

Surging Canadian project and breakbulk cargo market

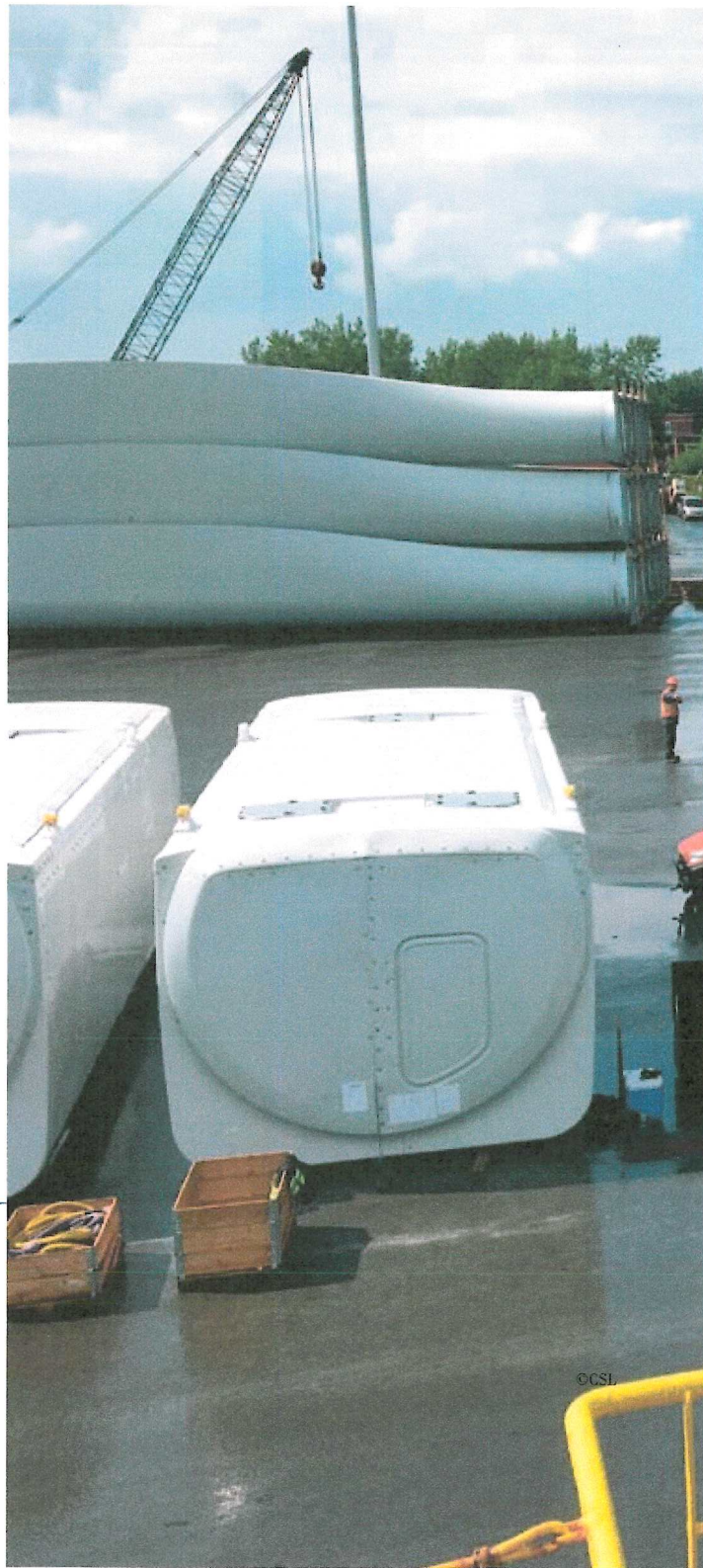
Bel essor des cargaisons spéciales et des marchandises générales au Canada

Leo Ryan

Wind energy components represent an expanding business for Canadian terminal operators, as shown by photo of Logistec stevedores handling nacelles at the Port of Trois-Rivières.

Les composants d'éoliennes représentent un créneau en plein essor pour les exploitants de terminaux canadiens. Ici, des débardeurs de Logistec déplacent des nacelles au port de Trois-Rivières.

©LOGISTEC



A possible economic recession, persistent supply chain issues, and events such as Russia's invasion of Ukraine fueling geopolitical uncertainty have not failed to have an impact on the global project cargo and breakbulk markets. But analysts consider that short-term pessimism among multipurpose carriers is being offset by fundamental long-term rate strength.

Moreover, despite the economic upheaval caused by the COVID-19 pandemic of the past few years, the world pro-

ject cargo market is expected to grow significantly in the coming years as MPV carriers recover from chronic overcapacity. What is certain is that these niche players are hoping that high oil and gas prices will spark increased investment in new renewable and upgraded energy projects in various countries, including Canada.

Offering some candid but fundamentally optimistic thoughts on the current project forwarding market was veteran freight forwarder Guy Tombs, president of Mon-

treal-based Guy Tombs Limited, which marked its 100th anniversary last December.

In his typical shooting-from-the-hip style, he told *Maritime Magazine*: “The project and heavylift market is now again very interesting. I say this with a few caveats – the project and heavylift sector is in many ways general freight writ large.

“Over the past three years there have been new supply-chain head-aches – some of which we had not experienced before: Marine terminals closing suddenly without notice, no trucks being available on certain trade-lanes, over-reliance on automated systems that cannot keep up.

