière et ferroviaire, une main-d'oeuvre qualifiée et des bas salaires.

## La réforme portuaire

En ce qui concerne la position du port de Sept-Iles dans le contexte de la réforme portuaire impliquant un désengagement de l'Etat fédéral, le directeur Gaudreau nous a fait part de son espoir de figurer bientôt parmi les 15 grands ports canadiens qui seront autonomes, ceci, sous la couverture d'une loi fédérale. "Nous avons fait preuve de nos capacités en matière d'auto-suffisance sur le plan financier. Notre dossier est en cours d'examen", a-t-il dit.

BVDB



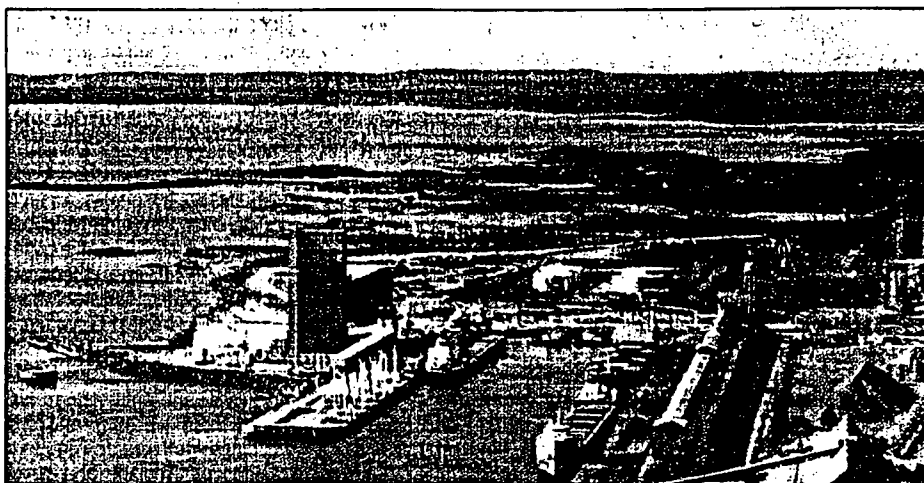
# Port-Cartier: un exemple de centre de transbordement dédié

LE LLOYD, VENDREDI 9 AOUT 1996

Port Cartier, situé à quelques heures de navigation en amont de Sept-Îles, est le dernier centre portuaire que nous avons eu l'occasion de visiter dans le cadre de la mission de promotion du St-Laurent. Ici également, il s'agit d'un port purement industriel constitué d'une darse artificielle d'accès facile, abritant d'un côté un terminal céréalier et de l'autre un terminal minéralier.

Y est implantée l'entreprise "Grain Elevator", une joint-venture du groupe Louis Dreyfus et de la famille André de Lausanne, qui réceptionne ses cargaisons de céréales via des navires de type Laker en provenance des Grands Lacs. Il s'agit tant de céréales canadiennes qu'américaines, à savoir du blé, du maïs et des fèves de soja. L'installation qui borde un quai de 1.450 pieds de long (profondeur d'eau 50' à marée basse, 54' à marée haute), se compose d'une série d'élevateurs, qui présentent une capacité de déchargement de 2.000 t/h (un Laker de 25.000 t.d.w est déchargé en 15 heures) et de 3.000 t/h au chargement. A cela s'ajoute une batterie de silos verticaux et des silos horizontaux d'une capacité globale de 275.000 t métriques.

Lors des bonnes années, le trafic atteignait jusqu'à 5 mio. de t. En 1995, 4 mio. de t de céréales furent expédiées outre-mer, plus particulièrement vers l'Algérie, l'Amérique du Sud et l'Europe. Régulièrement, cette



Une vue de la darse artificielle qui constitue l'infrastructure de Port-Cartier. A gauche, le terminal céréalier, à droite le terminal minéralier avec à l'arrière-plan la zone de stockage et l'usine de traitement (blending).

installation réceptionne des vraquiers jusqu'à 150.000 t.d.w, qu'elle charge jusqu'à 110.000/120.000 t. Les responsables de cette entreprise sui-

vent évidemment avec intérêt et inquiétude les développements du côté de cette politique fédérale qui consiste à récupérer les coûts de divers services, car

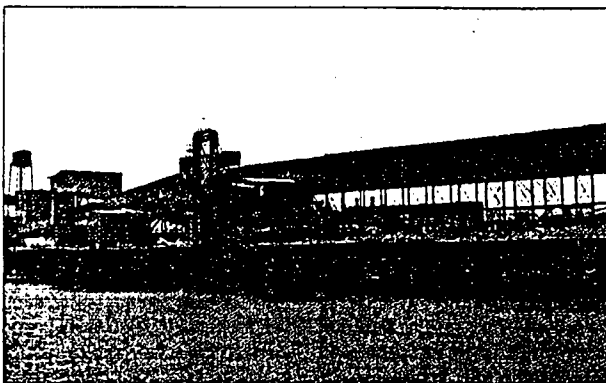
pouvant avoir des influences néfastes sur leurs activités.

## Un centre minéralier

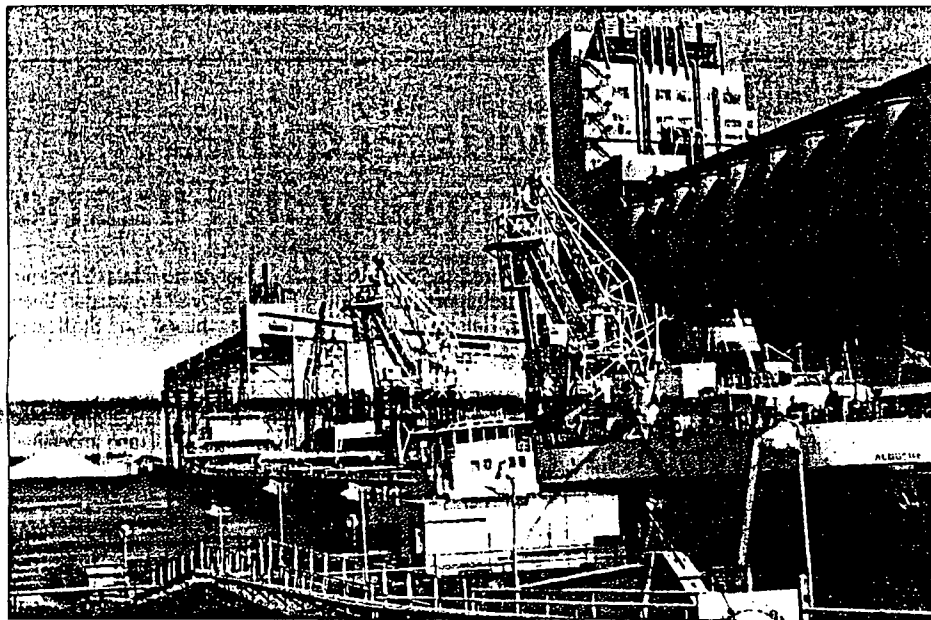
Sur l'autre versant de la darse se trouvent les installations de transbordement de la Compagnie Minière Québec-Cartier, une joint-venture de Defesco Canada Steel (50%) Camie (25%) et Mitsubishi (25%). Ce terminal dessert une usine voisine qui réceptionne diverses qualités de minerai en provenance de mines appartenant au groupe et situées à Mont-Wright, à 280 miles au Nord. Ces minerais acheminés par le rail présentent les particularités d'avoir une très faible teneur en soufre et ne contiennent pas de cristaux. L'usine en question traite les minerais dont elle transforme une partie en pellets.

Sur les 16 mio. de t expédiées l'année dernière, 3 mio. de t étaient destinées au groupe Defesco au Canada, le reste ayant pris le chemin de l'Europe et des Etats-Unis. La profondeur d'eau devant quai variant de 50 à 57' (par marée haute), ce terminal peut traiter des vraquiers allant jusqu'à 180.000 t.d.w. A noter que les moyens de manutention sur quai interviennent également au déchargement, c'est-à-dire pour réceptionner les matières premières nécessaires à la production des pellets, soit un volume de quelque 800.000 t/an. A noter que ce petit port dispose de 2 puissants remorqueurs.

Au total donc cette darse "dédiée" de Port-Cartier traite un trafic annuel (déchargement/chargement) de l'ordre de 24 à 25 mio. de t.



Une vue du quai minéralier.



Un laker en cours de déchargement au terminal céréalier.

# Canada rides iron ore boom

## Outlook for 1997 is buoyant

**S**TRONG international steel markets have Canadian iron ore producers expressing renewed confidence about sales prospects. "This year will be a good year for us," says Enzo Gardin, manager of business development at Quebec Cartier Mining in Montreal. "The demand for iron ore is strong. European steel production is healthy, the US market is still good and Asia is excellent. Basically we're sold out."

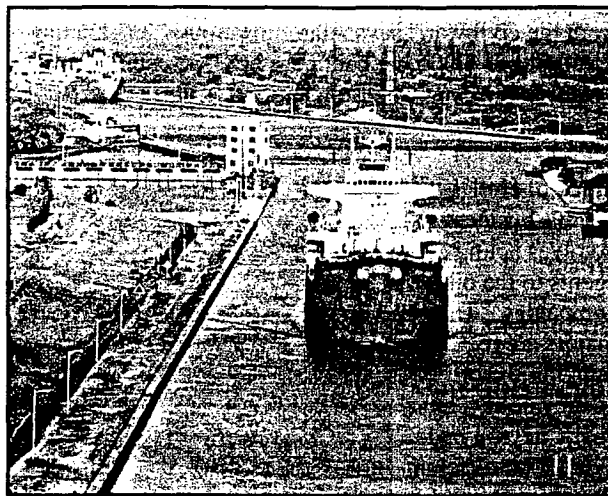
The outlook for 1997 is as buoyant, he continued. "Basically our inventories are very low. We are also expecting price increases next year. We can sell as much as we can produce and we are practically all sold out for next year." In fact, such is the demand for iron ore, the company feels frustrated by its current capacity.

Cartier, along with the Iron Ore Co of Canada (IOC) and Wabush Mines, extract iron ore from mines in north-eastern Quebec and Labrador. The ore is moved by rail to Quebec ports along the St. Lawrence River for loading on bulk carriers for delivery to the customers. IOC loads at Sept-Iles, Cartier at Port Cartier, and Wabush at Pointe Noire.

Cartier Mines expects to produce about 15.6m tonnes of concentrates and pellets this year, down slightly from the 1995 figure of 16.1m tonnes. About 5m tonnes of pellets, feedstock fed directly into the steel makers' blast furnaces, will go to customers in north America. The balance will be exported, Gardin noted. All concentrates are shipped overseas.

It's a similar story for Wabush Mines, says Dave Gardner, director of public affairs for operators, Cleveland Cliffs of Cleveland, Ohio. The company expects to produce 5.7m tons of iron ore this

year compared to 5m last year, Gardner noted. Gardner is optimistic about the prospects for the rest of this year and into next: "Steel markets in the US and Canada continue to be strong. Most industry analysts see little change for the balance of the year. They also expect that 1997 will be a good year as well. We don't expect any reduction in pellet shipments to Europe."



**Canadian water-borne iron ore exports are healthy. Many bulkers use the Welland canal.**

Meanwhile at Iron Ore Co, Kaz Yoshida, vp of IOC Sales, based in Cleveland, said that 1996 production, despite a strike, should be in the 15.5m tonne range up from 15m tonnes last year. "We will be shipping about 11m tonnes of pellets and about 5m tonnes of concentrated ore."

Nearly 50 per cent the company's output goes to North American customers while the rest is shipped overseas. Last year, European steel makers took 5.1m tonnes while Asian customers purchased 2.6m tonnes, Yoshida noted. This year European buyers will be taking 6.7m tonnes while Asia will continue to import about 2.6m tonnes. About 500,000 fewer tonnes of ore will be delivered to Canadian and American customers this year, but Yoshida said that drop is in line with cyclical variations.

