

L'INITIATION À L'EXPANSION INDUSTRIELLE

plan de cours



MINISTÈRE DE
L'EXPANSION
ÉCONOMIQUE
RÉGIONALE

EXPANSION INDUSTRIELLE - ÉTAT DE LA QUESTION

Dans notre pays, avant la création de ce stage d'initiation à l'expansion industrielle, il fallait de longues années d'essai et l'expérience de bien des erreurs pour apprendre en quoi consiste la profession.

Il y a trente ans, au Canada comme aux États-Unis, les connaissances en matière d'expansion industrielle étaient encore fort limitées. Les techniques perfectionnées utilisées aujourd'hui ont été introduites par un groupe d'hommes relativement peu nombreux à l'échelon municipal, provincial et national. On ne s'intéressait guère à l'expansion régionale. La plupart des industriels se livraient une concurrence effrénée et n'avaient qu'une notion très étroite de ce qu'est l'expansion à l'échelon des municipalités ou des comtés. L'expansion industrielle était strictement une question de laissez-faire.

Si le domaine de l'expansion industrielle s'est valorisé au Canada et aux États-Unis, c'est grâce à l'impulsion donnée par la création massive de ministères et organismes fédéraux, provinciaux et régionaux de développement économique.

Il y a dix ans, les services de l'expansion industrielle, essentiellement à caractère consultatif, étaient assurés par un noyau de spécialistes du ministère du Commerce. Des prêts étaient consentis aux entreprises manufacturières par l'entremise de la Banque d'Expansion industrielle.

Aujourd'hui, plusieurs ministères fédéraux ainsi que de grands organismes de développement consacrent leurs efforts uniquement aux programmes d'expansion économique. En outre, plusieurs divisions et organismes fédéraux ont dans leurs attributions des questions axées sur l'expansion. De plus, le ministère de la Main-d'oeuvre appuie tous les efforts faits en ce sens en augmentant les moyens qu'il fournit pour la formation et le recyclage de la main-d'oeuvre.

Bref, la plupart des provinces et beaucoup de grandes villes ont joint leurs efforts au grand mouvement lancé, il y a dix ans, par quelques provinces et un petit nombre de municipalités mieux pourvues.

Actuellement, toutes les provinces ont des services ministériels chargés de l'expansion économique et industrielle. La plupart sont des organisations très complexes qui présentent une vaste gamme de services d'expansion destinés aux industriels, y compris études économiques, établissements de recherche, conseils et études sur les lieux d'implantation, recueil et diffusion des renseignements sur les municipalités et, dans certains cas, établissement de programmes de financement et coordination des travaux entrepris par d'autres organismes d'expansion pour le compte de leurs clients.

Outre les ministères fédéraux, il existe une quantité d'autres organisations d'expansion dépendant des provinces qui fonctionnent ordinairement comme des sociétés dotées d'une large autonomie. En plus des services normaux d'information et de conseils, elles présentent des programmes spéciaux de financement et de subventions destinés à attirer les industries dans les régions à faible croissance.

Dans plusieurs provinces, des conseils ou des associations d'expansion régionale fournissent conseils et services sur l'expansion économique en général dans leur région et dans les collectivités qu'ils englobent. Ces organisations effectuent sur demande des études économiques et des relevés sur les ressources de la région.

Tout comme aux États-Unis, il y a au Canada presque autant de comités et commissions à l'expansion industrielle que de villes et de villages. Certains sont parmi les mieux informés et les plus complexes du continent nord-américain. Beaucoup sont bien organisés et à même d'assurer un service qui s'occupe de toutes les activités de la profession à l'échelon municipal. D'autres laissent beaucoup à désirer. Mais on espère que le présent cours permettra de former et d'organiser les collectivités qui ont besoin qu'on les épaulé.

Dans le secteur privé, le système des banques à succursales multiples constitue un réseau unique d'affaires et de relations dans le domaine de l'expansion industrielle, aussi bien au Canada que dans les grandes zones urbaines des États-Unis.

Comme dans ce dernier pays, la plupart des compagnies d'électricité et de gaz prennent activement part aux affaires d'expansion industrielle et ont des agents dans les grands centres qu'elles desservent. Les deux grands chemins de fer canadiens ont des services d'expansion industrielle à Toronto et à Montréal ainsi que dans des bureaux régionaux disséminés dans tout le pays. Ils ont également des représentants dans plusieurs centres des États-Unis.

Par suite de l'activité croissante que manifestent tant le secteur public que le secteur privé, au Canada, en matière d'expansion industrielle et des millions de dollars de capitaux privés et publics mis à la disposition des programmes établis dans ce domaine à tous les échelons, l'on a besoin d'un nombre de plus en plus grand de personnes qualifiées pour

occuper les postes nouvellement créés. Cette demande croissante de bons spécialistes ne peut être satisfaite que grâce à un programme concerté de formation des jeunes aux techniques particulières de l'expansion et de la promotion industrielle.

o - o - o

Le cours de formation en expansion industrielle a pour but d'aider les leaders de différentes localités à développer toutes les possibilités de leur collectivité, en reconnaissant et utilisant les ressources nécessaires à l'établissement d'une nouvelle industrie dans une région ou à l'expansion de celles qui y sont déjà établies.

o - o - o

ORIENTATION DU COURS

Le cours de formation en expansion industrielle cherche à établir une norme minimale de compétence et à améliorer les décisions des dirigeants locaux dans ce domaine. On peut atteindre cet objectif, en permettant à d'autres personnes de partager les connaissances et l'expérience pratique acquises dans l'exercice des fonctions d'agent d'expansion industrielle.

