

**COURS D'INITIATION  
À L'EXPANSION  
INDUSTRIELLE**



préparé pour le

**MINISTÈRE DE L'EXPANSION  
ÉCONOMIQUE RÉGIONALE**

par

**L'ASSOCIATION CANADIENNE  
D'ÉDUCATION DES ADULTES**

HD  
82  
C3314

# MANUEL DU COORDONNATEUR

DEPT. OF REGIONAL ECONOMIC EXPANSION  
LIBRARY  
JUL 23 1971  
011...  
BIBLIOTHÈQUE  
EXPANSION ÉCONOMIQUE RÉGIONALE

## MANUEL DU COORDONNATEUR

### SECTION 1

#### INTRODUCTION

##### EXPANSION INDUSTRIELLE

Tout programme d'expansion industrielle vise à améliorer la situation de la collectivité en créant un plus grand nombre d'emplois, permettant ainsi à la population de toucher des revenus plus élevés et de jouir d'un meilleur niveau de vie.

Au cours des dernières années, le Canada a connu un essor sans précédent en ce qui a trait à l'emploi et au revenu, aux sommes investies dans les usines et la machinerie, dans la production d'articles fabriqués et dans la construction. Bien que le pays ait, dans l'ensemble, connu une période d'expansion rapide, certaines régions et secteurs n'ont toutefois pas progressé et ont même connu une baisse quant à la population, à l'emploi, au revenu et au niveau de vie. Cette différence sensible dans la rapidité d'expansion de diverses régions a plusieurs causes; l'expérience démontre cependant que le manque de compétence dans ce domaine au niveau de la collectivité est l'un des principaux facteurs.

Si l'on veut développer avec succès les possibilités qu'offrent une collectivité ou un secteur, il incombe au Comité d'expansion industrielle d'élaborer un programme de mise en valeur qu'appuiera et mettra en oeuvre la population locale sur les directives et sous la surveillance des dirigeants de l'endroit. La plupart des localités auraient la possibilité de se développer si seulement on identifiait et mettait en oeuvre les moyens de créer de nouvelles entreprises.

Dans certaines régions, on pourrait connaître cet essor grâce à une technologie améliorée ou une meilleure utilisation des ressources primaires. Dans d'autres, il conviendrait d'étudier et d'exploiter le potentiel industriel secondaire. Le développement possible de bon nombre de localités peut dépendre de l'utilisation complète des ressources locales en vue de l'amélioration de l'industrie touristique, ou des secteurs du commerce et des services.

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.

## Usage du manuel du coordonnateur

Ce manuel est destiné à aider les organisateurs du cours dans l'élaboration et la mise au point d'un cours de formation complet dans le domaine de l'expansion industrielle. Les professeurs expérimentés peuvent trouver superflus les nombreux détails exposés dans le présent manuel, mais ceux qui ont moins d'expérience les trouveront des plus utiles.

Les pages suivantes renferment la documentation qui vous permettra de prendre les mesures préliminaires à l'élaboration d'un programme de formation. On y trouve aussi une description des différentes façons de combiner et de donner les leçons, qu'il s'agisse d'un atelier d'une semaine (en résidence) ou d'un cours offert à raison d'un soir par semaine.

Une autre partie du manuel contient les renseignements qui pourront s'avérer utiles au moment de donner le cours. Cette partie renferme des renseignements concernant l'étude et l'art de diriger une discussion.

Enfin, il y a le cours lui-même accompagné de notes, à l'intention de l'instructeur sur les sujets traités, les buts, la documentation et la façon de présenter chaque leçon. Un résumé précède chaque leçon.

Au départ, il serait peut-être utile de lire le manuel en entier.

## 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 profiter de ce cours, il est conçu, à l'intention des agents d'expansion industrielle locaux à temps partiel ou bénévoles et 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.

## LE 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 quelle est et quelle 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, leurs 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, soit 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.



## SECTION 2

### ÉLABORATION DU PROGRAMME

Le succès ou l'échec d'un programme de formation dépendra du soin qu'on aura mis à son élaboration et à en régler 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. Si vous travaillez dans une seule localité, vous pourrez choisir les membres du comité dans la localité même; cependant, si vous travaillez dans une région comprenant plus d'une localité, il serait souhaitable de choisir un représentant de chaque localité.

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 possibles, vous pouvez alors tenter de communiquer avec eux.

La meilleure façon d'informer les participants possibles sera, pour l'instructeur et les membres du comité de planification, de communiquer directement avec eux. Les lettres sont aussi efficaces, mais elles ne permettent pas un échange de vues concernant le cours et l'importance qu'il a pour le participant éventuel. Les bulletins de nouvelles, étant beaucoup trop impersonnels et abstraits, attirent peu de sujets.

Après avoir réglé tous les détails du cours, il serait bon que vous écriviez à chaque participant pour lui donner les détails du programme. Dans cette lettre, indiquez l'endroit et la date du cours, le moyen de se rendre à cet endroit, les effets dont il devra se munir, les renseignements concernant les repas ou le logement, etc. Il est important que les renseignements qu'on donne soient précis.

### 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 temps partiel. Pour répondre à toutes les situations possibles, 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.

Il peut arriver qu'un groupe ne désire pas prendre le cours complet ou n'en ait pas besoin. Si tel est le cas, chaque leçon peut être donnée séparément au cours d'une seule journée d'étude, une fin de semaine de deux jours ou une seule soirée. L'étude ci-dessous explique diverses façons de présenter le cours.

### 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 discuter beaucoup plus longtemps et se concentrer 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 plus longuement la matière et à partager agréablement leurs expériences, ce que ne permet pas un autre système.

Si vous choisissez cette méthode le programme ci-dessous est peut-être celui qui conviendrait le mieux. Le travail à accomplir varie d'une journée à l'autre, permettant ainsi de modifier l'allure et d'éviter de surcharger les participants.

<u>Première journée:</u>	matinée	leçon 1
	après-midi	leçon 2 (début)
<u>Deuxième journée:</u>	matinée	leçon 2
	après-midi	leçon 3
<u>Troisième journée:</u>	matinée	leçon 4
	après-midi	leçon 5
<u>Quatrième journée:</u>	matinée	leçon 6
	après-midi	leçon 6, 7 (début)
<u>Cinquième journée:</u>	matinée	leçon 7
	après-midi	leçon 8

#### Ateliers de fin de semaine

A cause de leurs affaires, bon nombre de personnes ne peuvent consacrer une semaine entière à ce cours, mais elles donneront peut-être volontiers une fin de semaine à l'étude. Le samedi et le dimanche assureraient deux jours complets d'étude à plein temps.

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 simplement 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.

Nous proposons les programmes suivants:

Cours complet en une seule fin de semaine -

<u>Première journée:</u>	matinée	leçons 1, 2
	après-midi	leçons 3, 4
	soirée	leçon 5

<u>Deuxième journée:</u>	matinée	leçons 6, 7 (début)
	après-midi	leçons 7, 8

Pour terminer le cours en deux fins de semaines -

<u>Première journée:</u>	matinée	leçon 1
	après-midi	leçon 2
<u>Deuxième journée:</u>	matinée	leçon 3
	après-midi	leçon 4
<u>Troisième journée:</u>	matinée	leçon 5
	après-midi	leçon 6
<u>Quatrième journée:</u>	matinée	leçon 7
	après-midi	leçon 8

### Cours d'une seule journée

Une autre façon de présenter un cours à temps plein serait d'élaborer 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.