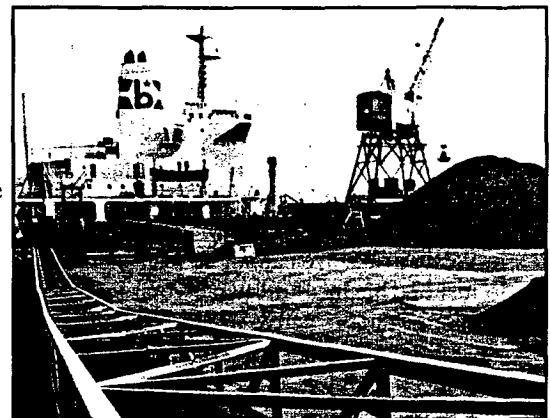
While he did not want to hazard a prediction about 1997 sales prospects, Yoshida said that IOC would continue to produce ore at capacity. He doesn't expect any significant changes to iron ore buying patterns in the short term, but is aware of increased demand from European mills. Over the longer term, iron ore companies will be closely watching north American demand to see whether the nascent trend of increased switching to electric furnaces from blast furnaces continues.

Electric furnaces feed on scrap steel as well as iron ore and that could reduce the demand in the region for iron ore, Yoshida observed. Iron ore mines in Michigan and Minnesota also provide stiff competition for the Quebec-based industry.

IOC's biggest customers in north America are Bethlehem, National Steel and Dofasco which are all major shareholders in IOC. Canada's natural resources department says that in 1995 production at Canadian iron ore mines, which includes small producers in Ontario and British Columbia, reached 37.1m tonnes with a value of about C\$1.2bn (\$870m). Over the same period, 13m tonnes of the ore were consumed at Canadian steel and iron plants.

The next biggest customer was the US, at just over 10m tonnes, followed by Germany at just under 5m tonnes, the UK at 3.6m tonnes and the Netherlands at 2.7m tonnes. Canada itself imported 108,000 tonnes of iron ore, about two-thirds from the US.

**Iron ore transshipment at the Beaufort terminal in Quebec**



**Addendum to the first edition.**

|                                       |
|---------------------------------------|
| <b>Addendum to the first edition.</b> |
|---------------------------------------|

**July 1996**

|                                                                                                                                             | Page |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------|
| Summer 1996                      The Spanner                      Secretariat a la mise en valeur du St. Laurent .....                      | 150  |
| July 27, 1996                      Skillings Mining Review                      Quebec Cartier Mining Co. ....                              | 151  |
| July 27, 1996                      Skillings Mining Review                      Iron Ore Co. of Canada .....                                | 152  |
| July 27, 1996                      Skillings Mining Review                      Wabush Mines .....                                          | 153  |
| July - September 1996                      Seaway Review                      Press Delegation tours Quebec Ports of the St. Lawrence ..... | 155  |

**September 1996**

|                                                                                                                                                      |     |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| September 9, 1996                      Cargonews Asia                      Canadian east coast port gives US rivals a run for their money ..         | 156 |
| September 12, 1996                      Fairplay                      Quebec's Bunge Grain Terminal has a loading speed of 3,000 tons per hour ..... | 159 |

**October 1996 - December 1996**

|                                                                                                                          |     |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| October 1996                      Coal Age                      Quebec pursues U.S. coal traffic .....                   | 160 |
| October - December 1996                      Seaway Review                      Quebec's dynamic aluminum industry ..... | 163 |

# Secretariat a la mise en valeur du St. Laurent

Peter Jones

The name of the organization, formed by the Quebec Government to promote trade investment and industrial activity in the St. Lawrence River region, is a bit of a mouthful. And our involvement with it is, in fact, several mouthfuls. Let me explain.

---

*... what's good for the St. Lawrence is also good for Fednav.*

---

The Secretariat, directed by M. Hugues Morrisette, every year brings a group of representatives of potentially interested companies to Quebec for a week of precision-timed functions and visits. It starts in Montreal and works its way down river through Sorel, Trois Rivières, Becancour, Québec City, Port Cartier and Sept-Iles with breakfast, lunch and dinner and every minute in between filled with visits and presentations and speeches.

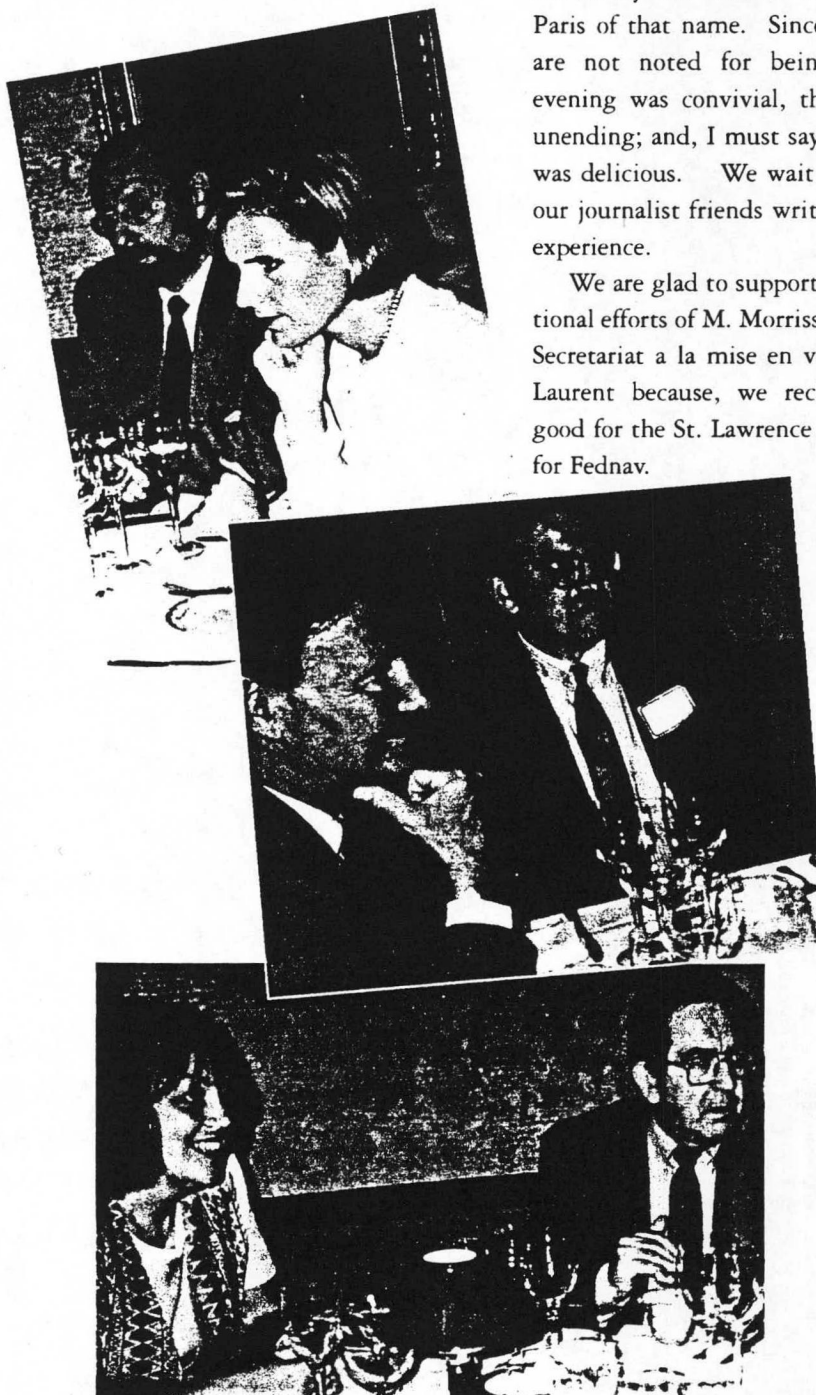
The missions start in Montreal on a Sunday and, for the past several years, on the initiative of Jean Lemay, Fednav has hosted a dinner for the group on the Sunday evening.

This year, for the first week of June (actually at the suggestion of Jean van Steenberghe who met Hugues Morrisette at a function in Paris recently), the Secretariat's invitees were all journalists or international editors of well-known shipping and commercial publications, such as Cargonews Asia, Coal Magazine, Fairplay, Journal de la marine marchande et du transport multimodal, Le Lloyd, Seatrade, Seaway

Review, Skillings Mining Journal, International Bulk Journal, and Journal of Commerce.

Since Montreal has a reputation to maintain as a city for fine dining, we took them to *Chez Fouquet*, recently opened on Mountain Street and part owned by the famous restaurant in Paris of that name. Since journalists are not noted for being shy, the evening was convivial, the questions unending; and, I must say, the dinner was delicious. We wait to see what our journalist friends write about this experience.

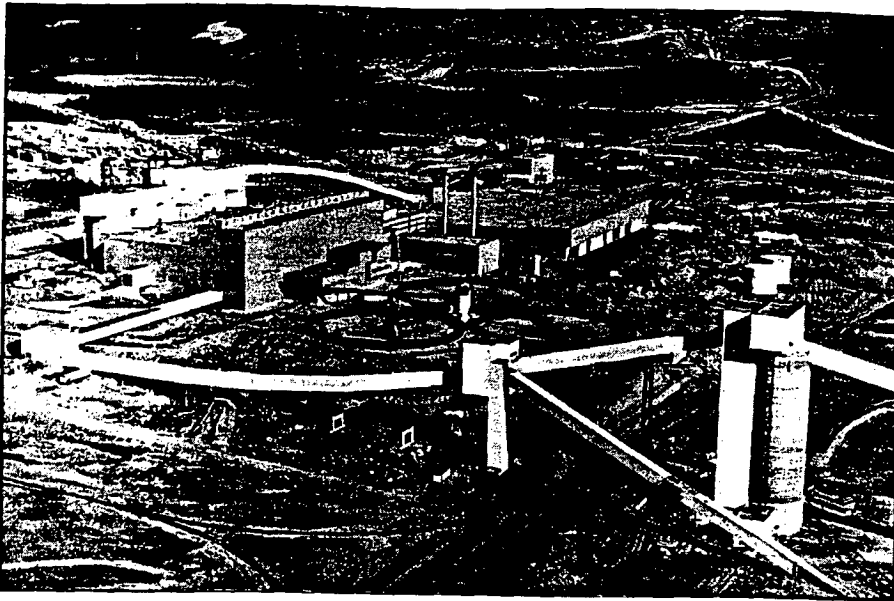
We are glad to support the promotional efforts of M. Morrisette and the Secretariat a la mise en valeur du St. Laurent because, we reckon, what's good for the St. Lawrence is also good for Fednav.



*Editor's note:*

*Chez Fouquet, upstairs, has a traditional feel although only two months old. Try the foie gras, or the Canard a l'orange - exquisite, but also expensive. The bistro on the ground floor is closer to being affordable, very relaxed and attractive. I give it \*\*\*!*

## QUEBEC CARTIER MINING CO.



Quebec Cartier Mining Co.'s Mt. Wright iron ore concentrator producing 15.6 million metric tons of iron ore concentrate in 1996, from which 8.3 million tons of pellets will be produced in Port Cartier, with the remainder shipped as sinter feed.

In 1996, Quebec Cartier Mining Co. will produce and ship slightly lower tonnages of iron ore products at its Mt. Wright mine and concentrator near Fermont and pellet plant and marine terminal in Port Cartier on the lower St. Lawrence River.

At the Mt. Wright plant, 15.6 million metric tons of iron ore concentrate will be produced for a reduction of 500,000 tons from 16.1 million tons in 1995. In Port Cartier, 8.3 million tons of pellets will be

produced virtually unchanged from 1995.

In 1996, shipments in vessels loaded at the Port Cartier harbor are scheduled at 15.8 million metric tons, as compared with 16 million tons in 1995. The 1996 shipments consist of 3.8 million tons of fluxed pellets, 2.8 million tons of blast furnace pellets, and 1.7 million tons of low silica DR pellets.

In the first five months of 1996, QCM's shipments aggregated 5,969,651 metric

tons, 2,099,576 tons of which were loaded out in May for a new monthly record. In May a new monthly record for production of pellets also was marked with 1,237,509 tons. In May shipments included 416,000 tons for Dofasco Inc.'s Hamilton works, 243,000 tons for British Steel's plants in the UK, 190,000 tons for Sidbec-Dosco (Ispat) Inc.'s Contrecoeur works, and 125,000 tons for Rohstoffhandel representing German steel mills in the Ruhr region via the port of Rotterdam.

In 1995, vessel shipments from Port Cartier amounted to 16 million natural gross tons in 256 cargoes, 8.1 million tons of which were pellets comprising 3.4 million tons of fluxed pellets, 3.3 million tons of blast furnace pellets, and 1.4 million tons of low silica DR pellets.