Bien que la plupart des personnes intéressées à l'expansion sachent en profiter, ce cours est conçu à l'intention des agents d'expansion industrielle locaux à temps partiel ou bénévoles et à des personnes qui désirent se consacrer à plein temps à cette tâche. Ce cours devrait aussi aider les dirigeants municipaux, les ingénieurs, les administrateurs et les urbanistes à mieux comprendre le rôle de l'agent à l'expansion industrielle.

PROGRAMME

- Fascicule 1* - Données économiques relatives à l'expansion industrielle du Canada
- Fascicule 2* - Rôle de la collectivité dans l'expansion industrielle - Méthodes d'analyse d'une collectivité
- Fascicule 3* - Organisation (communautaire) nécessaire à l'expansion industrielle
- Fascicule 4* - Terrains, bâtiments et parcs industriels
- Fascicule 5* - Catégories d'industries
- Fascicule 6* - Financement de l'expansion industrielle
- Fascicule 7* - Animation régionale

Fascicule 8 - Comment trouver et intéresser des clients éventuels - Expansion des industries en place

OBJECTIFS

Fascicule 1 - Données économiques relatives à l'expansion industrielle du Canada

- * identifier certains des facteurs externes qui influencent l'expansion industrielle;
- * comprendre dans une certaine mesure les effets de l'évolution industrielle sur les localités;
- * étudier certaines tendances importantes dans les principales industries;
- * identifier certains effets des techniques nouvelles sur l'industrie canadienne;
- * se rendre compte de la nécessité d'envisager l'avenir dans nos localités.

Fascicules 2 et 3

Ces deux leçons expliquent ce qu'est et ce que devrait être l'attitude de la localité devant tout programme d'expansion industrielle. On y offre diverses méthodes d'analyse qui permettraient à l'agent à l'expansion industrielle de comprendre la complexité des attitudes, des espoirs, des intérêts ainsi que de la participation de la population locale.

Fascicule 2 - Rôle de la collectivité dans l'expansion industrielle - Méthodes d'analyse d'une collectivité

- * faire naître une certaine prise de conscience de la nécessité d'une participation active de la localité dans le domaine de l'expansion industrielle;
- * faire comprendre les facteurs qu'implique la participation de la collectivité dans l'expansion industrielle;
- * souligner l'importance de la compréhension des forces particulières de la structure de la localité et le rôle de ces forces dans l'expansion industrielle (le contexte social de l'expansion industrielle);
- * découvrir et exploiter les sources de renseignements concernant la localité;
- * apprendre à interpréter et à utiliser les sources de renseignements aux fins de l'expansion industrielle.

Fascicule 3 - Organisation (communautaire) nécessaire à l'expansion industrielle

- * étudier les façons de créer une organisation d'expansion industrielle;
- * examiner en détail les divers types ou formes actuels, leur avantages et leurs désavantages;
- * discuter les fonctions souhaitables d'une telle organisation tout en considérant l'application de son programme à différentes localités;
- * expliquer la mise au point d'un programme.

Fascicule 4 - Terrains, bâtiments et parcs industriels

- * comprendre l'importance de prévoir la disponibilité de terrains et de bâtiments en vue de l'expansion industrielle;
- * étudier les méthodes et la marche à suivre nécessaires à l'acquisition et à la mise en valeur de terrains pour l'industrie;
- * étudier les traits caractéristiques des bâtiments industriels;
- * examiner ce en quoi consiste la planification, la construction et l'exploitation d'un parc industriel.

Fascicule 5 - Catégories d'industries

- * aider le participant à reconnaître les divers genres d'industries;
- * expliquer les fonctions d'un système de classification des industries;
- * aider à systématiser les points de vue concernant l'industrie;
- * étudier le rôle du coût dans l'industrie;
- * déterminer quels genres d'industries conviennent à une région donnée;
- * expliquer que l'expansion industrielle est un travail de longue haleine.

Fascicule 6 - Financement de l'expansion industrielle

- * comprendre la nécessité du financement;
- * découvrir les sources de fonds;

- * acquérir, au moyen d'exemples, une certaine compréhension des difficultés financières;
- * passer en revue quelques institutions financières.

Fascicules 7 et 8

Ces deux leçons traitent des techniques et de la documentation utilisées dans la mise sur pied d'un programme d'expansion industrielle, au sein ou à l'extérieur de la localité. Elles soulignent les véritables mesures à prendre pour attirer l'industrie nouvelle et encourager l'expansion de l'industrie en place.

Fascicule 7 - Animation régionale

- * comprendre la valeur et l'importance d'un programme de promotion (continu);
- * découvrir la documentation et sélectionner des techniques propices à la promotion industrielle;
- * préparer un dépliant de promotion.

Fascicule 8 - Comment trouver et intéresser des clients éventuels - Expansion des industries en place

- * découvrir des clients éventuels;
- * analyser les méthodes qui permettront d'attirer l'industrie;
- * se familiariser avec les organismes de promotion industrielle;
- * savoir amener les clients éventuels à prendre une décision;
- * comprendre les diverses étapes à suivre pour éveiller l'attention des gens sur l'importance des industries locales et comment aider ces dernières à prendre de l'expansion.

OBSERVATION GÉNÉRALE

Au départ, le coordonnateur doit attirer l'attention sur trois points principaux:

1. L'importance de la planification. Les techniques et procédés de planification ne sont pas traités en détail dans le présent cours, mais le succès de toutes les activités qui y sont décrites - projets, programmes, études - dépendra d'une bonne planification. Cela signifie: définir de façon précise les objectifs, établir les priorités, assigner le travail et dresser le budget.

2. La plupart des collectivités, qu'elles soient petites ou grandes, dépendent des niveaux supérieurs de gouvernement ou sont influencées par ces derniers en ce qui a trait à divers travaux de planification comme la rénovation urbaine, l'aménagement des bassins hydrographiques, la mise en valeur de ressources, les installations de transport, les parcs publics et autres projets. Il est parfois nécessaire d'entreprendre de grands programmes régionaux d'expansion industrielle, de construction de logement, de relèvement social et de bien d'autres aspects de la vie régionale. Ainsi, les programmes lancés dans le cadre du Fonds de développement économique rural (FODER) en sont un exemple.