<u>Première journée:</u>	leçons 1, 2, 3
<u>Deuxième journée:</u>	leçons 4, 5, 6
<u>Troisième journée:</u>	leçons 7, 8

### Étude à temps partiel: réunions en soirée

Bien que les cours intensifs à temps plein 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.

Il convient, avant tout, de faire remarquer que les programmes établis plus haut ne sont que de simples suggestions. Quel que soit le programme employé - atelier d'une semaine ou étude à temps partiel - il vous faudra décider par vous-même de l'importance de chaque leçon. Certaines demandent un grand travail d'équipe, d'autres, un travail moindre, d'autres encore sont beaucoup plus techniques. Une bonne connaissance de votre groupe vous permettra de décider sur quel point il convient de s'attarder.

## INSTALLATIONS ET ENDROIT

Le choix de l'endroit dépendra à qui s'adresse le cours: municipalité ou région. S'il s'agit d'une seule municipalité, le problème n'est pas difficile à résoudre. Mais, s'il s'agit, au contraire, de plusieurs municipalités, il faudra alors bien examiner le choix de l'endroit où se donnera le cours. Un endroit central peut sembler désirable, mais dans certaines régions ce n'est peut-être pas ce qui convient le mieux. Il faut tenir compte du transport, de la distance et du temps nécessaire à la majorité des participants pour effectuer le voyage.

Après avoir choisi l'endroit, il faut étudier le genre d'installations nécessaires, qui dépendent dans une certaine mesure de la méthode adoptée. S'il s'agit d'un atelier d'une semaine ou d'une fin de semaine, il vous faudra trouver un motel ou un hôtel qui assure logement, nourriture, activités récréatives et salles de réunion. S'il s'agit d'un cours à temps partiel, la salle de réunion sera l'élément le plus important.

La salle devra pouvoir loger le nombre de personnes que vous attendez. Il faudra un éclairage suffisant, une bonne ventilation, des tables et chaises mobiles et un terrain de stationnement, ce qu'il est possible de trouver dans un hôtel ou un motel, une église, une école ou édifice municipal. Si c'est possible, choisissez l'endroit le plus confortable, le plus attrayant et le mieux isolé de toute cause de distractions extérieures. Le milieu peut avoir un effet sur l'attention donnée à leur travail par les participants.

### Aides didactiques

Ce cours est conçu de façon à limiter le matériel nécessaire au strict minimum. Il est, en fait, possible d'offrir le cours avec rien de plus qu'une copie du texte. Certains articles rendront cependant le cours plus intéressant. Vous pourriez ainsi vous servir:

- d'un magnétophone,
- d'un projecteur de diapositives 35mm,
- d'un tableau, craie et brosses à effacer,
- de tableaux à feuilles volantes et chevalets.

On peut emprunter ou louer ces instruments de la Commission scolaire locale ou de l'école secondaire. Le directeur local des programmes d'éducation des adultes pourra vous aider à obtenir l'équipement nécessaire. Il connaît bien les besoins des groupes d'adultes et possède probablement les aides didactiques nécessaires.

L'article le plus important est le manuel lui-même. Il faut vous assurer que vous possédez une quantité suffisante d'exemplaires. Il serait même prudent d'en avoir plus: il se peut qu'un nombre inattendu d'élèves prennent part au cours.

## Administration interne

Il y a un nombre de petits détails dont il faut tenir compte. A première vue, ils semblent peut-être sans importance mais, en fait, ils peuvent exercer une influence sensible sur le programme. Voir à certains détails comme celui des toilettes, cendriers, paniers à papier, fils de rallonge, café, déjeuner, stationnement, papier et crayons, punaises, brocheuses, porte-manteau, et bien d'autres petites choses souvent oubliées. Si vous avez préparé ce cours avec soin, tous ces détails seront réglés à l'avance et vous éviterez de perdre un temps précieux une fois le cours commencé.

## Matière

La matière est, bien entendu, ce qui compte le plus lors de l'élaboration du cours. Elle a donc été préparée pour vous et est renfermée dans le présent manuel. On y reviendra plus loin en détail. Toutefois, avant d'aborder ce point, il convient d'étudier la façon de présenter le programme.

## MANUEL DU COORDONNATEUR

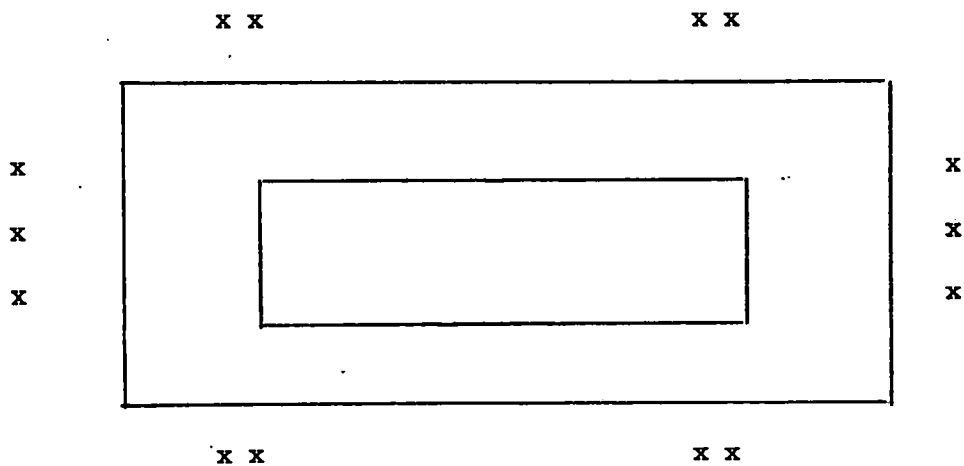
### SECTION 4

#### PRÉSENTATION DU PROGRAMME

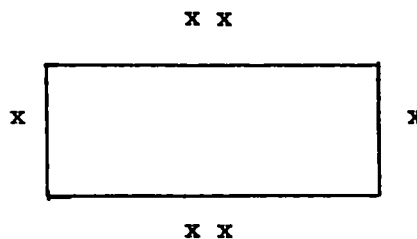
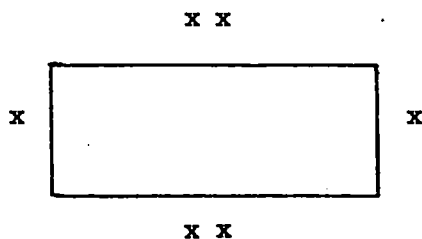
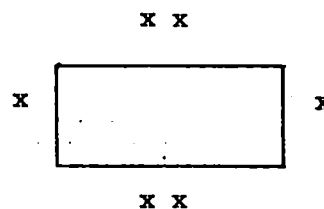
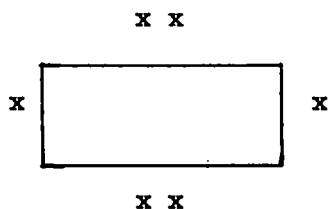
La présente section traite de l'enseignement et du rôle de l'instructeur en tant qu'organisateur du cours. Comme on l'a dit précédemment, le cours se compose de 8 leçons. Le temps consacré à chaque leçon peut être augmenté ou diminué comme bon vous semble, en augmentant ou diminuant la durée des discussions ou des périodes de travail.