Since the first cargo was loaded at Port Cartier on July 5, 1961, in the str. *Ore Transport*, a grand total of 413,600,000 metric tons of iron ore concentrate and pellets have been shipped from the Port Cartier harbor through the end of 1995, with the 400 millionth ton mark reached and surpassed early last year.

On Sept. 11, 1990, the all-time high single cargo record for Port Cartier was reached with the mv. *Taunton* loading 168,419 metric tons consisting of 105,580 tons of concentrate and 62,839 tons of blast furnace pellets for Sollac's Fos steel works near Marseille, France.

Effective on Feb. 29, 1996, QCM acquired for C\$105 million the Port Cartier pellet plant operated under a 15-year lease agreement since 1985. The plant was purchased from Normines Inc. owned 50.1% by Sidbec-Dosco (Ispat) Inc., 40.7% by British Steel plc, and 8.2% by QCM.

In a reorganization in 1985, management of the Port Cartier pellet plant was taken over by QCM, which has increased annual production capacity from 6 to 8.5 million metric tons with changes including two 25-ft. diameter ball discs and other modifications.

In 1977, the pellet plant, secondary concentrator and handling facilities were built at Port Cartier by Sidbec-Normines Inc., with the beneficiation facilities to upgrade concentrate averaging 4.8% silica from Mt. Wright using hydraulic classification and wet high intensity magnetic separation.



Initially the annual production capacity of the pellet plant was 6 million metric tons consisting of 3 million tons of special low silica pellets for Sidbec's Contrecoeur direct reduction plant and 3 million tons of standard blast furnace pellets for British Steel and QCM's parent company, US Steel.

After the Fire Lake mine and Lac Jeannine concentrator were permanently closed by Sidbec-Normines on Dec. 31, 1984, the Port Cartier pellet plant was leased by QCM from Sidbec-Normines for a 15-year period to process Mt. Wright concentrate.

Originally wholly-owned by US Steel, QCM was sold in 1989 to a group including Dofasco Inc., with 50% and Caemi Canada, a wholly-owned subsidiary of Caemi Mineraçao & Metallurgia SA, Rio, and Mitsui & Co. Ltd., Tokyo, with 25% each.

At the Mt. Wright mine and plant started up in 1975 with an annual concentrate production capacity of 18 million metric tons, total material moved this year through June 30 totals 8,887,000 cubic meters including 5,793,000 of cubic meters of crude ore averaging 31% iron for processing in the concentrator in which 6,869,000 tons of concentrate were recovered in the first half. The remaining 3,094,000 cubic meters represent waste material stripped from the mine.

From the Mt. Wright mine, final concentrate having a dry analysis of 66.2% iron with 4.9% silica is railed a distance of 260 miles to Port Cartier either for direct shipment as sinter feed, or further processing in the secondary beneficiating and pelletizing plants.

In the Port Cartier pellet plant, the three products include standard acid pellets analyzing dry 65.1% iron with 5.4% silica, fluxed pellets averaging dry 62.1% iron with 4.50% silica, and low silica DR pellets with a dry analysis of 67.6% iron and 1.6% silica. QCM's products are delivered principally to Germany, Italy and the UK, which receive about 70%, with 28% to the US and Canada, and the remaining 2% to other regions.

Generally concentrate is destined for British Steel, Cockerill Sambre SA, Belgium, and Inland Steel Co., with fluxed pellets for Usinor Sacilor, both Fos and Dunkerque, Preussag, Rohstoffhandel group plants, Boel, WCI Inc. and US Steel. In addition to Sidbec-Dosco (Ispat) Inc., low silica DR pellets are for

Georgetown Steel Corp. A new product, low silica fluxed pellets, is being shipped to Baoshan Steel in China.

Standard pellets are mainly shipped to Altos Hornos SA de CV, British Steel, Cockerill Sambre, Preussag, Rohstoffhandel and Usinor Sacilor.

At QCM's Montreal corporate headquarters, Guy G. Dufrense is president/CEO; A. E. Anto, vice president-materials management; Hans H. Jacobsen, vice president-sales and marketing; Gaston A. Morin, vice president-operations; Francois Pelletier, vice president-human resources and planning, Jacques Roy, vice president-finance, and Pierre Dagneau, general manager-development.

At Mt. Wright, Serge Michaud is general superintendent-Mt. Wright operations, with Pierre Savard, division manager-mine; Clement Simard, division manager-crusher and concentrator, and Michel Prive, division manager-maintenance.

In Port Cartier, Louis Provost is treasurer and manager-financial planning, with Claude Lavoie, legal council, Raynald Fournier, general superintendent-pellet plant, G. C. Gendreau, general superintendent-transport, and Stan McGee, division manager-port.

QCM's employment totals 2000 personnel. ♦

## IRON ORE CO. OF CANADA



Iron Ore Co. of Canada's Carol processing facilities producing 14.7 million metric tons of concentrate and 9.84 million tons of pellets, which were affected by a 40-day strike.

Iron Ore Co. of Canada will produce 14.7 million metric tons of concentrate at its Carol Lake plant in Labrador City in 1996. The annual production capacity of the Carol processing facilities is 18.0 million tons of concentrate, with the pellet plant rated at 11.0 million tons.

The 1996 planned production for the Carol pellet plant is 9.84 million metric tons of pellets consisting of 2.34 million tons of regular acid pellets with an average grade of 65.6% iron and 4.75% silica, and 3.79 million tons of fluxed pellets with an average grade of 62.0% iron and 4.75% silica. The remaining production is 3.71 million tons of acid pellets with 1.0% limestone addition with an average grade of 65.3% iron and 4.75% silica. Planned concentrate production for ship-

ment is 4.3 million tons, 3.8 million tons of which are regular concentrate with a grade of 66.0% iron and 4.75% silica and 0.2 million tons are siliceous concentrate with a grade of 60.5% iron and 10.5% silica and 0.3 million tons are low silica concentrate with a grade of 66.5% iron and 4.0% silica.

In 1995, the Carol pellet plant produced 10.65 million metric tons of pellets, 5.68 million tons of acid pellets with 1.0% limestone addition, and 2.00 million tons were fluxed pellets. The concentrator produced 16.4 million tons of concentrate.

Ownership of IOC is broken down as follows:

37.57% by Bethlehem Steel International Corp., a wholly-owned subsidiary

of Bethlehem Steel Corp.

21.73% by National Steel Corp., owned 67.6% by NKK Corp., with the balance by the public.

21.77 by Mitsubishi Corp.

11.98% by Labrador Mining & Exploration Co. Ltd., which is wholly-owned by the Labrador Iron Ore Royalty Income Fund.

6.95% by Dofasco Inc.

### IOC Mines 1 Billionth Ton of Ore

On Jan. 13, 1996, IOC mined the 1 billionth metric ton of crude ore at its Labrador City operations since start up in 1962. The unprecedented event in the Canadian iron ore industry was celebrated with a symbolic blast at the mine followed by a reception for 300 guests representing IOC's shareholders, local suppliers, union officials, community leaders and the three levels of government.

In 1996, 52.2 million metric tons of total material will be moved from five areas including Humphrey Main, Humphrey South Extension, Humphrey West, Spooks and Lorraine South pits. Of this total, 33.5 million tons are crude ore averaging 40.5% iron, 15.1% of which is in the form of magnetic iron, and 18.7 million tons are waste.

In the mining areas, six rotary drill machines are active. The fleet consists of four Bucyrus-Erie 49RH units and two Gardner-Denver 120 units drilling 38-cm holes to a depth of 15.2 meters, 1.5 meters of which are subgrade. After blasting, the broken material is loaded with electric rope shovels. The active shovel fleet consists of one new P&H 2800XPB with a 26.0-cubic meter dipper, five Bucyrus-Erie 295-II units with 13.8-cubic meter dippers and four Komatsu-Bucyrus 280B units with 9.2-cubic meter dippers.

The haulage fleet includes twenty-seven 200-ton Marathon-LeTourneau units. Ore is dumped into one of three ore passes feeding into an automatic train system. Trains of twenty 100-ton rail cars are pulled with 1200-hp. locomotives from a maximum distance of 12.3 kilometers from the #4 pocket to the primary crusher.

The ore is hauled up to 13 kilometers to the crushing facility adjacent to the concentrator. At the crushing facility, two gyratory crushers reduce the crude ore to a maximum size of 15 centimeters in one pass. The concentrator employs two 34-ft. dry autogenous mills, each driven with two 3500-hp. motors, two 32.5-ft.

fully autogenous wet mills, and each driven with two 3500-hp. motors.

The main plant consists of spirals in which 89% of the final concentrate is recovered. Spiral tails are treated by two scavenger plants, the magnetic plant recovering 6.5% of final concentrate and the hematite plant recovering 4.5% of final concentrate. Replacement spirals in half of the spiral plant were completed in 1996. These spirals are of a different profile allowing for increased flexibility in managing varying product silica levels while balancing increased iron recoveries.

The Carol pellet plant consists of 14 ball mills, 13 for regrinding concentrate and one for grinding coke breeze, 26 filtering and balling modules and six straight grate pelletizing lines currently operating at full capacity.

Concentrate and pellets are transported over 420 kilometers by rail via the Quebec North Shore & Labrador Ry., a wholly-owned subsidiary of IOC, from the Carol plant to the Sept-Iles dock terminal on the lower St. Lawrence River. On delivery to the dock terminal, iron ore products are

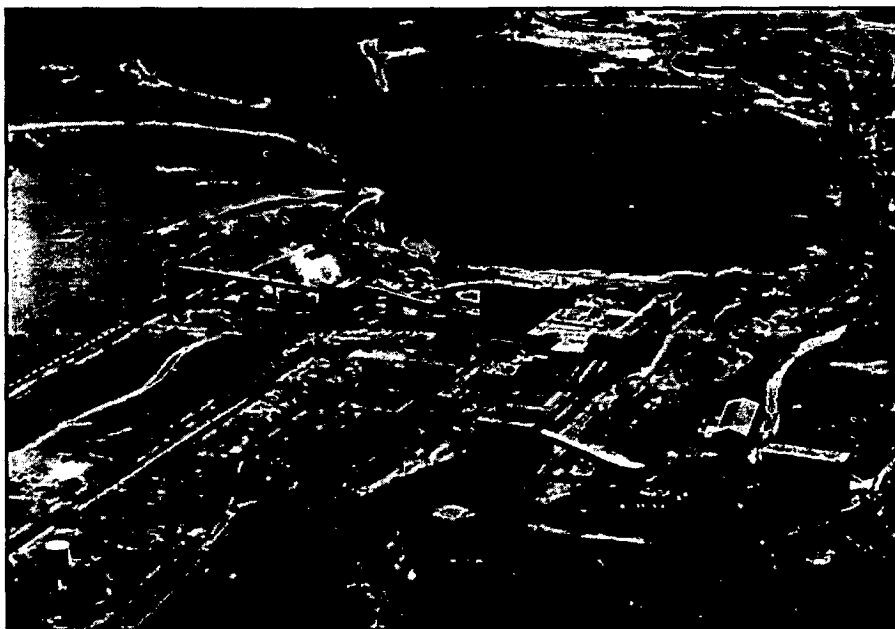
stockpiled for subsequent reclaiming and loading into vessels. About 57% is loaded into lakers destined for ports in the Great Lakes region. The remaining 43% is loaded into ocean-going carriers for export to Europe, Asia Pacific and to the US East and Gulf Coast ports.

During 1996, iron ore shipments are estimated at 15.5 million metric tons, up from 15 million tons in 1995. In the first half of 1996, actual shipments of IOC totaled 4,906,000 tons in 82 vessel cargoes including both lakers and ocean-going carriers.

Derek C. Rance is president and chief operating officer of IOC, with offices in Sept-Iles. Rejean Gagnon is executive vice president. In Labrador City, Grant Goddard is general manager-mining and concentrate and Steve Vessey is general manager-pelletizing and common services. Marc Duclos is general manager of the QNS&L Ry. and dock terminal in Sept-Iles.

IOC employs 2400 people, 1718 of whom are at Carol Lake and 682 in Sept-Iles including the QNS&L Ry. ♦

## WABUSH MINES



Wabush Mine's Scully mine operations producing 5.7 million gross tons of concentrate in 1996 for rail movement 275 miles to the Pointe Noire pellet plant.