Il est nécessaire que l'organisme local connaisse bien la raison d'être et le déroulement de ces programmes gouvernementaux et, en collaboration avec les personnes chargées de leur mise en oeuvre, qu'il s'assure que les activités locales et gouvernementales se complètent le plus possible ou, du moins, ne s'opposent pas.

3. Bien que le cours ne soit pas, en lui-même, appelé à former des agents d'expansion industrielle, il devrait toutefois offrir aux participants une idée précise des nombreuses exigences d'un programme adéquat d'expansion industrielle. De plus, ce cours doit permettre aux personnes intéressées aux domaines connexes d'acquérir une meilleure compréhension des difficultés que rencontre l'agent à l'expansion industrielle et de la compétence qu'il doit posséder pour les résoudre.

Les personnes qui s'occupent d'expansion industrielle doivent avant tout être persuadées de l'importance de cette expansion. Sans cette conviction bien arrêtée, aucune formation ne saurait les rendre aptes à participer pleinement à l'expansion industrielle.

Il conviendra de revenir sur ces trois points à la fin du cours.

ÉLABORATION DU PROGRAMME

Le succès ou l'échec d'un programme de formation dépendra du soin qu'on aura mis à sa préparation, y compris les nombreux détails même s'ils semblent parfois ne présenter que peu d'importance. Dans cette section du manuel nous étudierons les détails sur lesquels il convient d'attirer l'attention. C'est l'instructeur qui devra régler tous ces détails de planification.

Comité de planification

Vous trouverez peut-être utile, à titre d'instructeur, de former un petit comité composé de trois ou quatre personnes de l'endroit, intéressées aux questions d'expansion industrielle.

Le comité de planification a pour fonction principale de recueillir des renseignements et de prendre des décisions concernant le programme.

Ainsi, le comité étudiera, point par point, en groupe, les questions relatives à l'élaboration du programme et prendra les décisions appropriées. Bien que ce comité partage la responsabilité du professeur, c'est ce dernier qui, en dernier lieu, est responsable de son succès.

Les étudiants

Au départ, il vous faudra déterminer qui profitera le plus du cours d'initiation à l'expansion industrielle. Parmi les sujets possibles il y a :

- le personnel des services d'expansion industrielle,
- les dirigeants municipaux (échevins, etc.),
- les ingénieurs,
- les urbanistes,
- les agents immobiliers,
- les membres de la Chambre de commerce,
- les directeurs d'industries,
- les éléments de la population intéressés à l'expansion industrielle.

En choisissant les personnes qui participeront à ce cours, vous pouvez aussi définir les aspects du cours qui intéresseront et aideront chacun d'une façon particulière. Après avoir dressé la liste des participants, vous pouvez alors tenter de communiquer avec eux.

Plan et présentation matérielle

Ce cours peut être présenté de différentes façons. C'est l'instructeur et le comité qui, connaissant le temps disponible, choisiront la façon de procéder. Dans certains cas, il sera peut-être souhaitable de donner un seul cours intensif à plein temps; dans d'autres, il sera préférable de l'échelonner sur plusieurs semaines et d'en faire un cours à mi-temps. Pour répondre à toutes les situations, on a divisé le cours en huit leçons que l'on peut répartir (ainsi qu'on le propose plus loin) en un programme de cinq jours. D'autre part, chaque leçon peut composer le programme d'une soirée, si on offre le cours un soir par semaine pendant neuf semaines.

Cours intensif - atelier d'une semaine

C'est par un cours de ce genre que les participants ont le plus à gagner. Si vous vous proposez d'enseigner à des personnes de diverses

municipalités d'une région, ce serait là la façon la plus simple. Pour ce, il convient de choisir un motel bien situé possédant une salle de réunion et suffisamment de chambres pour les participants. Plus le motel sera éloigné, moins il y aura de distractions extérieures et par conséquent plus il sera facile de se concentrer sur le cours.

Ce programme offre plusieurs avantages: les étudiants peuvent mieux discuter et se concentrer davantage sur le travail du cours, libérés des responsabilités du travail quotidien. Le système d'atelier porte à la lecture et à l'étude, encourage les étudiants à discuter longuement la matière et à procéder à des échanges de vue, ce que ne permet pas un autre système.

Ateliers de fin de semaine

Le cours pourrait alors se donner en deux fins de semaine consécutives. Les leçons 1 et 2 peuvent être vues la première journée, suivies des leçons 3 et 4 la seconde journée, les leçons 5 et 6 la troisième journée et les leçons 7 et 8 la quatrième journée. Cette façon de procéder diminue la période de discussion et de participation de groupe; elle permet toutefois une étude intensive de la matière.

Le cours pourrait être présenté en une seule fin de semaine, mais il s'agirait alors d'un cours d'orientation en expansion industrielle plutôt que d'une étude approfondie. Dans ce cas, les leçons 1, 2, 3 et 4 peuvent être étudiées la première journée et les leçons 5, 6, 7 et 8 la seconde journée. On ne recommande toutefois pas cette méthode, car cela fait trop à voir en trop peu de temps.

Si votre localité ne fait qu'aborder la question de l'expansion industrielle, et si elle désire entamer un programme en ce sens, il faudra peut-être consacrer une fin de semaine entière aux leçons 1, 2, 3, 4 et 5. D'autre part, si la localité a déjà un programme en train, elle peut avoir besoin d'aide spécialisée dans les domaines de la promotion industrielle et du financement. Dans ce cas, il faudrait consacrer une fin de semaine à l'étude des leçons 6, 7 et 8.