#### Disposition de la salle

Le dirigeant du cours devra arriver à l'endroit du rendez-vous bien avant ses élèves afin de tout préparer. Il lui faudra d'abord disposer les chaises de façon à créer une atmosphère intime favorisant la discussion. S'il n'y a que 10 à 14 participants, il conviendrait de disposer les tables et les chaises en laissant un espace au milieu de façon à ce que chacun puisse voir les autres membres du groupe:



Si le groupe comprend un plus grand nombre de personnes, il convient de disposer les tables et les chaises de façon à répartir les participants en groupes de quatre ou six personnes:



S'il n'y a pas de tables dans la salle de réunion, disposer les chaises en petit cercle.

Quelle que soit la disposition choisie, assurez-vous que chacun puisse voir et entendre clairement.

### Orientation du groupe

A la première réunion, il vous faudra consacrer un certain temps à expliquer aux participants la raison d'être et le but du programme. Pour ce, il serait peut-être bon de commencer par la documentation présentée dans l'introduction du présent manuel. Cette documentation permettra aux participants de comprendre la nature et l'utilité du cours. Vous pourrez ensuite expliquer le programme de travail: heure et durée des réunions, du déjeuner et des pauses-café et autres détails de ce genre.

Si les élèves ne se connaissent pas, il conviendrait de consacrer 10 à 15 minutes pour permettre à chacun de se présenter au groupe et d'expliquer l'intérêt qu'il porte à l'expansion industrielle et le rôle qu'il y joue.

### PROGRAMME D'ENSEIGNEMENT

Ce cours vise avant tout à permettre aux personnes intéressées d'apprendre quelque chose au sujet de l'expansion industrielle. Nous devons donc consacrer quelque temps à la façon d'enseigner aux adultes, de sorte que l'instructeur saura créer et maintenir une ambiance propice à l'étude. Pour ce, nous énumérerons certains des principes d'enseignement découverts et éprouvés au cours des années.

### L'assimilation de l'enseignement est un processus actif

Grâce à une participation active, le stagiaire apprendra d'une façon plus rapide et plus approfondie. S'il demeure passif, c'est ce qui se



produit lorsqu'il assiste à une conférence, l'assimilation ne sera pas aussi rapide. C'est pourquoi, le cours est conçu de façon à alterner les périodes d'écoute et les périodes de participation active.

#### On retient plus longtemps les connaissances mises immédiatement en pratique

Le participant comprend mieux les nouvelles connaissances et s'en souvient plus longtemps s'il les met immédiatement en pratique. Conformément à ce principe, le cours prévoit la mise en pratique des nouvelles connaissances par suite des discussions, des séances de travail et des exercices de résolution de problèmes.

#### Le travail en équipe est plus efficace que le travail individuel

Une personne qui étudie seule n'a pas l'occasion de comparer ses connaissances nouvellement acquises à celles de ses collègues. En conséquence, l'assimilation est plus lente et souvent moins complète. Il est plus facile d'apprendre lorsque la classe se compose de petits groupes d'individus qui étudient ensemble la nouvelle matière et cherchent des solutions aux problèmes. On a tenu compte de ces questions lors de l'élaboration du cours.

#### Il est plus facile d'assimiler de nouvelles connaissances lorsqu'on peut établir un lien avec les connaissances déjà acquises

Il est souvent difficile de faire le lien entre la matière à apprendre et les connaissances et l'expérience des participants. Chacun aura au préalable une vague connaissance de la matière ou se posera des questions à ce sujet. Il incombe au professeur d'encourager les élèves à révéler cette connaissance et à poser ces questions au cours des discussions. Lorsque les membres du groupe auront partagé leurs expériences et leurs problèmes concernant un sujet particulier, il sera alors possible d'établir un certain lien entre les connaissances acquises et la nouvelle matière.

#### Les méthodes d'enseignement variées en facilitent l'assimilation

L'emploi de différentes méthodes d'enseignement facilitera l'assimilation en variant le travail de l'étudiant. Ces méthodes sont expliquées dans le manuel de l'instructeur, au début de chaque leçon. Le prochain chapitre traite de cette question plus en détail.

#### La documentation

Le manuel contient toute la documentation nécessaire au cours. A ceci, vous pouvez ajouter toute documentation pertinente dont vous pouvez disposer. Les membres du groupe désireront peut-être apporter de la documentation recueillie dans d'autres localités. Si tel était le cas, assurez-vous que cette documentation supplémentaire ne nuit pas au cours tel qu'on l'a conçu.

Il n'y a qu'une leçon par fascicule. Distribuez le texte de la leçon immédiatement avant le cours sans donner aux élèves le temps de le lire.

## ENSEIGNEMENT

Dans l'enseignement, le rôle de l'instructeur est d'une importance fondamentale. Il doit créer une ambiance propice à l'assimilation de la leçon et aider les élèves à comprendre. Le rôle d'un instructeur s'adressant à un groupe d'adultes diffère sensiblement de la tâche de l'enseignant scolaire. Dans l'enseignement, le professeur présente la matière à étudier et détermine le travail qu'auront à accomplir les étudiants. Ils doivent souvent faire preuve d'autorité.

Cette attitude ne saurait cependant donner de bons résultats lorsqu'il s'agit d'éducation des adultes. Le rôle du moniteur est d'orienter le travail de ses élèves. Ainsi, aux fins du présent programme, votre tâche consiste à aider les participants à absorber les données contenues dans le cours. Il vous faudra tenir compte du temps consacré à chaque partie du programme. Vous pouvez aider le groupe à étudier la matière de chaque leçon, mais rappelez-vous que vous n'êtes pas un professeur qui a réponse à tout.

### Directives

Les directives offertes guident le professeur dans la présentation des leçons. On y propose quelques renseignements qui permettront aux participants de comprendre de quoi elles traitent. Ces directives sont d'une grande importance pour les participants en ce qu'elles les aident à assimiler votre enseignement, aussi ne les négligez pas. En renseignant vos élèves sur le processus d'assimilation, elles leur offrent certains critères sur lesquels ils peuvent se fonder pour évaluer leur progrès.

Les directives à l'intention du professeur expliquent la façon de présenter le cours et énumèrent les outils de travail et la documentation qui pourraient lui être utiles.

### Cours

Une partie de la nouvelle matière est présentée sous forme d'un cours. Ce cours peut-être présenté de trois façons différentes: enregistrement sur bande magnétique, présentation verbale ou lecture.

### Enregistrement

Certaines parties ont été enregistrées. Si vous possédez un magnétophone, vous pouvez faire entendre l'enregistrement au groupe qui écouterait et prendra des notes. Le groupe désirera peut-être écouter l'enregistrement plus d'une fois, et, si vous disposez du temps nécessaire, c'est là une excellente idée. Il sera peut-être bon d'écouter l'enregistrement, d'en discuter et de repasser le ruban.

### Présentation verbale

Le professeur peut encore lire le texte au groupe. Si c'est là la méthode choisie assurez-vous de vous être préalablement familiarisé avec la

matière de façon à ce que vous puissiez lire le texte avec expression. La lecture d'un texte peut être ennuyeuse, il faut donc s'efforcer de bien prononcer et éviter d'adopter un ton monotone.