In 1996, Wabush Mines will produce and ship iron ore pellets at the higher rate of 5.7 million gross tons at its Pointe

Noire pellet plant on the lower St. Lawrence River. Annual production and shipment capacity of Wabush Mines is 6

million tons.

In 1995, production amounted to 5.3 million gross tons of pellets and concentrate for shipment, and vessel shipments from the port of Pointe Noire amounted to 175 cargoes aggregating 5,238,000 tons, 132,000 tons of which were concentrate for use as sinter feed.

In 1996, four different qualities of pellets are being produced and shipped by Wabush Mines.

Principal product is low manganese pellets including standard pellets having a dry analysis of 66.00% iron, 3.25% silica and 1.20% manganese and fluxed pellets analyzing 63.50% iron, 3.25% silica and 1.10% manganese with a calcium/silica ratio of 0.90. The other major product is high manganese pellets, also of two types: Standard with 65.20% iron, 3.25% silica and 2.00% manganese and fluxed pellets with 62.65% iron, 3.25% silica and 1.95% manganese, with a calcium/silica ratio of 0.90.

During the first half of 1996, iron ore shipments of Wabush Mines in vessels loaded at the port of Pointe Noire totaled 1.8 million gross tons of pellets in 63 cargoes.

Since the first cargo was loaded at Pointe Noire on April 12, 1965, cumulative 31-year shipments of Wabush Mines through June 30, 1996, aggregate 155,645,000 gross tons comprising 153,998,000 wet tons of pellets and 1,647,000 dry tons of concentrate in a grand total of 6,341 vessel cargoes.

Wabush Mines is owned by two Canadian and two US steel producers along with Cleveland-Cliffs, whose wholly-owned subsidiary, Cliffs Mining Co., is manager. Currently Stelco Inc. holds 37.9%, Dofasco 24.2%, Acme Metals Inc., and Inland Steel Co. 15.1% each and Cleveland-Cliffs 7.7%.

At the Scully Mine at Wabush, Labrador, 28 million gross tons of all-material are scheduled to be moved in 1996 in the mining areas including 18 million tons of specular hematite averaging 36% iron from the west and west extension pits, east pit and south pit. Stripping is scheduled this year at 10 million tons. To handle larger ore and waste movements as well as replacements of older and smaller Terex units, two new 789B Cat trucks rated at 200 tons were received at Wabush late in 1995 followed by three additional vehicles early in 1996.

In the Scully concentrator, 5.7 million gross tons of concentrate are scheduled to be recovered in 1996, 70% of which is

concentrate averaging 1% manganese and 30% grading 2% manganese, as compared with 5,300,000 tons in 1995. Final concentrate is railed 275 miles via the Quebec North Shore & Labrador Ry. to Pointe Noire for pelletizing and shipments.

From the port of Pointe Noire, most of Wabush Mines' pellet production is delivered to steel mills in the Canadian and US Great Lakes region in vessels transiting the St. Lawrence Seaway, while the remainder of about 1 million tons is loaded into ocean-going carriers bound for Eu-

ropean steel mills and to receiving ports on the US east coast.

In Sept. 1995, Douglas K. Honsberger retired as general manager for Wabush Mines, with offices in Pointe Noire, and has been succeeded by Damien Lebel, formerly assistant general manager. Neil Johnson is resident manager at Scully Mine.

Wabush Mines' workforce totals 740 consisting of 175 salaried and 565 hourly personnel. Of the total 420 work at Scully Mine and 320 at Pointe Noire. ♦

# REGION EVENTS



## INDIANA PAYS TRIBUTE TO OUTGOING CORPS OFFICER

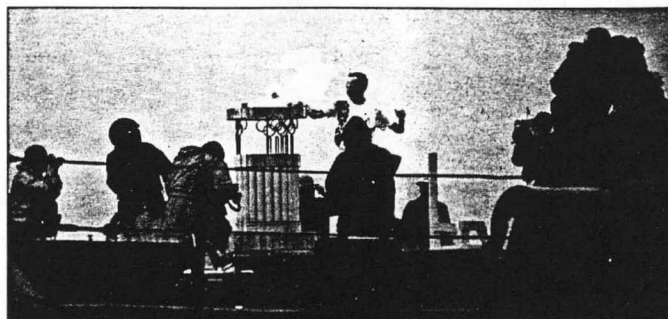
Lt. Col. Robert E. Slockbower, left, was recently presented with a special memento of appreciation from Indiana Gov. Evan Bayh in Indianapolis. Slockbower, who recently left his post as Commander of the U.S. Army Corps of Engineers Chicago District, headed a number of projects supporting Indiana's Great Lakes maritime industry including construction of a \$10.9 million submerged breakwater at Burns International Harbor, reconstruction of the existing breakwater and a \$1.1 million dredging project.

## FORMER WIS. GOV. EARL ELECTED CHAIRMAN OF SEAWAY CORP. ADVISORY BOARD

Anthony S. Earl, former governor of Wisconsin, was recently elected chairman of the St. Lawrence Seaway Development Corporation's Advisory Board. Earl also served five years as Secretary of the Wisconsin Department of Natural Resources.

The Advisory Board is comprised of five members appointed by the President who meet quarterly at the call of the Seaway Corporation Administrator. The panel advises the Administrator on the organization's policies and programs.

In other Advisory Board news, two new members recently joined the Board: William L. Wilson of St. Paul, Minnesota, president and CEO of The Wilson Group International of St. Paul, and George D. Mili-drage of Clarkston, Michigan, owner of a manufacturing firm. They join other members Jay C. Ehle of Cleveland and Vincent J. Sorrentino of Buffalo. □



## ASC'S AMERICAN REPUBLIC BEARS THE TORCH

The American Steamship Co./GATX self-unloader American Republic had the distinction of sailing a leg of the Olympic Torch Relay this summer. She received the flame from relay runners while docked at Detroit's Hart Plaza, above. After her special deck-mounted cauldron was lit the vessel departed on a ceremonial run to Cleveland where she was greeted with another celebration at the Rock and Rock Hall of Fame and Museum.

## GREEN BAY WINS APPROVAL FOR EXPANDED DREDGE DISPOSAL SITE

The Wisconsin Department of Natural Resources has given a go-ahead to the port of Green Bay to submit final engineering plans for the expansion of the Bay Port land dredge disposal site. According to Brown County (Wis.) Port Director Capt. Jeff Finley, the action clears the way for another 20 to 40 years of dredge disposal capability for the port, which had been facing

a critical lack of disposal sites in recent years.

In other good news for the port of Green Bay, the State of Wisconsin has agreed to provide \$3.6 million from its Harbor Assistance Program to help finance a dock wall rehabilitation project. Under the project, a slip jointly owned by the Fox River Dock Company and Great Lakes Calcium Cop. will be rebuilt. □

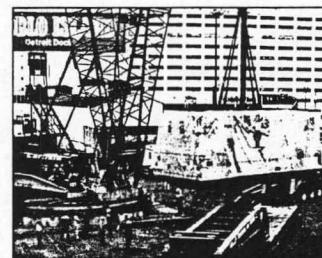


## PRESS DELEGATION TOURS QUEBEC PORTS OF THE ST. LAWRENCE

The government of Quebec recently sponsored a six-day international maritime press mission in which eleven trade and transportation journalists from around the world visited several major port facilities on the St. Lawrence River. Addressing the group (above) at the Bunge of Canada grain terminal in Quebec City is Jean-Guy St. Onge, president of Bunge. Press members included, from left, Alain Girard of Merchant Marine Journal of Paris, France; Bernard Van Den Bossche of Lloyd Maritime Magazine of Antwerp, Belgium; Marianne Darch of Fairplay of London, England; Russell Barling of Cargoneux Asia of Hong Kong; Aviva Freudmann of the Journal of Commerce Montreal bureau; David Skillings (partially hidden) of Skillings Mining Review of Duluth; Juliet Russell of International Bulk Journal of London, England; Michael McGuire of the Chicago Tribune; Russell Carter of Coal Magazine of Overland Park, Kansas; Claire Lyons of Seatrade, of Long Island, New York; and David Knight of Seaway Review. At the far right is Arne Rasmussen, manager of stevedoring services for Bunge of Canada.

## NEW BARGE TERMINAL OPENS IN CHICAGO AREA

Recently opened in Joliet, Illinois on the Des Plaines River 35 miles southwest of Chicago was the Three Rivers Terminal. A division of Seeler Industries Inc., the terminal offers bulk storage and transfer of liquid and dry products, over 250,000 square feet of on-site warehousing, customized blending and packing of liquid and dry products, intermodal transfer services and trans-loading directly from barges to and from rail and trucks, among other services. □



## NEW 190-TON CRANE AVAILABLE FOR HEAVY LIFT CARGO IN DETROIT

A 4100 Manitowoc Ringer crane recently lifted a 150-ton press unit from the ocean vessel Heccegovina directly onto a specially designed truck at Detroit Marine Terminals. The press is one of twelve being supplied by Schuler of Germany to Chrysler Corp. Through a joint agreement between the German firms of Schuler Press and Panalpina, and the Chicago brokerage firm of Quast & Co., the crane was leased by DMT from Carlisle Crane Rental for this project. It is the largest crane at the port of Detroit.

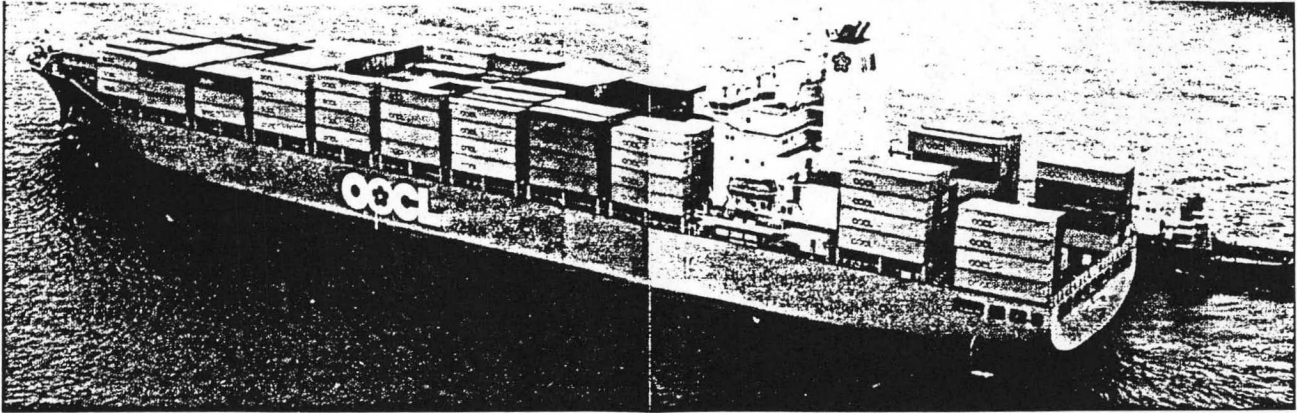
## CATERPILLAR TO ACQUIRE KRUPP'S DIESEL UNIT

Caterpillar Inc. of Peoria, Ill. will acquire the German-based diesel engine subsidiary of Fried. Krupp AG in a transaction moving toward final approval at last report. The Krupp subsidiary, MaK Maschinenbau GmbH, is a major international producer of larger diesel engines and is headquartered in Kiel, Germany. MaK had sales of \$355 million in 1995. □

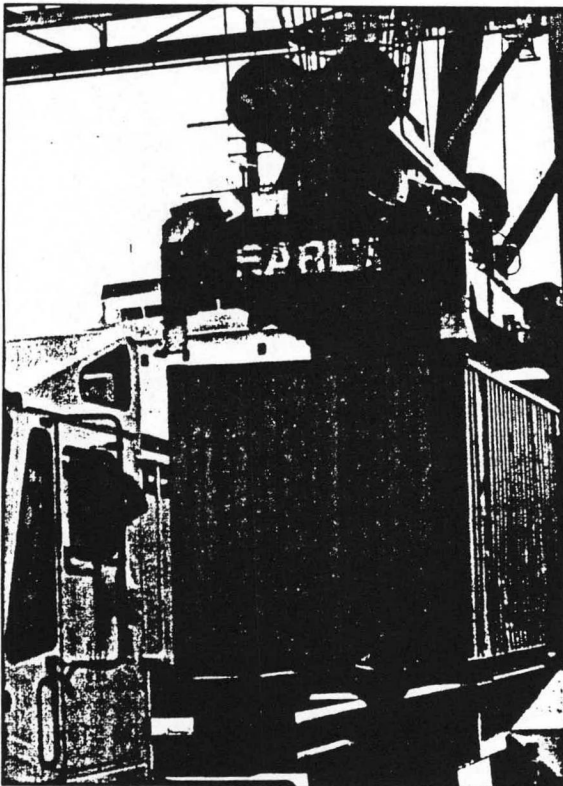


# Canadian east coast port gives US rivals a run for their money

156



*The 216-metre, 2,300-TEU capacity, ice-class OOCL Canada enters the Port of Montreal.*



*The RCT underwent a US\$7.3 million revamp in 1995*



*CAST pulled out of Quebec's Beauport flats project*

**H**ONG KONG-BASED Orient Overseas Container Line (OOCL) recently christened its newest breed of container-ship, the 216-metre, ice-class *OOCL Canada*.