Cours d'une seule journée

Une autre façon de présenter un cours à plein temps consisterait à préparer un programme comprenant une série de trois cours distincts d'une journée chacun, à raison d'un par semaine. Ce programme comprend bon nombre des avantages du programme d'une semaine et élimine certains des désavantages du programme de fin de semaine. Vous pouvez vous servir du programme quotidien proposé pour les ateliers de semaine. Il est aussi possible de ne choisir que les leçons qui intéressent particulièrement votre groupe.

Étude à mi-temps: réunions en soirée

Bien que les cours intensifs à plein temps donnent les meilleurs résultats, on peut aussi adopter un programme d'étude comprenant une série de réunions régulières, probablement hebdomadaires, de deux ou trois heures par soirée. Le cours se composerait ainsi de huit réunions, pendant lesquelles on étudierait les leçons selon l'ordre donné et consacrerait une soirée à chaque leçon. Certaines leçons exigeront peut-être plus d'une soirée, selon les intérêts et les besoins des étudiants. Dans ce cas, le cours pourrait comprendre jusqu'à 20 réunions.

FASCICULE 1

DONNÉES ÉCONOMIQUES RELATIVES À L'EXPANSION INDUSTRIELLE

Remarques préliminaires

La première leçon présente certaines difficultés parce qu'elle traite principalement de théorie et de généralités. Il est cependant essentiel que les participants se familiarisent dès ce stade avec ces données.

Sujets traités

La leçon comprend quatre parties:

- Partie 1 - Un aperçu général de l'influence des tendances économiques sur les collectivités.
- Partie 2 - Une étude beaucoup plus détaillée des tendances économiques
 - a) en général,
 - b) plus particulièrement en ce qui a trait aux diverses catégories d'industries.
- Partie 3 - Une étude des effets de l'expansion sur la collectivité; façons d'analyser la situation.
- Partie 4 - Certaines répercussions des progrès technologiques sur l'industrie canadienne.

Buts

- * Expliquer dans leurs grandes lignes les tendances économiques fondamentales qui influencent les petites collectivités, qu'elles aient ou non un programme d'expansion industrielle.
- * Établir des catégories et définir les sources d'information qui permettront à l'agent d'expansion industrielle de se tenir au courant de ces tendances.
- * Stimuler suffisamment l'intérêt du participant pour qu'il étudie le rapport entre les événements mondiaux, internationaux, nationaux et régionaux et ce qui arrive dans sa propre collectivité.



FASCICULE 2

RÔLE DE LA COLLECTIVITÉ DANS L'EXPANSION INDUSTRIELLE

Remarques préliminaires

Les leçons 2 et 3 traitent des divers modes de participation, directe ou indirecte, de toute la population à l'expansion industrielle. La leçon 2 traite, de façon générale, du fonctionnement de ces collectivités, des connaissances exigées des agents d'expansion industrielle et des raisons de ces exigences. La leçon 3 traite plus particulièrement de la création, au sein de la collectivité, d'une organisation essentielle à l'efficacité de l'expansion industrielle.

Buts

- * Faire comprendre aux stagiaires comment toute la population est impliquée dans le processus d'expansion.
- * Expliquer le concept de l'interaction continuelle entre le service ou le groupe d'expansion industrielle et le reste de la population.
- * Faire comprendre que la population doit, à long terme, participer aux décisions qui déterminent sa croissance industrielle et que c'est la tâche de l'agent de développement de favoriser cette participation et la découverte de solutions judicieuses. L'agent ne doit pas être désarmé si la collectivité décide de ne pas exploiter un potentiel industriel qu'il aurait découvert.
- * Faire preuve d'habileté dans l'application de certaines notions qui permettront de tenir à jour un inventaire des caractéristiques de la collectivité, à ses propres fins ou au profit d'autres personnes.
- * Faire preuve d'habileté à découvrir et à utiliser les sources de renseignements susceptibles de fournir les données sur lesquelles se fonderont les notions de base.
- * Entreprendre un travail régulier et à long terme de collection et de classification des renseignements sur la collectivité en utilisant le document intitulé "Profil de la collectivité".