### Faites des exercices de lecture

Si vous êtes habitué à vous adresser à un groupe, peut-être choisirez-vous de présenter le cours dans vos propres mots. Il convient, dans ce cas, de ne pas prolonger sans raison la session en donnant libre cours à vos propres idées.

### Lecture

Pour rendre le cours plus vivant, les membres du groupe peuvent lire eux-mêmes le texte. Ce procédé comporte plusieurs avantages et constitue un moyen efficace d'assimilation. N'hésitez pas à y recourir, si vous et votre groupe préférez cette méthode.

En présentant une matière nouvelle par la lecture, il est important de tenir compte du temps. Une lecture doit durer de 15 à 20 minutes, pas plus. Après avoir prêté attention pendant 30 minutes, les participants perdent rapidement leur pouvoir d'assimilation.

### Discussion

La discussion de groupe est l'une des meilleures méthodes d'enseignement aux adultes. Comme c'est un procédé que nous recommandons, il est bon que nous nous attardions un peu sur ce sujet.

L'un des principaux avantages de la discussion de groupe provient du fait que chaque stagiaire doit prendre une part active. C'est ce qui explique son efficacité. Les recherches effectuées sur le sujet corroborent cette opinion.

Parmi ces recherches, il en est une bien connue qui fut faite à l'occasion d'un cours d'hygiène alimentaire donné à des femmes. Certaines ont assisté au cours en groupes de plusieurs centaines sous la direction d'excellents instructeurs qui ont illustré leurs conférences à l'aide de graphiques, de films et de démonstrations. D'autres furent réparties en groupes de six. A la fin du cours, toutes subirent un examen. Les résultats ne furent guère concluants. Toutes les femmes ont su répéter une bonne partie de ce qu'on leur avait enseigné sur les vitamines, les calories et les régimes équilibrés, quel que soit le nombre de personnes par groupe. Mais 6 mois plus tard, on a fait passer un deuxième examen aux mêmes dames. Cette fois, on leur a demandé non ce qu'elles savaient en matière d'alimentation, mais comment elles avaient mis ces notions en pratique dans leur propre cuisine. L'enquête a révélé que ce sont surtout les femmes qui avaient étudié en petits groupes qui ont appliqué leurs connaissances de l'hygiène alimentaire à leur cuisine.

La participation n'est pas chose facile à évaluer. Un membre peut participer activement et beaucoup réfléchir sans prononcer une seule parole. Il ne faut pas sous-estimer la participation silencieuse. Sourires, signes de tête affirmatifs, et soupirs traduisent souvent une certaine participation.

Les membres d'un groupe de discussion doivent toutefois se sentir libres et éprouver le désir de parler de leur expérience, de faire part de leurs propres réactions et opinions. C'est à peu près le seul apport dont ils puissent faire profiter le reste du groupe.

On ne peut pas, bien sûr, se limiter à une seule méthode, toutefois la discussion de groupe présente certains avantages indéniables:

- \* les hommes comme les femmes aiment la discussion de groupe: la parole est une forme d'expression naturelle chez la plupart des gens;
- \* la discussion est une causerie organisée; tout le monde peut s'y habituer, même les hommes et les femmes peu ou pas instruits (l'éducation scolaire n'est pas une garantie de compétence dans ce domaine);
- \* une bonne discussion peut être une expérience satisfaisante et agréable;
- \* une discussion bien dirigée suscite le désir de l'étude et de l'action;

Dans la discussion de groupe, il est nécessaire de se fixer un but à atteindre. On ne discute pas pour le simple plaisir de discuter. La discussion naît habituellement de l'expérience des participants, mais ne peut être véritablement efficace que si elle s'appuie sur des faits. La discussion de groupe n'est pas, comme l'a déjà dit un certain cynique, une centrale d'ignorance; elle naît parmi des gens qui respectent les faits, ont une vaste expérience de la vie, sont prêts à partager cette expérience et à profiter de l'expérience des autres.

La discussion de groupe offre ordinairement les traits caractéristiques suivants:

- \* échanges d'opinions amicaux et sans réserve, chacun sentant que l'on désire et respecte ses idées;
- \* participation de tous les membres;
- \* recherche en commun des faits favorisant une meilleure compréhension chez tous les participants.

La discussion de groupe n'est pas une arène où s'affrontent les adversaires, ni un endroit où on convertit les païens ou d'où l'on chasse les hérétiques. Ces objectifs sont sans doute valables, en temps et lieux, mais ce ne sont certainement pas ceux d'une discussion de groupe.

#### Importance du groupe

On obtient les meilleurs résultats, en travaillant en groupes de 5 à 15 personnes. Selon certains, 8 serait le maximum tandis que d'autres prétendent qu'on peut atteindre d'excellents résultats avec un groupe de 20 ou de 30 personnes. Un nombre particulier n'a toutefois rien de magique ou de sacré. Il convient surtout de tenir compte du but de la discussion; l'im-

portance du groupe peut varier selon les objectifs fixés. Le groupe auquel nous pensons offre les traits caractéristiques suivants:

- \* c'est un groupe où les membres sont face à face - où chacun peut voir l'autre et répondre par des gestes aussi bien que par des paroles;
- \* c'est un groupe où tous peuvent parler - où il est possible de parler sans forcer ou élever la voix et où tout le monde peut entendre facilement;
- \* c'est un groupe assez petit pour que chacun puisse exprimer son opinion;
- \* c'est un groupe assez intime où chacun se sent libre de parler;
- \* c'est un groupe assez nombreux où il est possible d'entendre une grande variété d'expériences et d'opinions.

#### La formation de groupes

Si, à cause de leur grand nombre, il est préférable de répartir les participants en petits groupes, on peut les rassembler autour de tables ou disposer des chaises en cercles de façon à ce qu'il y ait environ 6 personnes dans chaque groupe. Il faut s'assurer que les groupes ne sont pas trop nombreux ou ne sont pas trop rapprochés les uns des autres.

La disposition est un point très important et il convient de tenir compte des facteurs suivants:

- \* chaises confortables, disposition en cercle de façon à ce que chaque membre puisse voir les autres;
- \* température appropriée et bonne ventilation;
- \* que les chaises soient disposées de façon à ce que personne n'ait le soleil dans les yeux;
- \* tableaux ou feuilles de papier qu'on utilisera pour prendre des notes, ou pour résumer la discussion (craie blanche ou de couleur);
- \* les cartes sont souvent utiles;
- \* pour accomplir un bon travail, de nombreux groupes de discussion préfèrent travailler à une table.

Toutes ces fournitures ne doivent cependant pas nuire à la discussion. Ce ne sont là que des aides qui favorisent une bonne causerie. Par exemple, il ne faut pas que les participants se préoccupent trop de tout ce qui est écrit au tableau au risque de nuire à leur attention.

## Attentes des membres

Chaque membre du groupe apporte certaines expériences et attitudes susceptibles d'exercer une profonde influence sur le travail du groupe. Leur expérience en ce qui a trait aux groupes de discussion peut varier sensiblement. Certains ont peut-être déjà fait partie de bons groupes de discussion; d'autres ont peut-être l'impression que la discussion ne sert pas à grand-chose ou qu'elle est une perte de temps. Naturellement, leurs sentiments influenceront la participation de chacun.