The US\$46-million vessel was christened at Montreal's Racine Container Terminal (RCT) and, with a 2,300-TEU capacity, it is now the largest container vessel navigating the St. Lawrence River gateway.

"The Port of Montreal is a major gateway for trade between North America, the Midwest, the eastern seaboard and Europe," Orient Overseas (International) Ltd. vice-chairman C.C. Tung said. "And, in the last century, OOCL has played a significant role in servicing this transatlantic trade route."

At present the Port of Montreal is OOCL's lone stop in the St. Lawrence Seaway system and, as such, operates as the line's east coast North American hub, OOCL general manager corporate affairs, Stanley Shen, said. "Surprisingly, our hub at the Port of Montreal is one of the industry's best kept secrets," Shen said. "It offers the fastest land access to the Midwest and cheaper transfer of goods to the region than the US alternatives."

OOCL moved approximately 200,000 TEUs through the Canadian port in 1995 and, with its US east-coast rivals offering handling rates about \$300 per TEU more expensive, the savings are self-evident, Shen said.

Overall, the Port of Montreal generated revenue of \$880 million, employed 14,000 workers and was Canada's largest container port by volume

handling approximately 700,000 TEUs in 1995.

"In terms of pure Atlantic trade, we realise more container throughput than the Ports of New York or Baltimore," Port of Montreal president and CEO, Dominic J Taddeo, told *Cargonews Asia*.

Seventy-five per cent of the port's containerised imports are destined for consumer markets outside the greater Montreal area such as Ontario and the US Midwest, Taddeo said. While 60 per cent of the port's annual throughput arrives and/or leaves by rail.

The Midwest is Quebec's number one trading partner in terms of exports. Canada's east coast province did \$6 billion worth of trade with the region in 1995.

"The railway is crucial to our success," Taddeo said. "We have a dedicated, on-dock rail service that departs for the markets of the Midwest and Ontario four times a day."

The Port of Montreal's ability to increase its annual container volume is restricted by three major factors: its amount of ice-free access days, a lack of available expansion space and limited alongside water depth. At RCT, that depth fluctuates between 11 and 14 metres depending on the tide, according to RCT operations manager, Normand Massicotte.

Ice-free access is the shipping line's first priority when deciding whether or not to schedule Montreal into its rotation, Port of Montreal manager of commercial affairs, Frank Martini told *Cargonews Asia*.

"Access to the port 365 days a year is the shipping line's number one concern," Martini said. "After that, the availability of an

expedited rail to service the major consumer markets of the Midwest is number two."

It is for this reason that OOCL's outlay for a dedicated ice-class vessel is seen as an indication of international confidence in the Seaway's continuing trade potential. The ice-class vessels themselves cost 10 to 15 per cent more than a standard container-ship of equal capacity, OOCL's Shen said, adding that the Hong Kong-based line is seriously evaluating commissioning another such vessel.

The added construction expense is attributable to physical hull strengthening and upgrading all exposed equipment to remain fully operational in climates reaching -40 degrees Celsius.

The *OOCL Canada* can safely navigate through one-foot-thick ice drifts and often opens the way for other carriers using the Seaway, Shen said, adding that, in these conditions, the vessel only needs assistance from a Canadian Coast Guard icebreaker to push ice away when berthing.

Even given its restrictions, the Port of Montreal realised a 27 per cent increase in container throughput in the first five months of 1996 compared to the same period in 1995. Taddeo attributed this in part to a 17-day work stoppage which skewed 1995's figures but said, if that is accounted for, the port is still ahead 11 per cent.

Still, given its restrictions and intense regional competition, the rule of thumb for Port of Montreal executives is cost control.

"Cost control is the major priority," Taddeo

said. "So much so that, while inflation has risen 33 per cent during the past seven years, we have managed to restrict the Port of Montreal's cost increases to 2.2 per cent."

Keeping costs competitive with subsidised

regional rivals such as the ports of New York/New Jersey and Baltimore is a year-round task, Martini said. The Port of Montreal is financially self-sufficient and even subsidised the city to the tune of \$4.4m in 1995.

"We always appreciate any efforts of rival ports to heighten regional competition because it keeps us on the keen edge of our competitive focus," RCT's Massicotte said.

RCT, with its 350,000-TEU 1995 throughput figure is Canada's number

one terminal in terms of container volume. The efficiencies realised at RCT play a large part in whether or not the port as a whole realises annual container growth.

"At Racine we are able to move a fully-loaded 2,100-TEU vessel to rail in 48 hours," Massicotte said. "Our four dockside cranes average lifting a minimum of 25 containers per hour and the boxes often move straight from ship side to rail without touching the ground."

The terminal is situated

in the heart of Montreal on a 22-hectare site featuring 1,000 metres of quay-side space and a back-up yard with a capacity of 10,000 TEUs.

RCT underwent a \$7.3m revamp in 1995 aimed at upgrading yard equipment which will allow it to handle increased frequencies and larger vessels. At present, RCT handles 6,000 to 7,000 containers a week evenly split between TEUs and FEUs.

Most of the import boxes originate from the ports of Liverpool,



Felixstowe, Antwerp and Le Havre, and 45 per cent are destined for the US Midwest, Massicotte said.

But even given RCT's efficiencies, there is only so much Port of Montreal management can do to facilitate future container growth. And, according to Taddeo, "the port's containers will in future be split with Contre Coeur" a facility presently being used for bulk and general cargo.

Further north and closer to the mouth of the St. Lawrence, management at the Port of Quebec in Quebec City are well aware of Montreal's constraints.

Unlike Montreal, the Port of Quebec enjoys year-round ice-free access and natural deep water berthing which could facilitate the newest generation of container vessels.

The Port of Quebec has already conducted a feasibility study, commissioned a full environmental impact study and drawn up detailed blueprints all aimed at developing a container terminal on the Beauport flats just outside the city's core, according to the port's vice-president marketing Alexis Segal.

Three years ago, an agreement was finalised with the Canadian shipping line CAST for a new three-berth container terminal at the site. The project would have entailed 42 hectares of landfill on which three 305-metre berths were to be built with 18 metres of alongside depth. The facility was projected to have an annual throughput capacity of 500,000 TEUs.

***The Port of Quebec enjoys year-round ice-free access and natural deep water berthing which could facilitate the newest generation of container vessels.***

OOCL studied the feasibility of a dedicated terminal at the third berth of the estimated \$75-million venture but opted to further its Montreal options instead, OOCL manager corporate logistics, Stephen Ng, said. Shortly after that CAST pulled out citing rising costs. The agreement was never signed.

The blueprints and a scale model of the project presently lay as

dormant as parts of the land on which it was intended to be stand.

"We will build the facility if, and only if, a user will sign a contract to lease the facility on a long-term basis," Segal said. "Leasing costs will depend on volume. We could assume some of the risk on a long-term contract for a port. It is normal to look for a long-term rate of return on a project of this nature because the asset is always there."

The reason for the would-be terminal's dependence on private financing stems from the provincial government's reluctance to support a project that has the potential to be detrimental to the Port of Montreal, Segal said. In addition, Quebec's recent attempts to secede from the rest of Canada have also seen the federal coffers dry up.

Still, Segal said he thinks the project is more than viable for Asian or international interests given the fact that the fastest route from Singapore to Quebec City is via the Suez rather than the Panama Canal.

"We did some analyses

on running a container between Chicago and Rotterdam," Segal said. "We looked at moving it through Baltimore, New York, Boston, Halifax, Montreal and every time the

fastest transit was from Quebec City. It follows that if you're moving it through the Suez the same would apply."

With adequate volumes, Canadian railway company CN, could be coerced to extend its Baltimore-Montreal-Midwest triangle to include the Port of Quebec, Segal said.

"But, at present, it's running containers the extra 1,000 kilometres from Halifax, the only east coast Canadian port capable of servicing (post-panamax) containerships and (CN) likes that," he said. "The kind of volumes that a major shipping line represents could dictate rates to CN for a Quebec-Midwest service. That would make the project make sense."

# Markets Fixtures

## Grain

USG TO TAIWAN, *Yick Jia*, 54,000 tons, September 14-19, \$19, fio, 10,000 per day load/4,000 per day discharge (NSAC)

USG TO SOUTH KOREA, *Crusader Venture*, 52,000 tons, mid September, \$19.25, fio, 10,000 per day load/7,250 per day discharge (Tradigrain)

MISSISSIPPI TO ANCONA AND RAVENNA, 29 *Ekim*, 45,000 tons, soyabeans, end September, \$13.10, fio, 12 days all purposes (Cereol)

USG TO EGYPTIAN MEDITERRANEAN, *Rova*, 35,000 tons, spot, \$9.85, fio, four days load/7,000 per day discharge (Dreyfus)

MISSISSIPPI TO FOYNES AND HAMBURG, *Lamda*, 27,000 tons, prompt, \$13.15, fio, one to two, eight days all purposes (Toepfer)

ROSTOCK AND ANTWERP TO VERA CRUZ, *David L*, 21,500 tons, rapeseed, September 4-10, \$305,000 lumpsum, fio, 5,000 per day load/2,000 per day discharge (Dreyfus)

DULUTH TO BEIRUT, *DS Pioneer*, 17,000 tons, September 6-7, \$24.50, fio, four days load/7,000 per day discharge (Lorico)

## Coal

RICHARDS BAY TO JAPAN, *Oceanic Mindoro*, 120,000 tons, October 1-15, fio, scale load/25,000 per day discharge SHinc (Panocean)

NEW ORLEANS TO TAIWAN, *Three Hanjin vessels tbn*, 3 x 55-60,000 tons, October 23-November 5, \$15.75, fio, November 25-December 8, \$15.90, fio, December 22-January 4, \$15.90, fio, five-days all purposes (Taipower)

TANJUNG BARA TO TAIWAN, *Two Seatrans vessels tbn*, 2 x 57,000 tons, October 5-14, \$3.08, fio, October 15-24, \$3.22, fio, 35,000 per day load/20,000 per day discharge (Taipower)

NEWCASTLE TO TAIWAN, *One Metalink vessel tbn and one Uming vessel tbn*, each 57,000 tons, September 27-October 10 and

September 28-October 11, both at \$6.44, fio, 25,000 per day load/20,000 per day discharge (Taipower)

## Ore

PONTA DA MADEIRA TO GUJON, *Alpha Centauri*, 150,000 tons, September 20-30, \$4.95, fio (Enemm)

SALDANHA TO TARANTO, *Kiho*, 150,000 tons, October 1-10, \$5.35, fio, scale load/40,000 per day discharge (Italians)

TUBARAO TO DUNKIRK, *SKS Trust*, 95,000 tons, end September, \$6.65, fio, six days all purposes SHinc (Coe & Clerici)

PORT KAMSAR TO POINT COMFORT, 29 *Ekim*, 45,000 tons, bauxite, September 12-19, \$4.75, fio, 24,000 per day load SHinc/15,000 per day discharge SHinc (Damato)

## Time charter

*Pantelis A Lemos* (1981), 144,348 dwt, delivery Passero, mid October, four to six months direct continuation, redelivery Atlantic, \$10,400 per day (Panocean)

*Docelotus* (1982), 75,594 dwt, delivery Vancouver, October 1-10, trip, redelivery South Africa, \$5,000 per day plus \$100,000 ballast bonus (Goldbeam)