FASCICULE 3
ORGANISATION (COMMUNAUTAIRE) NÉCESSAIRE
À L'EXPANSION INDUSTRIELLE

Remarques préliminaires

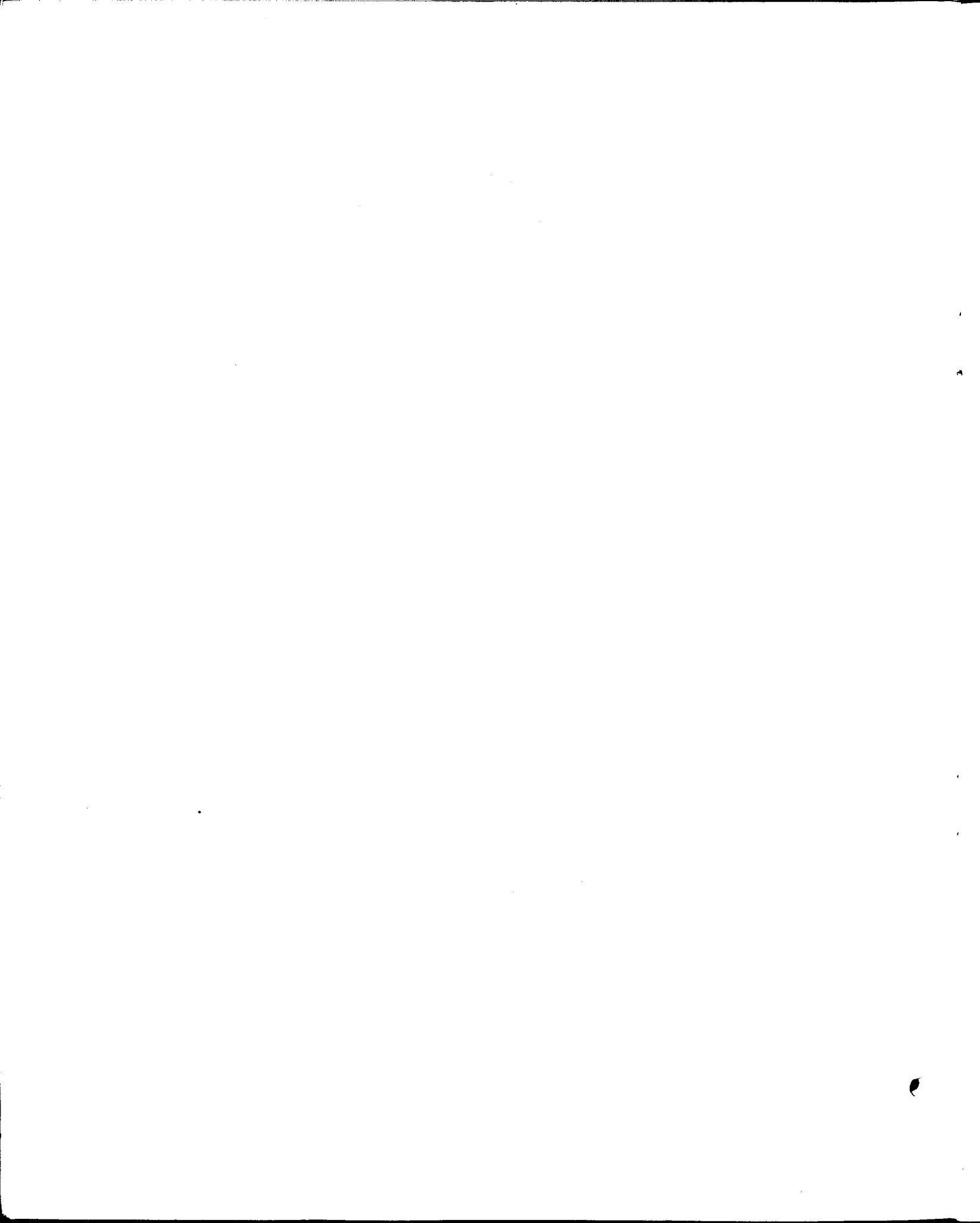
La troisième leçon traite de données purement pratiques qui sont l'application des données théoriques générales de la deuxième leçon. On y expose les diverses formes que peut prendre l'organisation de l'expansion industrielle, ainsi que leurs avantages et leurs inconvénients. Cependant, c'est la partie consacrée aux fonctions du comité ou de la commission d'expansion industrielle qui forme l'essentiel de la leçon. Quand on aura saisi la portée des tâches qui lui sont dévolues, un organisme se constituera en fonction de la nécessité de les réaliser selon les conditions d'un milieu donné.

Buts

- * Familiariser les stagiaires avec les principes de l'organisation cohérente et efficace de l'expansion industrielle.
- * Amener les stagiaires à comprendre le rôle d'une telle organisation.
- * Donner des exemples de différents types d'organisations, afin de faire naître chez les stagiaires une attitude souple à leur égard.
- * Implanter l'idée d'une organisation régionale.

Sujets traités

- * Une section préliminaire porte sur l'évolution de l'expansion industrielle organisée sur les caractéristiques et les fonctions d'un comité d'expansion industrielle compétent.
- * Une deuxième section expose différents modes de structures d'organisation, ainsi que leurs avantages et leurs inconvénients.
- * La troisième section traite des avantages, des inconvénients et des caractéristiques propres à un organisme régional d'expansion industrielle.



FASCICULE 4

TERRAINS ET BÂTIMENTS

Remarques préliminaires

La quatrième leçon traite des aspects pratiques de l'expansion industrielle: les terrains et les bâtiments. Elle s'accompagne d'une documentation abondante et se prête à un maximum de discussions et d'études de cas plutôt qu'à une simple présentation.

Sujets traités

La leçon peut se diviser en quatre parties:

- 1^{re} genre d'inventaire des terrains disponibles que l'agent d'expansion industrielle devrait entreprendre;
- 2^e marche à suivre s'il ne trouve pas suffisamment de terrains disponibles et propositions pratiques concernant le choix et l'achat de terrains industriels;
- 3^e caractéristiques de la construction industrielle et principes directeurs d'un programme de construction spéculative;
- 4^e long chapitre sur les parcs industriels.

Buts

- * Évaluer la nature des problèmes auxquels on se bute dans la recherche des terrains nécessaires à l'expansion industrielle.
- * Proposer les mesures à prendre pour résoudre ces problèmes.
- * Indiquer les sources possibles de renseignements et auprès de qui on peut trouver de l'aide lors de l'élaboration d'un programme d'aménagement de terrains industriels.
- * Indiquer certains aspects de la construction industrielle spéculative.
- * Présenter les facteurs clés de l'aménagement des parcs industriels.