Certains membres arriveront peut-être avec ce qu'on appelle un programme caché. L'objectif secondaire (ou caché) d'un membre peut être de gagner ses collègues à son point de vue, d'étaler ses connaissances et ainsi se faire mousser ou encore de défier ou critiquer tous les membres du groupe exerçant quelque autorité.

Bien que participant à titre personnel, les membres d'un groupe de discussion se croient souvent obligés de défendre les intérêts d'un groupe ou de groupes auxquels ils appartiennent. Le membre qui parle au nom de ces groupes apporte souvent une riche contribution à la discussion mais il peut aussi l'éloigner de la question à l'étude.

Il est bon de savoir que les objectifs des membres peuvent varier. On peut ainsi juger plus sévèrement son propre rôle dans la discussion, faire un apport plus constructif et faire montre d'une plus grande patience à l'égard des membres qui semblent vouloir dominer ou critiquer, ou encore s'écarter du sujet. Les diverses expériences et attitudes de chaque membre rendent la discussion plus animée tout comme le font les différences d'opinions.

## La tâche de chaque participant

On a déjà beaucoup parlé de l'importance du membre du groupe. Mais qu'attend-on de lui?

- \* il doit prendre part à la discussion et parler d'après son expérience personnelle;
- \* il doit se préparer à l'avance en se documentant sur le sujet ou en réfléchissant à ses implications;
- \* il doit prêter une oreille attentive aux autres; il arrive parfois qu'il soit tellement absorbé par ce qu'il dira et la façon de le dire qu'il n'entend pas réellement les autres, autrement dit, il ne prend pas vraiment part à la conversation; une bonne discussion ressemble un peu au jeu de saute-mouton: on avance grâce au travail de chacun;
- \* il doit poser des questions lorsqu'il ne comprend pas ce qui est dit; il y en a peut-être d'autres qui ne comprennent pas;
- \* il doit être précis et s'adresser clairement à tout le groupe et non seulement à ses voisins;

- \* il devra éviter de discourir longuement;
- \* il doit aussi permettre aux autres d'exprimer leurs opinions;
- \* surtout, il devra mettre les autres à l'aise et leur donner l'impression que leurs vues et opinions sont désirées et respectées.

### Le processus de la discussion

La discussion dépendra naturellement de la nature et de la fonction du groupe. Lorsque ce dernier cherche avant tout à apprendre, la discussion prendra une autre tournure que s'il s'agissait de prendre une décision ou de résoudre un problème. Si on est à la recherche d'une solution, il peut être bon d'adopter la façon de procéder suivante:

1. s'assurer que tous comprennent le problème;
2. définir le problème en des termes que chaque membre interprétera de la même façon ou presque;
3. découvrir la nature et les causes du problème et établir une norme sur laquelle on se fondera pour apprécier les solutions offertes;
4. étudier les solutions possibles;
5. choisir la solution qui semble la meilleure;
6. adapter la solution au problème défini au départ.

Une discussion de groupe qui se développe de cette façon sera très probablement satisfaisante et fructueuse; on aurait toutefois tort d'attacher à cette façon de procéder plus d'importance qu'elle en a. La nature du sujet, la maturité du groupe, le temps dont on dispose et ainsi de suite, peuvent justifier l'adoption d'une méthode différente.

*NOTE:* Une grande partie de ce qu'on vient de dire sur la discussion de groupe provient de "Putting Words to Work" publié par l'Association canadienne pour l'éducation des adultes.

## INTRODUCTION AU COURS

### GUIDE DE L'INSTRUCTEUR

A la première séance de cours, l'instructeur doit faire certaines présentations. L'impression produite à cette occasion décidera de la réussite du cours. Il faudrait donc, autant que possible, se préparer à procéder de la façon suivante:

1. Relire le chapitre consacré aux principes d'enseignement et d'étude du manuel de l'instructeur.

2. S'assurer que la salle de cours présente de bonnes conditions matérielles d'éclairage, d'aération, de chauffage et aussi des sièges confortables. Voir également à ce que le matériel d'étude, tel que cartes volantes, tableaux noirs, magnétophone et appareil de projection, soit commodément placé. Vérifier d'avance le fonctionnement de tout l'équipement didactique et disposer les bandes et les diapositives dans l'ordre voulu pour éviter au début tout tâtonnement.

3. Être sur les lieux pour accueillir les participants à leur arrivée ou faire en sorte qu'il y ait quelqu'un pour le faire à votre place. Remettez-leur un insigne à leur nom, un classeur à trois anneaux et tout autre matériel que vous jugerez utile. Amener un climat susceptible de provoquer le plus d'échanges possibles.

4. Débuter à l'heure, même s'il y a des retardataires; commencer en retard ne fait que désavantager ceux qui sont ponctuels. Les retardataires essaieront sans doute d'être à l'heure la prochaine fois.

5. Se présenter, introduire le cours et en donner le programme général avec les heures de séances, l'endroit où elles auront lieu, etc.

6. Demander à chaque participant de se présenter en fournissant sur lui-même autant de renseignements que le temps le permettra: son nom, d'où il vient, ce qu'il fait et pourquoi le cours l'intéresse. Vous pouvez vous permettre de vous étendre là-dessus si le groupe n'est pas trop nombreux.

7. Distribuer le plan du cours et passer en revue les titres et objectifs en les expliquant quelque peu. Utiliser la diapositive 1, Introduction. Vous pouvez aussi, si vous voulez, vous servir des cartes volantes. Laissez du temps pour les questions; arrêtez-vous assez souvent et demandez si les sujets et les buts apparaissent clairement. Certains hésitent parfois à indiquer qu'ils n'ont pas compris.

8. Passer la bande 1 qui constitue une vue générale de l'Expansion industrielle. Elle est très courte. Le texte se retrouve à la suite de la présente introduction. Le faire distribuer à la fin de la séance.

9. Laisser quelques minutes de discussion générale pendant lesquelles on pourra poser des questions sur le cours dans son ensemble avant de passer à la 1<sup>re</sup> leçon.



## FASCICULE 1

### DONNÉES ÉCONOMIQUES RELATIVES À L'EXPANSION INDUSTRIELLE

#### GUIDE DE L'INSTRUCTEUR

##### 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. La tâche de l'instructeur consistera donc: a) à présenter la leçon brièvement, b) à éveiller suffisamment l'intérêt des étudiants pour qu'ils lisent le texte par eux-mêmes, c) à utiliser le texte de cette leçon comme document de base auquel se reporter souvent durant le cours. Le professeur ne lira jamais le texte à la classe. Nous espérons que le professeur dispose d'aides didactiques suffisantes pour lui permettre de revoir la leçon rapidement, mais à fond.