*Galene* (1995), 73,670 dwt, delivery Cicading, spot, three to five months trading, \$8,900 per day (Showa)

**Quebec's Bunge Grain Terminal has a loading speed of 3,000 tons per hour**



*Stamford Trader* (1995), 70,119 dwt, delivery South Japan, October 5-10, three to five months trading, redelivery Asia Pacific, \$8,550 per day (NYK)

*Sea Success* (1987), 69,755 dwt, delivery north Pacific, mid September, trip, redelivery Bin Qasim, \$7,000 per day plus \$100,000 ballast bonus (Yukong)

*Torm Marina* (1990), 69,637 dwt, delivery Muroran, early September, trip, redelivery Continent, \$3,800 per day (Medmar)

*Merchant Pride* (1990), 69,458 dwt, delivery USG, September 10-15, trip, redelivery Asia Pacific, \$11,750 per day plus \$185,000 ballast bonus (NSAC)

*Evgenia* (1981), 69,248 dwt, delivery USG, September 7-8, trip, redelivery South Korea, \$10,250 per day plus \$150,000 ballast bonus (Panocean)

*Daphne* (1984), 64,873 dwt, delivery New South Wales, September 20-October 5, trip, redelivery Indonesia, \$6,750 per day plus \$100,000 ballast bonus (PCL)

*Minoan Hill* (1973), 62,593 dwt, delivery Bombay, September 10-15, trip via New Mangalore, redelivery China, \$7,650 per day (Great Chance)

*Zou Zou* (1973), 50,947 dwt, delivery USG, September 5, trip, redelivery Chile, \$8,500 per day (ED&F Man)

*Nil* (1982), 49,071 dwt, delivery passing Canakkale, September, trip via Black Sea, redelivery Singapore-Japan range, \$11,500 per day (Panocean)

*Canela* (1984), 37,696 dwt, delivery Continent, prompt, trip, redelivery Asia Pacific, \$11,000 per day (Albatross)

*Milagro* (1975), 34,995 dwt, delivery passing Skaw, September 10-15, trip, redelivery Brazil, \$5,000 per day (Braztrans)

*Thalassini Niki* (1994), 73,236 dwt, delivery Indonesia, prompt, trip, redelivery Asia Pacific, \$7,900 per day plus \$35,000 ballast bonus (Navix)

*Darya Kamal* (1981), 30,910 dwt, delivery Kwinana, September, trip, redelivery South Korea, \$5,200 per day plus \$65,000 ballast bonus (Panocean)

*All details given in good faith but without guarantee*

# Quebec pursues U.S. coal traffic

ST. LAWRENCE PORTS  
HUNT EXPORT COAL BUSINESS  
FROM U.S. SHIPPERS

BY RUSSELL A. CARTER, WESTERN FIELD EDITOR

**T**he Canadian province of Quebec—larger than Alaska, sparsely populated, and rich with natural resources—depends on exports for much of its economic vitality, shipping not just goods produced within its own borders but also those from the factories, farms, and mines of central Canada and the United States as well. In fact, products and commodities passing through Quebec from America's Midwest to overseas markets constitute a lion's share of the province's annual trade. Most of these exports are shipped through the Great Lakes/St. Lawrence System, commonly but incorrectly referred to as the St. Lawrence Seaway (see box).

In addition to the millions of tons of salt, soybeans, cement clinker, grain, and general cargo that are handled at its commercial ports, Quebec would like to export more U.S. coal.

During a press tour sponsored by an agency of the Quebec government earlier this year, the province's port operators and trade development officials presented their case for increased export coal shipments by U.S. suppliers. With 10 ports and terminals along the St. Lawrence river between Montreal and Sept-Isles, Quebec has the capacity to handle a much higher volume than the million or so tons of coal that were shipped through the waterway in 1995.

Quebec's efforts to promote higher coal traffic are intended to reverse a long-term trend that has seen ship traffic slowly but steadily decrease along the St. Lawrence System. Since its official opening in 1959, more than 2 billion metric tons (mt) of cargo, with an estimated value of \$300 billion, has moved to and from the United

States, Canada, and about 50 other countries via the seaway. Grain, iron ore, steel, and coal constitute about 80% of the seaway's annual cargo, with the remainder mostly consisting of coke, petroleum products, chemicals, scrap iron and steel, lumber, and mine products.

Throughout the 1980s and early 1990s, however, the seaway lost a large slice of its international market share as global trade patterns shifted and competitive transportation modes emerged. According to Canada's St. Lawrence Seaway Authority (SLSA), the seaway is currently operating at about 50% of capacity in terms of numbers of ships transiting the route. Although the decline in traffic can partially be attributed to fewer but larger-capacity ships using the seaway, global events and competitors have taken their toll: The efficiency of unit-

train service to Gulf Coast ports, collapse of the Russian market, competition from Canada's West Coast, and generally ample grain supplies worldwide have all combined to reduce the Great Lakes grain trade, for example. Plus, the unavailability of the seaway due to ice buildup during three to four winter months a year hurts its position with respect to other all-season transportation systems.

The falloff in traffic recently has abated somewhat. Last year was particularly favorable, commencing with the earliest opening date for the seaway in history (March 24), thus facilitating the longest-ever shipping season on the Montreal-Lake Ontario section of the waterway (280 days). The long season resulted in a third consecutive annual increase in overall cargo tonnage passing through the seaway—at

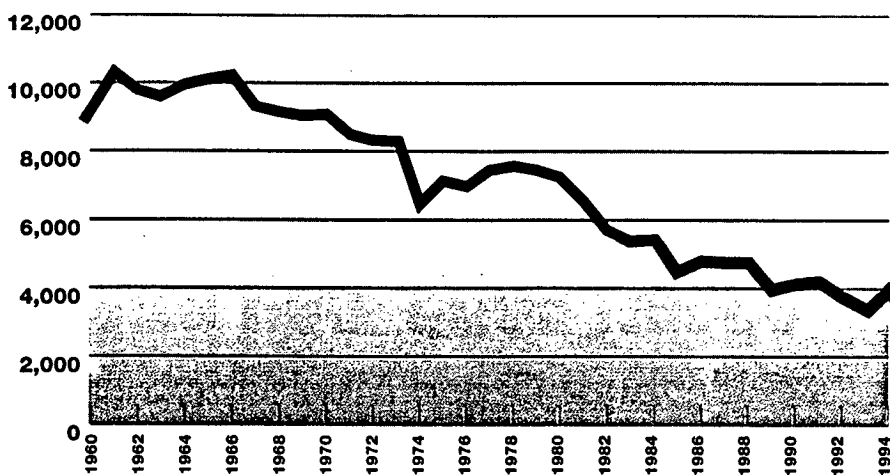


Figure 1 / Ship traffic on the St. Lawrence Seaway has declined steadily over the past 25 years.

## Seaway facts

For most of us, mention of the St. Lawrence Seaway generally evokes the image of a vast waterway stretching from Duluth, Minn., to the Atlantic Ocean. In a broad, sense that's correct, but technically speaking, the seaway itself is only one section of a network of linked navigable waters

that comprise the 2,340-mile-long Great Lakes/St. Lawrence System.

The St. Lawrence Seaway officially begins at Montreal on the St. Lawrence river and ends at Lake Erie, encompassing the Welland Canal or Western section that links Lake Ontario with Lake Erie; and the eastern, Montreal-Lake Ontario section

that begins at St. Lambert Lock, the upbound entrance of the seaway, and extends to Lake Ontario, beyond the Iroquois Lock.

All of the seaway's 15 locks (seven on the Montreal-Lake Ontario section and eight along the Welland Canal section) are of similar size, but differ in their lift capabilities, ranging

from a minimum of 2 feet (ft) at the Iroquois Lock to 45 ft at Snell Lock. A ship sailing up the St. Lawrence river, passing through all of the system's locks on the upstream route, and arriving at Lake Superior will have gained more than 600 ft above sea level. Transit time from start to finish is approximately 8-1/2 days.

38.7 million mt, the highest level since 1988. In addition, last year's coal shipments through the seaway marked a 76% increase in tonnage over the previous year, although they remain a fraction of the 30- to 35-million mt per year (mtpy) shipments of bituminous coal within the Great Lakes system itself.

### MOVING COAL

U.S. coal shipments transiting the seaway generally originate at one of several ports on Lake Erie: Toledo, Sandusky, Ashtabula, or Conneaut, Ohio. Other loading ports include Duluth, Minn.; Superior, Wis.; and Thunder Bay, Ontario. Coal is shipped by several methods: on a "saltie" or seagoing laker that partially loads at a Great Lakes port and tops off at a downstream port after navigating the lock system; on a self-unloading laker that subsequently unloads its coal at a deepwater dock on the lower St. Lawrence for reloading on a seagoing vessel; or on a self-unloader that transfers coal to an ocean collier midstream in the lower St. Lawrence.

Quebec officials contend that the seaway warrants increased consideration as a cost-effective coal delivery route to overseas markets and some of the U.S. Atlantic ports. Joe Lema, vice president of the National Mining Association's Manufacturers and Services Division, agrees, pointing out that several port/terminal operations along the St. Lawrence River are experienced in the handling of coal, have sufficient coal-storage space onsite, and are actively seeking business from U.S. coal exporters. The lower St. Lawrence's deep-draft ship channels can accommodate large dry-bulk ocean carriers including the Panamax-class ships that are widely used for coal transportation.

It should be noted, however, that larger vessels are only able to navigate the river as far upstream as Quebec City. Ship capacity between there and Montreal is limited to 60,000 deadweight tons (dwt) or less, and vessels transiting the seaway between Lake Erie and Montreal are restricted to 27,000 dwt or less.

Even ships optimized for maximum payload in shallow-draft waters, such as Fednav Group's high-capacity, 38,000-dwt 730 Series vessels, can't carry a full load through the seaway, so the capability to top-off ships exiting or lighten the load of ships entering the seaway is important to the St. Lawrence's viability as a coal route, and to the port and terminal operators who depend on seaway traffic for survival.

The dropoff in seaway usage also spawned a decline in shipbuilding, as shipowners saw no reason to invest in "newbuilds" when they apparently wouldn't be needed—particularly since seaway-capable ships are specialized in design; i.e., draft-limited and narrower by about 25 ft or more than typical oceangoing vessels.

Consequently, the recent rise in seaway cargo raises the prospect that higher demand could exceed the seaway fleet's capacity at a time when customers are showing renewed interest in seaway shipping capabilities.

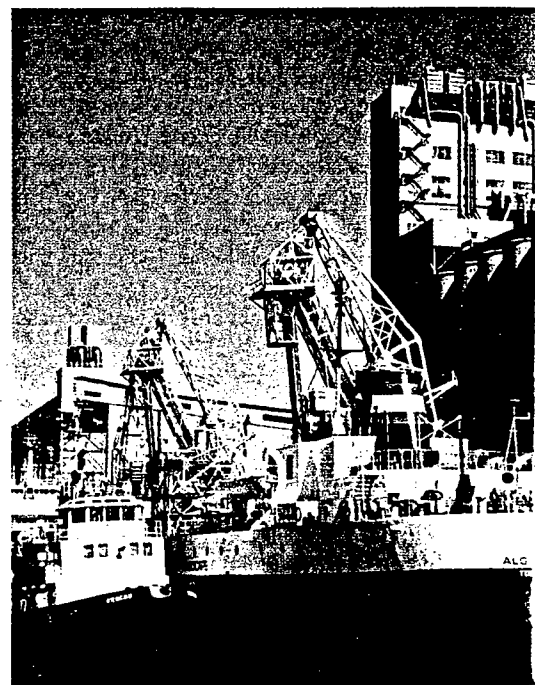
Quebec's terminal and port operators, however, are optimistic and confident in their ability to handle increased coal traffic should demand improve. The Port of Montreal, at a disadvantage to downstream ports because of the river's shallow draft, nonetheless spent \$180 million in facility improvements between 1984 and 1995, ranging from railway network upgrades to a maintenance dredging project that increased the depth of the St. Lawrence navigational channel by a foot, thus providing an extra 1,000 mt or so of cargo-carrying capacity to ships using the port. In addition, the port froze its general tariff schedule for 1996 on charges for berthage, anchorage, wharfage, and other harbor-use costs.