FASCICULE 5

CATÉGORIES D'INDUSTRIE

Remarques préliminaires

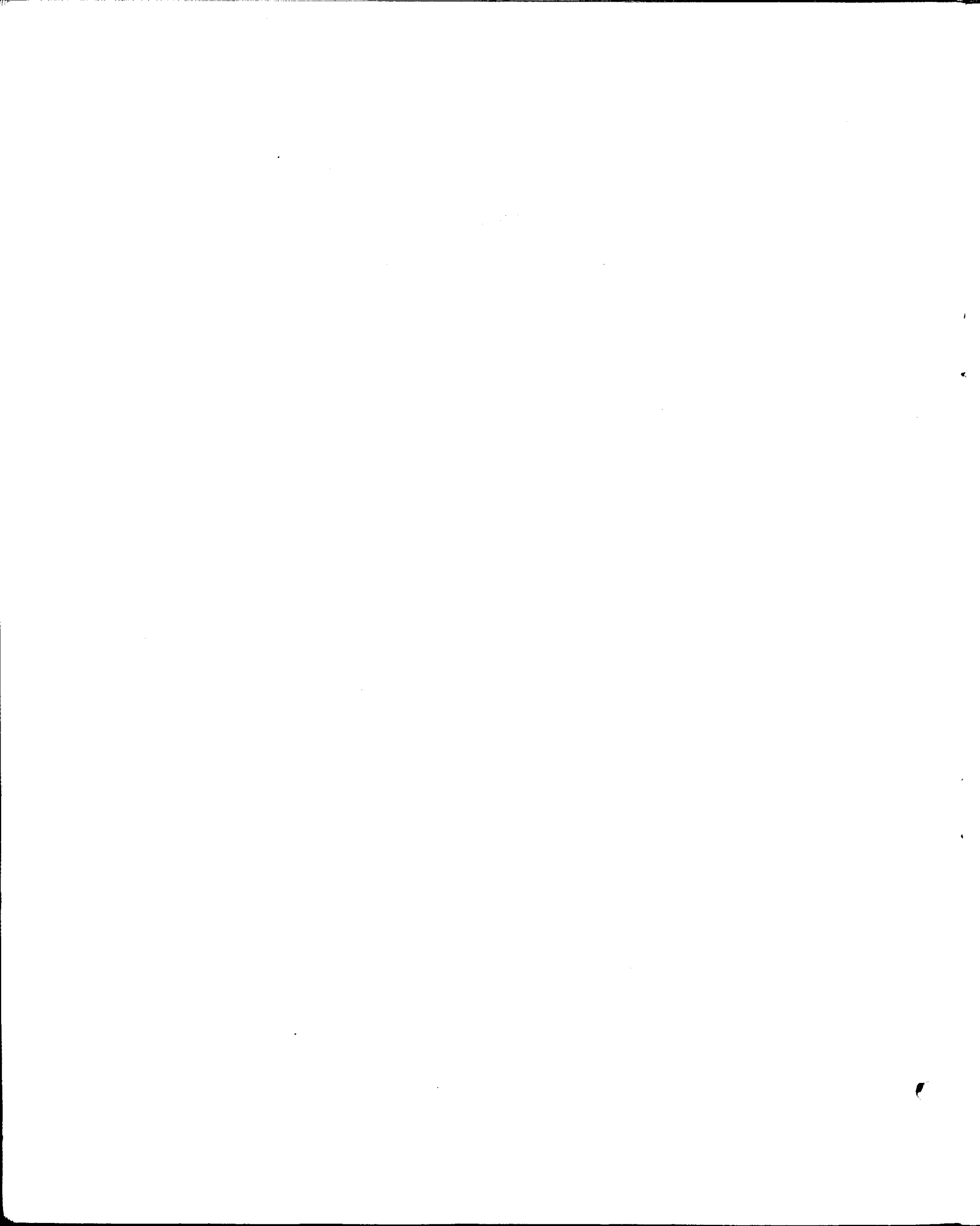
La 5^e leçon entre dans un autre domaine où il est nécessaire de faire appel à un nouveau vocabulaire ainsi qu'à des moyens méthodiques qui permettent d'aborder beaucoup d'informations. La clé de cette leçon se trouve à la première section qui s'intitule: Pourquoi classifier l'industrie? Une fois ce point bien compris, les participants seront prêts à se consacrer aux problèmes techniques que soulève la classification. La majeure partie de la leçon consiste, d'ailleurs, à étudier en détail le contenu de la première section. Cependant, on y fait amplement place à la discussion et au jugement pour classer les industries par catégories. L'instructeur aura intérêt à encourager une participation active à cette session.

Sujets traités

La leçon est très directe. Elle consiste en une énumération des raisons pour lesquelles on doit répartir l'industrie en catégories, puis en une description des principaux facteurs suivants: tenir compte de ceux-ci pour choisir l'emplacement d'une entreprise et exposer brièvement ce que sont les études de rentabilité.

Buts

- * Justifier solidement l'analyse et la classification de l'industrie.
- * Exposer au moins deux des principaux modes de classification.
- * Ménager aux participants l'occasion de faire des exercices de classification.
- * Donner une idée de la façon dont les directions d'entreprises utilisent ces classifications.
- * Proposer une étude de rentabilité.



FASCICULE 6

FINANCEMENT DE L'EXPANSION INDUSTRIELLE

Remarques préliminaires

La leçon 6 traite d'un des principaux aspects de l'expansion industrielle, le financement. Les problèmes financiers figurent au premier plan de l'expansion industrielle. Le coût de l'argent, la disponibilité des fonds, qui sont souvent le plus difficile à obtenir lorsque le coût en est élevé, sont à la base de la décision de l'entrepreneur d'aller de l'avant avec l'aménagement d'un établissement. "Le déplacement", le "coût", ou "le financement" ont tendance à être les questions autour desquelles les échanges au sujet des problèmes de la communauté se font le plus fréquemment. Les facteurs importants comme la croissance et l'expansion d'une communauté, la qualité de la vie qu'elle offre, les aspects qui ont trait à la récréation, l'éducation, la culture, le niveau de vie ont tendance à être traités comme des problèmes de coût, de salaire, de revenu, d'évaluation et d'imposition. Les problèmes financiers et leurs solutions constituent des préoccupations humaines et sociales comme tous les autres. Mais ils impliquent un langage spécial et un groupe d'institutions spéciales afférentes.