##### 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.

### Matériel didactique

1. Texte
2. Ruban magnétique - Tendances importantes dans les principales industries
3. Diapositives
  1. Facteurs économiques externes
  2. Facteurs dans le commerce international
  3. Tendances dans l'agriculture
  4. Facteurs influençant l'industrie des pêches
  5. Facteurs influençant l'industrie minière
  6. Effet de la technologie industrielle
  7. Assiette économique de la collectivité
4. Documents à distribuer
  1. Sources de renseignements statistiques
  2. Tendances dans les principales industries au Canada

### Plan de la leçon

#### *Première étape*

Les méthodes et techniques d'enseignement que vous utiliserez durant cette première leçon, contribueront largement au succès ou à la faillite du cours. Une leçon ennuyeuse, maladroite, difficile à suivre risque de décourager un bon nombre de participants. Malgré l'ampleur de la matière à étudier, il faut encourager les stagiaires à participer activement. Chaque étape est conçue de façon à ce qu'on puisse la remplacer par la discussion. Ce qui importe avant tout c'est de faire comprendre aux élèves ce que signifie cette matière afin qu'au moins certains d'entre eux l'étudient à fond en dehors des heures de cours. Il importe que vous prépariez soigneusement cette première leçon, car s'il vous faut supprimer certaines étapes, la dernière doit à tout prix être conservée. Attirez l'attention sur la table des matières au début de la leçon. Les participants devront s'habituer à s'en servir comme aide-mémoire. Commencez la leçon par une rapide description des sujets traités et des objectifs. Il est bon d'expliquer les buts de chaque leçon aux participants.

### *Deuxième étape*

Diviser les participants en petits groupes et demandez-leur de définir les principaux facteurs économiques extérieurs qui, d'après eux, influencent leur collectivité et son expansion industrielle. Demandez-leur d'en dresser la liste. Écrivez les réponses des groupes sur le tableau.

### *Troisième étape*

Orientez la discussion sur les facteurs qui d'après eux sont les plus importants. Si vous en avez le temps, classez les opinions. Projetez les diapositives 1 et 2 et comparez les opinions émises par les participants à celles qui sont exposées dans le texte.

### *Quatrième étape*

Demandez aux participants leur avis sur les principales industries du Canada, ce qu'ils pensent des progrès qui s'accomplissent dans les diverses catégories d'industries décrites dans le texte. Passez le ruban magnétique. Projetez les diapositives 3, 4 et 5 pour illustrer le texte. (Les documents à distribuer traitent eux aussi des tendances dans les principales industries.)

### *Cinquième étape*

Interrogez les participants sur les répercussions locales de l'évolution industrielle. Expliquez en quoi consiste l'évolution de la technologie industrielle. Projetez la diapositive 6.

### *Sixième étape*

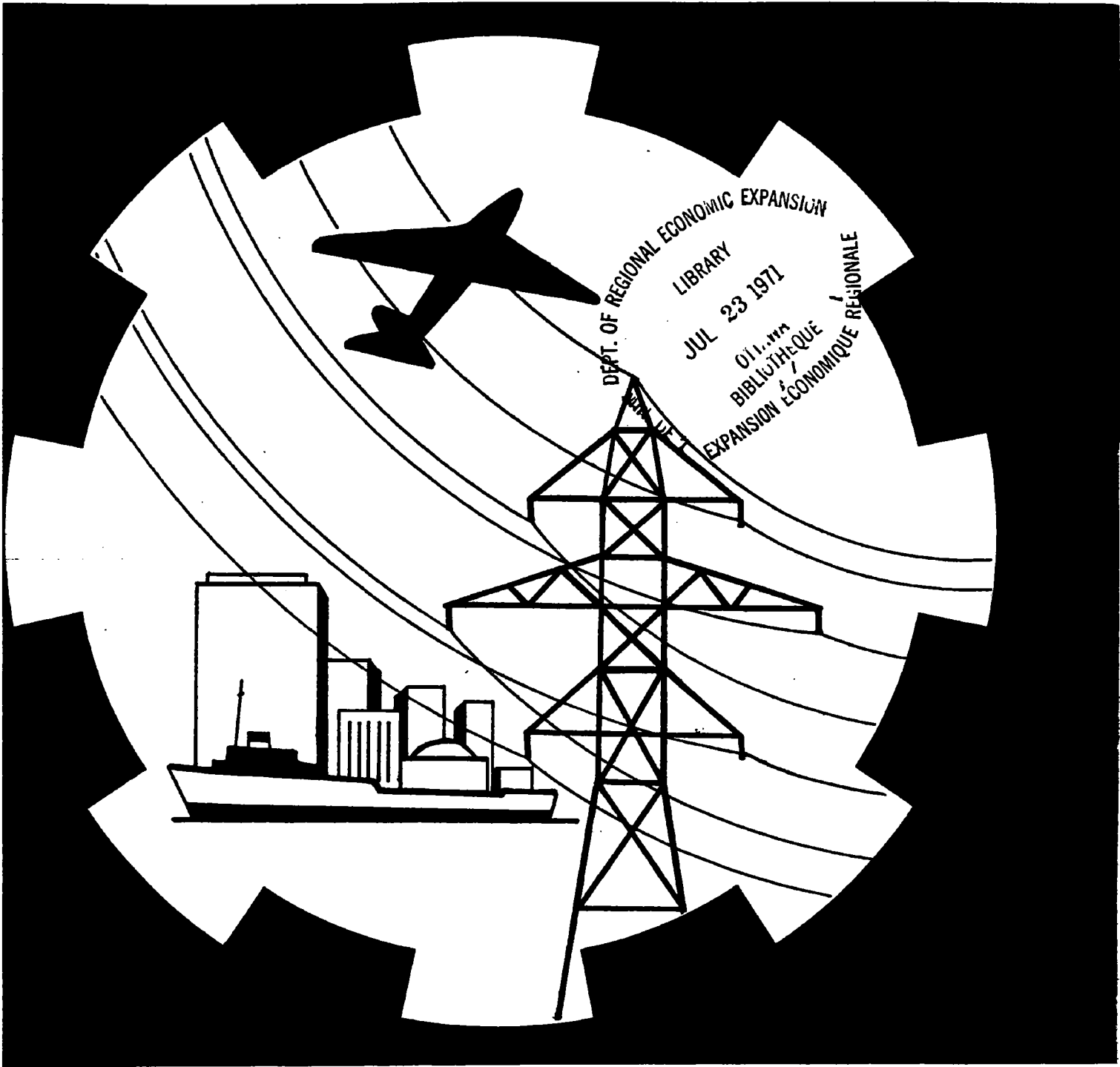
En vous servant des mêmes catégories d'industries, demandez aux participants de découvrir les facteurs qui leur permettront d'évaluer les effets de l'évolution industrielle dans leur propre localité.

### *Septième étape*

Dressez la liste des facteurs proposés par les groupes. Faites une récapitulation de la leçon en vous aidant de la diapositive 7. Faites remarquer aux participants que vous reviendrez continuellement durant le cours sur les sujets étudiés dans la première leçon.

### *Huitième étape*

Distribuez le texte. Faites la revue de la documentation. Demandez aux étudiants s'il y a des questions au sujet du reste du cours. Levez la séance - distribuez le reste de la documentation.