The Port of Quebec handled more than 240,000 mt of coal in 1995, mostly from Ohio, West Virginia, and Pennsylvania—a significant increase over recent years during which coal volume amounted to between 50,000 to 86,000 mt. An upgrade to the Port's bulk terminal, operated by St. Lawrence Stevedoring, has provided improved coal-handling services, including blending capabilities and increased storage capacity.

Designed to decouple its ship-unloading rate from onshore conveyor-system speed, the terminal's grab cranes unload their buckets onto a live stockpile, which in turn feeds the main, 1,000-mt-per-hour (mtpy) capacity conveyor which feeds a traveling stacker. Two reclaim hoppers, mounted above a reclaim conveyor on the same set of rails as the stacker, are fed by wheel loaders during blending/loading operations. The terminal can also handle direct ship-to-ship loading in a feed-through mode, in which the traveling stacker directly feeds one of the rail-mounted reclaim hoppers.

On the northern rim of the Gulf of St. Lawrence, almost 400 miles downstream from Quebec, Iron Ore Co. of Canada (IOC) has embarked on a terminal modernization program designed to attract new commercial bulk-ship-ping customers to its port facility near Sept-Isles. IOC is no stranger to handling high volumes of bulk materials; it operates the Quebec North Shore and Labrador Railway, which annually transports millions of tons of iron ore, plus passengers and general freight over its 345-mile route through northern Quebec and Labrador. IOC's facilities provide storage, blending, loading, and unloading services for the iron ore and pellets it produces, as well as transhipped bulk products from other sources.

IOC's terminal/dock modernization program includes upgrades to its existing dumper, stacker, reclaim, conveyor, and shiploading systems



**Whether hauling grain, coal, or clinker, few of the larger ships transiting the St. Lawrence Seaway can carry a full cargo load due to draft restrictions along the waterway. Topping off after passage through the seaway, or lightening a load before the upstream journey, can be accomplished at several Quebec ports.**

at its deepwater berth, which can handle ships up to 250,000 dwt. Along with capital equipment investments, the company has changed its operating practices to expedite shiploading/unloading operations, with new policies ranging from mandatory utilization of tugs to cut docking time, mandatory loading with two shiploaders, and improved communications and coordination with shipowners and customers.

These changes have produced significant reductions in shiploading and turnaround time, according to Keith Eldridge, IOC's vice president for administration and quality. Between 1993 and 1995, average loading rates for all types of vessels at IOC rose from 3,234 to 4,266 mtpy; loading time dropped from almost 20 to less than 14 hours; waiting and docking time shrank from 27 to 11 hours; and total turnaround time also dropped from 47 hours in 1993 to 25 hours in 1995. Last year's loading rates per type of vessel ranged from 3,996 mtpy for lakers and 4,077 mtpy for Panamax vessels, to 5,196 mtpy for Cape-size ships.

### ROUGH WATER AHEAD

Despite the resurgence of seaway usage in recent years, it and the Canadian port system in general face some choppy waters, caused mainly by technological, economical, and political wind changes.

The seaway is struggling to cope with the larger ship sizes common in today's maritime

trade. Although it was labeled as an engineering marvel when it was designed and built in the 1950s, the seaway has significant physical limitations. Its standard lock dimensions of 766 x 80 usable feet and 30-ft depth prohibits entry of vessels larger than 740 ft long and 78 ft wide, with a maximum 26 ft, 3 inch draft. Although the locks were large enough to handle most of the world's ship population in 1959, they can accommodate only about 8% of today's fleet. Most U.S.-flag lakkers are too large to pass through the seaway.

Prospects for enlarging any of the locks are dim due to physical, environmental, and funding constraints. Seaway maintenance costs will grow as the original structures continue to age. These costs are estimated at between \$25 million and \$35 million annually through 1998. Meanwhile, the seaway's cost vs. revenue balance is listing dangerously toward the red. In 1994, the seaway posted a profit of \$15 million; in 1995 that figure dropped to \$2 million, according to the SLSA. In addition, the Welland Canal section of the system is 64 years old and requires renovation to upgrade its obsolete technology.

The SLSA intends to bring costs and revenue into safer waters by continuing an ongoing cost-reduction program that has seen the seaway workforce drop from a high of 1,658 in 1968 to 717; by adjusting tolls on a market-by-market basis, and by lobbying to amend seaway legislation to permit further toll-structure flexibility. Although tolls will undoubtedly rise to pay for seaway maintenance costs, the SLSA maintains that they will remain a small component of overall shipping costs—about 5%.

Earlier this year, the SLSA and its U.S. counterpart, the Saint Lawrence Seaway Development Corp., announced a new incentive program offering toll reductions for qualifying cargoes and vessels for the 1996, 1997, and 1998 navigation seasons. The three-year program provides toll rebates for North American receivers of cargoes at the end of each

navigation season if their total tonnage received through the seaway increases over their 1994/1995 average. For cargoes exported overseas, the rebate will be paid to the North American shipper under the same conditions. Cargo tolls will be reduced by 5% for the first year and 10% for the following years if the traffic increase over the 1994/1995 average is less than 500,000 mt, and by 10% for the first year and 20% for the following years if the traffic increase is over 500,000 mt.

The seaway authorities also established a "welcome" incentive program that will provide toll discounts for vessel owners and operators that either bring ships into the seaway system for the first time, or return for the first time in more than five years.

The overall cost-per-ton picture has been clouded somewhat by the Canadian government's recent imposition of a Marine Services Fee, proceeds of which will go to the Canadian Coast Guard's budget for maintaining aids to navigation. In the Laurentian and Atlantic maritime regions, which include the seaway and St. Lawrence system, the charge to foreign-flag vessels will be \$0.14 or \$0.176 per mt, respectively, for cargo loaded and unloaded at ports, with a cap of 50,000 mt. Bulk cargo that is carried in two or more vessels in order to reach its final destination port, without intermediate processing, will only be charged once. Canadian flag vessels in the Laurentian and Atlantic regions will pay an annual fee of \$3.40 per gross registered ton.

Another unknown is the impact of the proposed Canada Marine Act, currently under consideration by the House of Commons. Among other things, the act would commercialize many of Canada's public ports now under the administration of the Minister of Transport. The present port system, heavily subsidized by taxpayers, suffers from overcapacity and excess bureaucracy, according to Transport Canada; currently, 80% of maritime traffic passes through only 40 of the 572 public ports.

Under the act, public ports would be classified into three categories—National Ports System (NPS) ports, Regional/Local ports, and Remote ports. Those sites classified as NPS ports will be managed by Canada Port Authorities (CPAs) made up of representatives nominated by user groups and governments. CPAs will be federally incorporated as not-for-profit corporations; although they won't issue shares, they will function as a private-sector organization with a mandate to operate with commercial discipline. Government funding will not be available to CPAs.

The regional/local ports will be transferred, with the aid of a \$125-million assistance fund, to provincial governments, municipal authorities, community organizations, private interests, and in some cases, other federal departments, over a period of six years. Maintenance of remote ports—those serving isolated communities—would be guaranteed by the Canadian government.

Eight ports, including Quebec City and Montreal, have already been identified as mandatory NPS members. Among the St. Lawrence ports to be classified as regional sites are Baie-Comeau, Saguenay, and Sept-Isles. Private ports, such as Port Cartier or La Baie, would not be affected.

With the Canadian government firmly intending to make the St. Lawrence Seaway a competitive and cost-effective transportation enterprise, further changes are undoubtedly on the horizon for the waterway's cost and management structure. Future possibilities for the seaway include a changeover to a nonprofit corporation that will administer the seaway under a long-term contract or a more commercialized version of the SLSA, although it would remain a Crown corporation. Canada, in an attempt to boost the seaway's flagging revenue, has indicated it would like to eliminate tolls altogether and institute a new cost-recovery system.

In August, U.S. Secretary of Transportation Federico Peña and Canadian Transport Minister David Anderson announced the formation of a new U.S./Canadian working group to examine the possibility of "greater cooperation between the two countries in administering and managing services in the Great Lakes/St. Lawrence Seaway System."

Whatever the future of the seaway, the St. Lawrence System's port and terminal operators will continue to actively seek new customers, with U.S. coal shippers a prime target. Their short-term goals are modest. As one Quebec City terminal operator explained: "We'd like to become the 'back door' of the U.S. coal transportation system. When the Mississippi floods or rail traffic is blocked for whatever reason, we're going to ask U.S. shippers to consider us. Give us 10% of your traffic, and see what we can do." CA

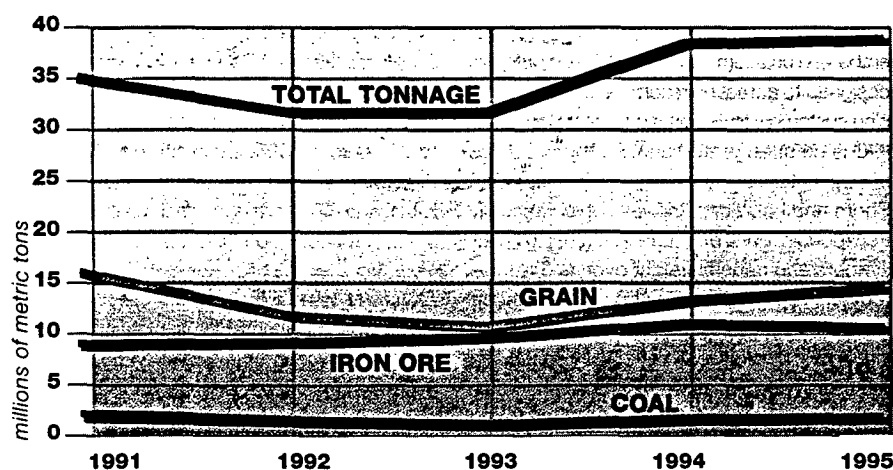


Figure 2 / Grain and iron ore dominate the St. Lawrence Seaway's tonnages.

# Quebec's dynamic aluminum industry

163

Deep draft ports, inexpensive power help position St. Lawrence/Saguenay area as a top global producer

In the upper realms of the Great Lakes/St. Lawrence system, steel rules the maritime trades. Iron ore, stone, coal, and imported slabs moving to steel mills and finished products moving out comprise the bulk of ship-borne cargoes transported in the system.

In the lower reaches, however, another metal is king. Canada's aluminum industry, clustered almost exclusively along the St. Lawrence and Saguenay Rivers in Québec, has exploded over the past decade and a half, fueled by cheap, plentiful hydro-electric power, efficient access to deep-draft ports and billions of dollars of capital investment, much of it foreign.

Between 1982 and 1992 alone, some C\$7 billion was invested in new or expanded aluminum production facilities in Québec and another C\$500 million was spent to upgrade older plants. Investment in new technology and expanded production has continued throughout the 1990s. Québec is now the third largest producer of aluminum in the world behind the United States and the Commonwealth of Independent States, with an annual production capacity of about 2.01 million metric tons. Canada's total aluminum capacity is 2.83 million metric tons.

Almost all of the raw

aluminum produced in Québec is for the export market. In 1995, Québec exported a total of C\$4.5 billion worth of primary aluminum, up considerably from C\$3.6 billion worth in 1994. The great majority of these exports—about 80 percent—goes to the U.S., with the remainder moving primarily to European markets.