Sujet traités

La présente leçon traite surtout du langage qui sert à discuter ou exprimer les questions financières, des descriptions des institutions spécialisées et des méthodes de financement avec lesquelles l'agent d'expansion industrielle doit se familiariser. Il doit savoir où chercher de l'aide (les documents soulignent qu'il y a beaucoup d'aide disponible) et il doit savoir comment se mettre en contact avec chacune de ces sources d'aide. Comme il faut tenir compte de beaucoup de détails, nous présentons cinq études de cas, dont chacune traite d'un aspect particulier. Ces études visent à stimuler l'intérêt dans la documentation.

Remarque:

C'est la première utilisation importante des études de cas, aussi convient-il d'expliquer en quoi elles consistent. Une étude de cas est une réplique spécialement créée d'une situation possible. Cette étude est habituellement conçue pour mettre en valeur des points particuliers et pour encourager les participants à utiliser les renseignements et l'expérience qu'ils

possèdent déjà et à rechercher d'autres renseignements. En substance, elle vise à rendre des renseignements qui semblent abstraits, pertinents à l'information et aux renseignements dont dispose le stagiaire.

Il importe de se souvenir des points suivants:

- * L'instructeur devrait soigneusement passer en revue les divers points à la fin de chaque étude.
- * Il devrait présenter soigneusement et clairement les cas de telle façon que chacun les comprenne.
- * Les études de cas qui conviennent le mieux aux discussions sont celles qui sont constituées par des groupes peu nombreux; ceci facilite une participation de tous.
- * L'instructeur devrait s'en servir pour un temps limité.
- * Il se peut qu'il n'y ait aucune solution acceptable; plusieurs réponses peuvent être soumises ou aucune.

L'étude de cas est conçue de façon à encourager les participants à utiliser la documentation.

Buts

Les buts de cette session sont définis dans l'introduction à ce cours, mais on peut les énoncer de nouveau comme il suit:

- * Rendre l'agent à l'expansion industrielle conscient des sentiments des investisseurs.
- * Donner au stagiaire une certaine compétence dans le langage financier et dans les institutions afférentes.
- * Développer la compréhension des besoins des compagnies et des investisseurs en matière de finances et d'information.
- * Rendre l'agent d'expansion conscient des besoins des institutions financières et des moyens de les satisfaire.
- * Apprendre à traiter avec prudence toutes questions connexes.
- * Apprendre comment aborder les institutions financières en vue d'obtenir de l'aide.

FASCICULE 7

ANIMATION RÉGIONALE

Remarques préliminaires

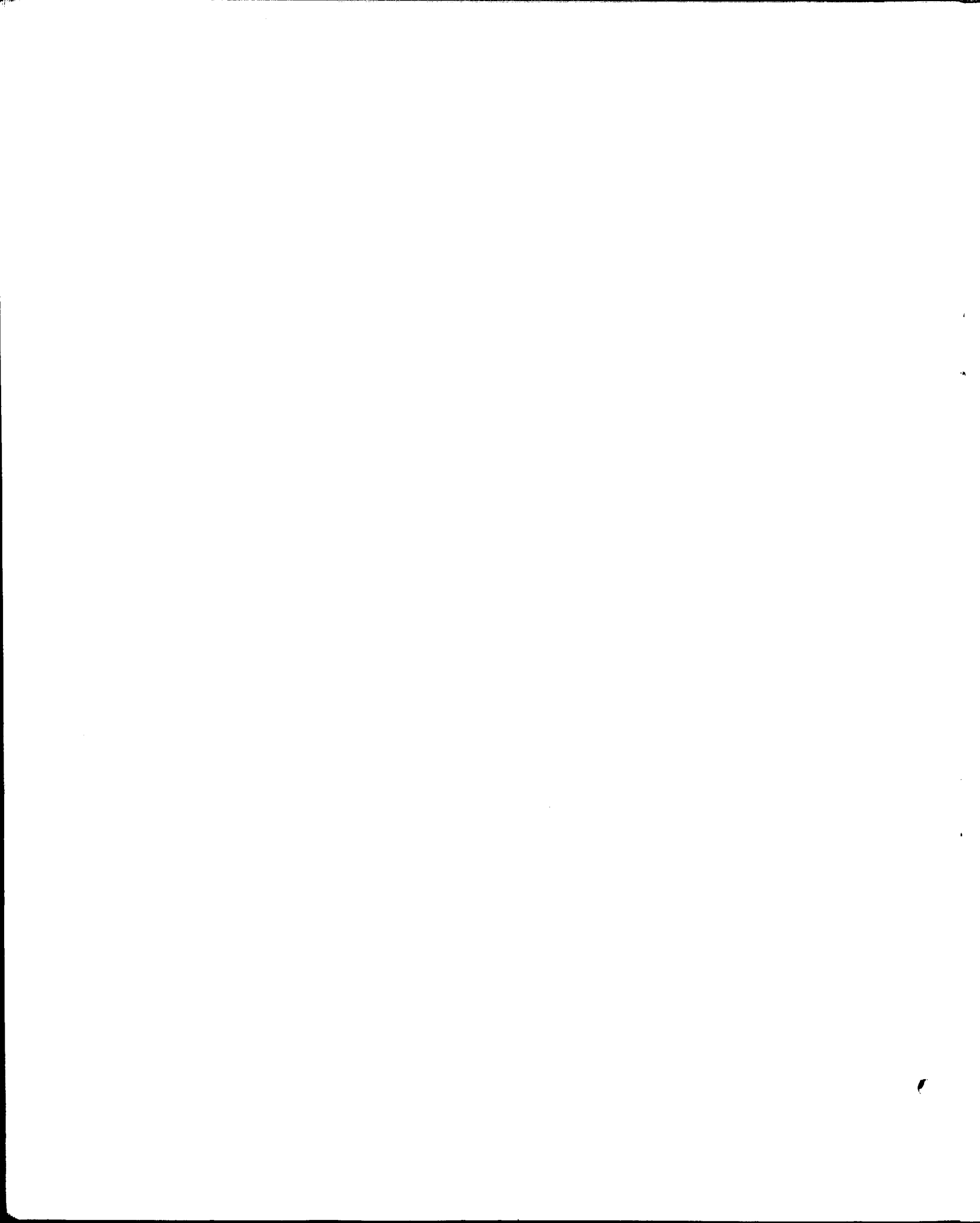
La septième leçon traite des activités qui constituent une grande partie du travail de l'agent d'expansion industrielle. Après avoir examiné les méthodes d'analyse des perspectives industrielles d'une agglomération d'après de nombreux facteurs généraux, nous nous occupons maintenant des méthodes par lesquelles tous ces facteurs sont combinés dans le programme d'ensemble. Cette leçon et la suivante traitent expressément des aspects techniques d'un tel programme. Il est de toute importance de comprendre comment tous ces facteurs peuvent et doivent être mis en oeuvre ensemble, si l'agent s'acquitte vraiment de sa tâche.