**DONNÉES  
ÉCONOMIQUES  
RELATIVES  
À L'EXPANSION  
INDUSTRIELLE  
DU CANADA**



**COURS DE FORMATION  
EN EXPANSION  
INDUSTRIELLE**

préparé à l'intention du  
**MINISTÈRE DE L'EXPANSION  
ÉCONOMIQUE RÉGIONALE**

par  
**L'ASSOCIATION CANADIENNE  
D'ÉDUCATION DES ADULTES**

**DONNÉES ÉCONOMIQUES RELATIVES AU  
DÉVELOPPEMENT INDUSTRIEL DU CANADA**

*TABLE DES MATIÈRES*

*Facteurs externes qui affectent l'expansion économique*

*Effets de l'évolution industrielle sur les collectivités*

*Incidence des nouvelles techniques industrielles sur l'industrie canadienne*

*Effets de la tendance vers une exploitation à grande échelle*

*Nécessité d'avoir une main-d'oeuvre qualifiée*

*L'importance de comprendre la base économique de la collectivité*

*Nécessité de prévoir*

*Quelques conséquences de la croissance industrielle*

*Questions importantes*

*Résumé*



## DONNÉES ÉCONOMIQUES RELATIVES AU DÉVELOPPEMENT INDUSTRIEL DU CANADA

Nous parlerons dans ce cours des efforts qu'une collectivité doit déployer pour favoriser et promouvoir sa prospérité et sa croissance industrielles et commerciales. Dès le départ, il nous faut prendre conscience des nombreux facteurs qui influent sur l'économie industrielle mais sur lesquels la collectivité n'a aucun moyen de contrôle.

### FACTEURS EXTERNES SUSCEPTIBLES D'INFLUER SUR L'EXPANSION ÉCONOMIQUE

Tout d'abord, il est à remarquer que la promotion industrielle en tant que profession représente en soi un facteur externe qui se répercute sur la répartition des industries. La concurrence acharnée qui se livre pour l'établissement de nouvelles usines signifie que, depuis quelques années, toutes sortes d'appâts ont été offerts aux industries pour les inciter à venir se fixer dans des régions données. Cet encouragement a été prodigué à tous les échelons national, régional et local. Les efforts collectifs entrepris dans le but d'attirer l'industrie ont introduit un nouveau facteur qui intervient lorsqu'il s'agit de décider du lieu d'implantation des usines.

Voyons quelle sorte de tendances et d'événements internationaux sont susceptibles d'influer sur le cours de la production, de l'expansion et de la consommation dans le domaine économique.

En voici quelques-uns:

- \* tendance accélérée à l'automatisation
- \* progrès réalisés dans le vaste domaine technologique
- \* expansion des activités de recherche sur une base industrielle
- \* mise au point de nouvelles sources d'énergie (ex: nucléaire) pour accroître et, dans certains cas, remplacer les sources traditionnelles d'énergie thermique ou hydraulique
- \* élévation des normes et augmentation des besoins dans le domaine de l'éducation
- \* élévation du niveau de vie dans l'hémisphère occidental



Les collectivités ne peuvent rien faire individuellement pour arrêter cette évolution. Elles doivent la reconnaître et s'y adapter.

Il existe d'autres facteurs externes comme les fluctuations et l'évolution du commerce international, les problèmes de devises et la politique commerciale de chaque pays. Parmi les facteurs les plus importants nous pouvons noter:

- \* l'apparition de blocs commerciaux
- \* les problèmes relatifs à la balance des paiements et leur répercussion sur la politique commerciale

Un commerce plus libéral permet d'accéder à de nouveaux marchés mais en même temps, les producteurs locaux se trouvent moins protégés. Les industries et les sociétés concurrentielles puissantes peuvent accéder à de plus vastes marchés. Mais celles qui ne le sont pas en perdent. Les changements de tarifs douaniers intervenus à la suite de la négociation Kennedy n'en sont qu'à leur début. Ainsi, des concessions importantes ont été consenties par le Canada sur les produits chimiques et le matériel d'équipement.

Tous ces facteurs peuvent avoir des effets bons ou mauvais (et parfois les deux) dans une situation donnée. Du point de vue de l'expansion industrielle, l'important est de voir dans quelle mesure les industries et les entreprises locales risquent d'être touchées, particulièrement les principales industries de la région. L'action de ces influences externes constitue de bons exemples de cas pour étudier l'importance d'une industrie diversifiée dans une économie collective.

#### EFFETS DE L'ÉVOLUTION INDUSTRIELLE SUR LES COLLECTIVITÉS

Dans toute discussion sur l'industrie ou sur le développement industriel le mot-clef, de nos jours, est "évolution". Il peut être désastreux pour une collectivité de ne pas s'adapter aux changements survenus dans l'industrie principale dont cette collectivité dépend. Une ville à industrie ou à société unique n'a peut-être guère la possibilité d'envisager des changements. Mais la plupart des villes peuvent faire en sorte de tirer parti de situations nouvelles. Les changements qui ont lieu sont progressifs et continus mais ils se prêtent à l'observation. Toute la question est de les accepter et de se décider à s'y adapter aussi rapidement que possible.

#### Tendances principales des grandes industries

##### *Agriculture*

Les progrès auxquels nous assistons dans le domaine de l'agriculture ont probablement eu et continueront d'avoir de plus grandes conséquences générales pour la plupart des villes du Canada que les progrès réalisés dans toute autre industrie de ressources. Dans les provinces des Prairies en particulier, nous trouvons de multiples exemples de villes mortes ou mourantes qui n'ont pas su s'adapter ou, plus exactement, qui se sont trouvées dans l'impossibilité de

s'adapter aux changements survenus dans l'agriculture. Dans l'est du pays, il est des villes et villages qui n'ont pas encore éprouvé les effets du regroupement et de la rationalisation de l'industrie agricole.

La tendance à constituer des exploitations agricoles de plus en plus grandes demandant de moins en moins de main-d'oeuvre exercera certainement une influence sur la collectivité. Si la population d'un centre commercial décroît annuellement, toute expansion lui est interdite; la ville peut difficilement progresser, en fait, elle commence à s'étioler. Naturellement, il s'ensuit un déclin du nombre des jeunes éléments productifs de la population. Ils quittent la région pour trouver un emploi plus intéressant. Les économistes diront que c'est là la résultante de forces s'exerçant en sens contraire.

Dans les régions rurales, au fur et à mesure que les exploitations agricoles se sont étendues, elles sont devenues de plus en plus mécanisées et gérées de manière plus scientifique, les possibilités d'emploi ont diminué pour ceux qui se trouvaient déjà sur le marché du travail et il ne s'en est créé aucune pour les jeunes en âge de travailler. Aussi une poussée s'en est suivie pour s'éloigner des régions rurales et des petites villes qui étaient jadis les centres d'échanges commerciaux de la population agricole. A joué alors l'attraction des villes où désormais tout se passe et où l'on trouve du travail. Les gens quittent les régions où ils n'ont aucune chance de gagner leur vie, voire de végéter pour des endroits où ils peuvent y parvenir ou tout au moins l'espèrent.

### *Les forêts*

Les mêmes changements se produisent dans l'exploitation des forêts avec des effets identiques sur la vie des villes. Du fait que plusieurs petites scieries se réunissent en une grande, les villes dont l'existence était liée à l'exploitation de ces scieries sont menacées de s'éteindre. Le perfectionnement du matériel d'exploitation des bois et des scieries, la modification des règlements gouvernementaux, l'amélioration de l'équipement routier et des moyens de transport, la qualité supérieure de la demande sur le marché, l'utilisation complète des résidus du bois constituent autant de facteurs qui font qu'on s'oriente vers des exploitations de plus en plus vastes dotées d'un personnel de plus en plus réduit pour en faire fonctionner les machines. C'est en Colombie-Britannique que ce changement est le plus sensible mais le reste du Canada doit aussi l'affronter. A l'intérieur de cette même province, on trouve un bon exemple de cette évolution dynamique et rapide des scieries. Il y a dix ans, la région en possédait 55; aujourd'hui, on n'en trouve que dix. D'ici moins de cinq ans, on prévoit que ce chiffre descendra à 6.