Aluminum recently surpassed news-

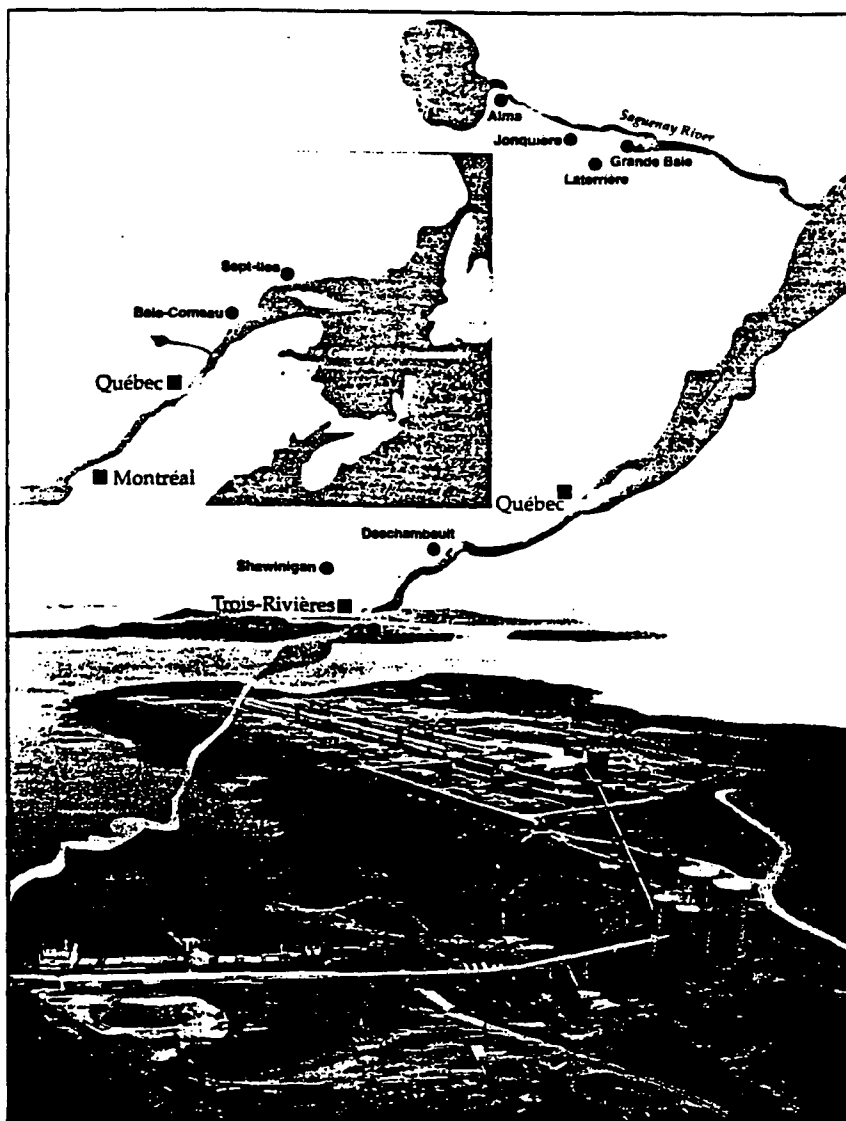
print as Québec's number one export commodity; in 1995 it comprised 9.4 percent of the province's C\$48 billion in total exports.

For Québec's maritime sector, including many St. Lawrence/Saguenay ports and the regions they serve, the booming aluminum industry has had an enormous economic impact. Two alu-

minum smelters in Québec's North Shore region, in Baie Comeau and Sept-Îles, provide over 36 percent of the region's manufacturing jobs.

**Bulk cargo movement.** In terms of shipping activity, Québec's need to import almost all of the raw materials required for aluminum production has generated a significant bulk cargo movement on the St. Lawrence and Saguenay Rivers. Shipments to Québec aluminum plants of bauxite, the raw ore from which aluminum is extracted, and alumina, a concentrate refined from bauxite, totaled over 5.8 million metric tons in 1995. Most of the bauxite and alumina comes via ocean bulker from sub-tropical regions such as Brazil, Australia and West Africa.

Also necessary in the electrolytic reduction process used in modern aluminum smelters is coke and pe-



The St. Lawrence/Saguenay region is a primary aluminum producer. Above: Alouette Aluminerie plant in Sept-Îles, one of Québec's newest and largest aluminum smelters.



troleum pitch, from which carbon anodes are made. Shipments of these commodities add another 700,000 tons of ship-borne cargo moved annually up the St. Lawrence River.

Aluminum production in Québec dates back to 1901 when Canada's first aluminum smelter was built at Shawinigan Falls, about 12 miles north of Trois-Rivières, by Northern Aluminum Co. That firm evolved into Alcan Aluminum Ltd., which today is the largest player in the Canadian aluminum industry.

There are presently ten aluminum smelting plants in Québec, six operated by Alcan and one each by Aluminere de Bécancour Inc., Canadian Reynolds Metals Co. Ltd., Aluminere Lauralco Inc. and Aluminere Alouette. The only other aluminum smelter in Canada is an Alcan plant in Kitimat, British Columbia.

Alcan has a total production capacity of over one million tons of raw aluminum annually. Of its six smelters in Québec, four are located in the Saguenay-Lac Saint Jean area. The two oldest are the Isle-Maligne smelter at Alma with a capacity of 73,000 tons and the Arvida smelter in Jonquière (232,000 tons). Added in the 1980s was the Grande-Baie smelter at LaBaie (180,000 tons) and in the 1990s the Laterrière Works (204,000 tons).

In addition to its original operation in Shawinigan (84,000 tons), Alcan also operates the Melochville smelter (48,000 tons)

in the Beauharnois region near Montreal.

Alcan's combined operations in Québec received 2.67 million tons of bauxite by ocean vessel in 1995, 500,000 tons of alumina, 75,000 tons of fluorspar, 292,000 tons of green coke and 13,500 tons of calcinated coke. Finished product is shipped out by truck or rail.

Canadian British Aluminum Company came onto the scene in the 1950s when it built an aluminum smelter at Baie-Comeau.

The plant was later sold to Canadian Reynolds Metals Company, has been expanded several times and today has a production capacity of 400,000 tons a year making it one of the largest aluminum smelters in the world. In 1995 it received over 800,000 tons a year of alumina, 66,000 tons of

coke and 135,000 tons of baked carbon anodes shipped from Lake Charles, Louisiana.

Product is shipped from Reynolds' Baie-Comeau plant by rail ferry across the St. Lawrence River to Matane and then by rail to U.S. markets.

**Investment of foreign capital.** In the late 1980s, aggressive promotion by Québec of its hydroelectric power generating capabilities, ample labor force and deepwater ports started to pay off with a wave of new investment in aluminum production. The boom was a welcome one for a provincial economy in need

**Aluminum recently surpassed newsprint as Québec's number one export commodity; in 1995 it comprised 9.4 percent of the province's C\$48 billion in total exports.**

## Valley Camp serves the Seaway

We have bridge-cranes, ship loaders, dumper pits, conveyors, front end loaders, bulldozers, trackmobiles, the latest equipment available.

We can unload from boats, trains and trucks. We can store the product dockside and re-load to boats, trains and trucks.

We can handle salt, sulphur, potash, grain, aggregate, concentrates, scrap iron, iron ore pellets, coal, all kinds of bulk commodities.

For the producers of iron ore pellets, our Marine Terminal is like a giant "surge bin". Iron ore pellets are continuously unloaded from moving trains into temporary stockpiles without waiting for ships to arrive. Without tying up rolling stock. Vessel operators are assured a full cargo for immediate loading when they arrive.

Everyone involved achieves maximum utilization of their equipment. Using our equipment and facilities.

**May we assist you?**

We do it all from our Marine Terminal. And we've been doing it in Thunder Bay for the past 70 years.

### VALLEY CAMP INC

MISSION TERMINAL  
THUNDER BAY ONTARIO P7C 4V8  
Telephone: (807) 622-6463  
FAX: (807) 623-7872



of foreign capital, as all of the new generation smelters involved international participants.

The French firm of Pechiney and U.S.-based Alumax developed the joint aluminum smelting operation Aluminerie de Bécancour Inc. at Bécancour across the St. Lawrence from Trois-Rivières. Today the complex anchors a 10,000-acre industrial park with two dozen other tenants. The ABI smelter has a capacity of 360,000 tons per year. In 1995, wharves at the Bécancour Waterfront Industrial Park handled over one million tons of alumina and 125,000 tons of coke for ABI. Finished product in the form of sows and ingots are shipped out by truck and rail.

Another Alumax venture, Aluminerie Lauralco Inc., began operations in 1993 at Deschambault, located on the St. Lawrence about 25 miles upstream from Québec City. The 215,000-ton capacity plant receives about 415,000 tons of alumina annually and 75,000 tons of coke.

#### Primary Aluminum Production in Canada

| PRODUCER                                 | PLANT                  | (tonnes)<br>CAPACITY |
|------------------------------------------|------------------------|----------------------|
| Alcan Smelters and Chemicals Limited     | Kitimat, BC            | 272,000              |
|                                          | Isle-Maligne, Alma, Qc | 73,000               |
|                                          | Beauharnois, Qc        | 48,000               |
|                                          | Grande Baie, Qc        | 180,000              |
|                                          | Arvida, Jonquière, Qc  | 232,000              |
|                                          | Laterrière, Qc         | 204,000              |
|                                          | Shawinigan, Qc         | 84,000               |
|                                          |                        | 1,093,000 mt         |
| Aluminerie de Bécancour                  | Bécancour, Qc          | 360,000              |
| Canadian Reynolds Metals Company Limited | Baie-Comeau, Qc        | 400,000              |
| Aluminerie Lauralco Inc.                 | Deschambault, Qc       | 215,000              |
| Aluminerie Alouette Inc.                 | Sept-Îles, Qc          | 215,000              |
| <b>TOTAL</b>                             |                        | <b>2,283,000 mt</b>  |

Source: Aluminum Association, Inc.

The progressive Alouette plant. One of the newest and most progressive of Québec's aluminum smelting plants—in terms of technology, ownership structure and management philosophy—is Alouette Aluminerie Inc. in Sept-Îles which started production in 1993.

Alouette is owned by a consortium formed by the Québec government-owned Société générale de financement and Canadian subsidiaries of four large foreign companies: Austria Metal AG of Austria, Hoogovens Groep BV of the Netherlands, Kobe Steel Ltd. and Marubeni Corporation of Japan (which participate through a joint subsidiary) and VAW of Germany. Each of the consortium members owns a 20 percent share in the firm and brings to the venture specific expertise on some aspect of aluminum production.

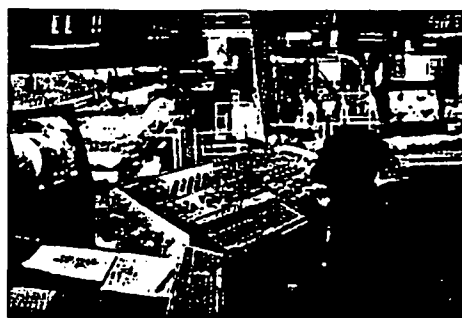
The plant has a present capacity of 215,000 tons but that could be more than doubled if the owners decide to proceed with a final development phase that would boost output to 450,000 tons. Alouette rents its dock on Sept-Îles Bay from Ports Canada and receives 420,000 tons of alumina annually, 80,000 tons

of coke and 20,000 tons of pitch.

Though the plant is one of the most technologically advanced aluminum smelters in the world, it is also notably innovative in its investment in the human resource.

Said Gilles Blouin, Alouette vice-president for human resources, "We feel that our success lies in a work force that is focused not only on the company's profitability, but also on their own personal goals for growth and development." To that end, Alouette carefully screens all job applicants for adaptability to the "corporate team" approach, willingness to learn new skills and motivation for self-improvement.

Between 1982 and 1992 alone, some C\$7 billion was invested in new or expanded aluminum production facilities in Québec and another C\$500 million was spent to upgrade older plants.



State-of-the-art technologies are used in the production of aluminum.

It is a totally different atmosphere than the traditional industrial setting, noted Blouin, and for some workers, particularly the older ones, the transition has been difficult. But resulting gains in productivity and efficiency have been at the heart of Québec's growing competitiveness in the global aluminum market.

While there are still areas of market growth potential on the horizon, the rapid proliferation of new

smelters along the St. Lawrence and Saguenay Rivers over the past decade and a half appears to be leveling off. Said Roger Scott-Targer, chief economist for Montreal-based Alcan, "The addition of any new capacity in the industry will probably be somewhat limited. What we will see now is mainly replacement of some of the older facilities."

Since Québec's aluminum firms are so export-oriented, a coming gain in valuation of the Canadian dollar forecast by many analysts may make their products less attractive on the international market.

But from a demand perspective, the overall picture for the primary aluminum industry continues to be upbeat. In the automotive sector alone, aluminum has played an integral role in the effort to make vehicles lighter and more fuel efficient. In the mid-1980s, the average car contained 130 pounds of aluminum; by 1991 that had grown to 191 pounds and in 1996 it was 257 pounds.

The other two main consumers of primary aluminum are the packaging and construction industries, both of which are using more aluminum now than ever before.

All this bodes well for the burgeoning aluminum industry of Québec and the St. Lawrence/Saguenay maritime infrastructure which has played such a key role in its growth. ■

MINISTÈRE DES TRANSPORTS



QTR A 187 061