Sujets traités

- * Principaux problèmes et moyens précis de les résoudre.
- * Ville modèle et suggestions sur la façon d'aborder ce problème.
- * Recueil d'instructions fondamentales applicables à l'animation par le truchement des divers organes d'information.

Buts

- * Donner une idée générale d'un programme rationnel de publicité et de relations publiques, ainsi que des problèmes et des possibilités qu'offre un tel programme.
- * Souligner le fait que les connaissances tirées de l'analyse de la collectivité peuvent être utilisées à son avantage et en constante liaison avec elle.
- * Donner des exemples concrets de media d'information qui peuvent être utilisés.



FASCICULE 8

COMMENT TROUVER ET INTÉRESSER DES CLIENTS ÉVENTUELS

Remarques préliminaires

La dernière leçon marque le sommet du cours. Elle est consacrée au secteur dans lequel les participants ont accumulé le plus d'expérience. On a déjà traité d'une bonne partie de son contenu dans les rencontres précédentes; comme il est tiré des autres leçons, il se peut que vous ne rencontriez pas beaucoup d'éléments nouveaux. Tout ce que vous avez à faire dans ce cas, c'est de revoir assez rapidement le contenu du cours pour permettre aux participants de s'assurer que rien ne leur a échappé. Nous avons conçu le guide de l'instructeur comme s'il était nécessaire de dispenser un enseignement détaillé. Si ce n'est pas le cas, passez rapidement la leçon et consacrez plus de temps à la discussion du sujet traité dans le cours et à des considérations complémentaires. Peut-être les participants ont-ils découvert l'intérêt du travail d'équipe, et projettent-ils de se réunir plus tard pour comparer leurs résultats et de rechercher de nouvelles voies. Encouragez-les, si vous le pouvez, en allant jusqu'à leur proposer de mettre sur pied un comité qui assurerait une direction suivie. N'allez surtout pas les laisser partir avec l'impression que le cours terminé on se désintéresse d'eux.

La huitième leçon traite plus particulièrement des clients éventuels qui n'appartiennent pas au secteur de l'industrie. Vous aimerez peut-être leur accorder quelque attention, étant donné que dans les autres leçons nous avons surtout parlé des clients éventuels du monde de l'industrie.

Sujets traités

La leçon comprend deux grandes parties. La première partie traite des façons de trouver des clients éventuels qui viendront s'installer dans la communauté; la deuxième, de la façon de stimuler les industries existantes à prendre de l'expansion et à participer à la tâche d'attirer des industries nouvelles. Ces deux questions sont importantes et ont, de toute évidence, bien des points communs. La première partie se subdivise en trois sections: l'identification des clients éventuels les plus importants; les étapes à suivre après qu'on a trouvé un client éventuel; une brève description de la façon dont les compagnies en viennent à choisir un endroit plutôt qu'un autre. La deuxième partie contient une entrée en matière, une description de diverses façons d'aider les industries existantes et une liste de moyens pour les appuyer.

Buts

- * Indiquer les diverses étapes à suivre pour repérer les clients éventuels.
- * Attirer l'attention sur les divers facteurs qui amèneront une compagnie à devenir un client éventuel; expliquer en particulier la façon dont la compagnie en vient à choisir un endroit où installer une entreprise, et dont une communauté incite une compagnie à s'installer chez elle.
- * Décrire en détail les principales étapes que doivent suivre une communauté et son promoteur industriel, de la recherche du client éventuel jusqu'à son installation.
- * Faire valoir les possibilités qu'offrent les organismes qui n'appartiennent pas au secteur de l'industrie.
- * Souligner l'importance de concentrer ses efforts sur les industries existantes et les avantages qu'on peut en tirer.
- * Proposer divers moyens d'appuyer l'expansion des industries en place et d'obtenir en retour leur concours à l'expansion industrielle.

Matériel didactique

1. Texte - 1^{re} et 2^e parties
2. Ruban magnétique - 2^e partie
3. Diapositives
 1. Comment trouver des industries susceptibles de s'installer dans la communauté
 2. Recherche pratique
 3. Recherche pratique (suite)
 4. Recherche pratique (suite)
 5. Instruments de recherche
 6. Résultats de la recherche
 7. Les agences-clés de promotion industrielle
 8. Comment établir des contacts

9. Comment entretenir les contacts
10. Les 12 étapes fondamentales
11. Les clients éventuels qui n'appartiennent pas au secteur de l'industrie
12. Les démarches de l'industrie
13. Ce qu'il faut connaître des industries locales
14. Comment aider les industries locales
15. Comment aider les industries locales (suite)

1
J

1
J

0