“There are multiplier effects from confusion, delays and increased costs. Shortages of personnel or less present, less attentive or unavailable staffs have meant that complicated problems have too often added up and not been resolved promptly.”

“To me,” Mr. Tombs continued, “this simply underlines the necessity for an in-your-face approach and for ‘being there’, being on-site – to sort out project logistics problems oneself, where possible.

“Another way of putting it – we must unmask the problem causers and problem neglectors – to force through smooth, successful operations for our vital shipments.

“Many shippers have lowered their expectations. It is time now to raise them and so push back this syndrome. I am confident that the market will in new ways segment, and so distinguish between, genuine performance and lack-lustre, robotic behaviour. It has to!”

LOGISTEC’s focus on the safe and efficient handling of oversized cargos continues in the ever-evolving wind energy, mining and oil and gas sectors, notes Rodney Corrigan, President and CEO of LOGISTEC Stevedoring.

“This year, Castaloo USA, a LOGISTEC owned company, continued its growth and handled oversized wind components,” he told *Maritime Magazine*. “This included 74-meter blades through the ports of Oswego

Le transitaire Guy Tombs est lucide, mais foncièrement optimiste pour le marché des cargaisons spéciales. Il est président de Guy Tombs Limitée, de Montréal, qui a célébré son 100e anniversaire en décembre dernier.

En entrevue avec le *Maritime Magazine*, il s’exprime sans ambages, comme à son habitude: «Le marché des cargaisons spéciales et des charges lourdes est maintenant de nouveau très intéressant. J’ai toutefois quelques réserves. De bien des façons, le secteur est dominé par les marchandises générales.

«Depuis trois ans, il y a eu de nouvelles difficultés dans la chaîne d’approvisionnement, dont certaines que nous n’avions jamais vues avant: des terminaux maritimes qui ferment subitement sans

préavis; pénurie de camions sur certains corridors; dépendance excessive à l’égard de systèmes automatisés qui ne peuvent pas satisfaire à la demande.

«Il y a des effets multiplicateurs, que ce soit de la confusion, des retards ou une augmentation des coûts. Des pénuries de main-d’œuvre ou des effectifs réduits, moins attentifs ou moins disponibles ont fait que des problèmes complexes se sont trop souvent accumulés sans être résolus rapidement.

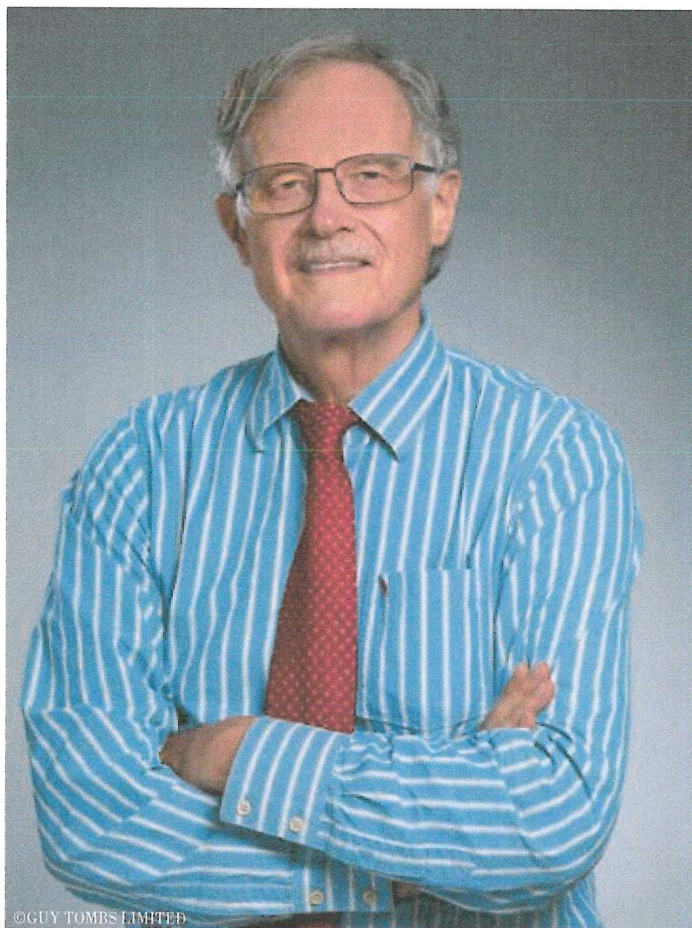
«Pour moi, dit M. Tombs, le tout met simplement en lumière la nécessité d’agir résolument et d’être présent, sur place, pour régler soi-même les problèmes de logistique autant que possible.

«Autrement dit, nous devons démasquer ceux qui causent des problèmes et ceux qui les négligent, pour rétablir de force des opérations efficaces et fructueuses pour nos expéditions vitales.

«De nombreux expéditeurs ont réduit leurs attentes. Il est temps de les relever et de combattre ce syndrome. Je suis

convaincu que le marché se segmentera de nouvelles façons et fera ainsi la distinction entre l’efficacité réelle et les comportements apathiques, robotisés. Il le faut! »

LOGISTEC continue de se concentrer sur le transport sûr et efficace de cargaisons surdimensionnées pour les secteurs en pleine évolution de l’énergie éolienne, des mines et des hydro-



©GUY TOMBS LIMITED

Freight forwarder Guy Tombs is a firm believer in the “in-your-face” approach to sort out logistics problems for customers.

Le transitaire Guy Tombs croit fermement à la nécessité d’agir résolument pour régler les problèmes de logistique des clients.