Tout dirigeant de collectivité peut très bien imaginer ce qui s'est produit ou ce qui se produira dans ces villes où la petite scierie locale a fermé ses portes sans être remplacée par une grande.

### *La pêche*

L'industrie de la pêche subit des changements similaires à la fois dans les procédés de pêche et le traitement du poisson. Avec des bateaux d'un

plus fort tonnage, un meilleur équipement, de nouveaux appareils électroniques et la forte capitalisation qui en a découlé, le nombre de bateaux nécessaires et les effectifs des équipages se sont trouvés réduits. En outre, le traitement du poisson nécessite maintenant l'établissement d'usines modernes à grande échelle où, du fait de l'automatisation, le personnel employé est limité. Ceux qui ne peuvent s'adapter aux changements ou qui répugnent à quitter la région en sont réduits au chômage ou au sous-emploi. Il est évident que dans les deux cas, leur pouvoir d'achat diminue sérieusement avec tout ce que cela implique de conséquences pour le développement d'une ville. De plus, les jeunes s'en vont, comme c'est le cas pour l'agriculture et la forêt, vers les villes où ils peuvent trouver de l'emploi.

### *Les mines*

L'exploitation minière peut être considérée sous un angle quelque peu différent car ses ressources ne sont pas renouvelables. Lorsque la mine est épuisée, il est presque inévitable que la collectivité disparaisse. C'est là le grand danger qui menace toutes les villes minières. En outre, elles doivent faire face aux mêmes changements que les collectivités fondées sur les autres industries d'exploitation des ressources. La mécanisation et l'automatisation réduisent le nombre des travailleurs nécessaires. Même si d'une année à l'autre la production de la mine est la même, il en faut de moins en moins pour l'exploiter.

### Résumé des industries basées sur des ressources naturelles

Ces industries sont marquées par les changements dus aux progrès technologiques. Il en résulte de plus gros investissements pour chaque emploi, une exploitation sur une plus grande échelle, une production continue manifestement en croissance mais aussi un pourcentage décroissant de la main-d'oeuvre employée au total.

On découvre toutefois, à la réflexion, que bien que l'agriculture, l'exploitation forestière, la pêche et les mines puissent être classées parmi les industries basées sur des ressources naturelles, il existe entre elles des différences très sensibles qui rendent toute généralisation difficile et risquent d'induire en erreur. Fondamentalement, l'agriculture dépend de la qualité des terres et du climat, bien que des terres moins riches sous un climat moins propice puissent aussi être exploitées en cas de nécessité. Les industries forestières sont situées au voisinage des forêts qui, au Canada, restent pour le moment des forêts "naturelles" susceptibles d'un meilleur rendement sous une gestion éclairée. Les industries de la pêche hauturière dépendent d'une ressource sur laquelle le Canada n'a qu'un contrôle partiel et les usines de traitement doivent être situées le long des côtes. L'exploitation minière est fondée sur une ressource non renouvelable, destinée éventuellement à un épuisement total et, particulièrement, sensible à diverses découvertes technologiques qui pourraient modifier profondément à bref délai les perspectives d'avenir de n'importe quelle mine.

### Industries de fabrication

Nombre d'études économiques ont démontré que la principale réponse au problème posé par la croissance économique d'une région ou d'une collectivité

réside dans l'établissement d'une ou de plusieurs industries de fabrication. Il s'agit là bien sûr d'une conclusion d'ordre général et il existe de nombreuses exceptions. En certains domaines le succès économique peut parfois être atteint en attirant des industries de service, en facilitant le fonctionnement du siège régional d'une société ou la création d'établissements non-industriels tels que collèges ou universités ou toutes autres institutions publiques.

L'industrie de fabrication prend de l'expansion grâce à de nouveaux produits, de nouveaux procédés et de nouveaux marchés. Et pourtant, même dotée de nombreuses manufactures, une collectivité ne peut être sûre de son avenir. Les progrès technologiques dans l'équipement ou la fabrication peuvent amener à réduire l'effectif des employés dans une usine. Un nouveau produit mis en vente par un concurrent peut évincer entièrement un produit existant. Les industries qui ont été jusque là protégées par des barrières tarifaires élevées se trouvent de plus en plus vulnérables aux réductions de tarifs pratiquées à l'échelle mondiale. Des conventions tarifaires spéciales, telles que l'accord conclu entre le Canada et les États-Unis sur l'industrie automobile, peuvent être une occasion de réussite ou présenter des risques pour l'industrie régionale. Si celle-ci est capable de réagir et de se préparer à relever le défi posé par l'accroissement de la production et un marché commercial plus concurrentiel, alors la communauté est sauvée. Sinon, elle va se trouver en difficulté.

Les changements survenus dans les modes de transport des marchandises jusqu'aux points de ventes peuvent aussi avoir des effets défavorables pour certaines collectivités. L'abandon de certaines lignes ferroviaires dans les Prairies est à l'origine de la dépression actuelle qui risque de se poursuivre dans les collectivités non dotées d'un réseau suffisant de transports routiers ou aériens. D'autres découvertes, telles que les pipe-lines, les trains à chargement unitaire, l'expédition en containers, les pétroliers géants, les ports en eau profonde et l'accroissement rapide du trafic aérien, sont autant de facteurs qui peuvent être sources de débouchés pour une collectivité ou qui risquent au contraire de les lui retirer.

### Industries de service

Au cours des dernières années, l'emploi dans les industries de service a accusé un accroissement notable dans tous les pays industrialisés. Au Canada, il représente actuellement 56 p. 100 du total de la main-d'oeuvre. Comme dans l'industrie manufacturière, ces industries orientées vers le consommateur présentent un éventail extrêmement varié d'activités, et on les retrouve sous une forme ou sous une autre dans toutes les collectivités. Les plus spécialisées d'entre elles, - services de consultation et de recherche, services d'assurances et immobiliers, sociétés financières et d'investissement, centres médicaux modernes et établissements d'études supérieures, - sont en général situées dans les grands centres urbains où de vastes secteurs de la population sont à même de les utiliser.

## INCIDENCE DES NOUVELLES TECHNIQUES INDUSTRIELLES SUR L'INDUSTRIE CANADIENNE

### Effets de la tendance vers une exploitation à grande échelle

Afin de pouvoir concurrencer les nations plus peuplées et plus industrialisées, le Canada doit adopter leurs techniques de production en masse. Le même principe reste vrai à l'échelon local. Une région, dont les industries sont démodées, ont une faible productivité, sont mal situées ou dont les cadres manquent de vigueur et d'imagination, découvrira bientôt que les produits fabriqués par ses ouvriers n'atteignent que des marchés limités. Dans ces circonstances, les perspectives de croissance sont restreintes et la région est vulnérable.

L'économie de masse contribue à créer la concurrence de bien d'autres manières que celle qui consiste simplement à augmenter le rendement des ouvriers. Les prix de revient unitaires de la production, des services, des terrains, de la direction, du financement, des ventes et de la publicité par exemple sont généralement réduits si le rendement augmente. Le montant de tous ces frais généraux tend à s'élever au cours des années, exerçant ainsi une pression constante qui appelle une économie plus vaste et des méthodes de production plus efficaces. De même, des facteurs socio-économiques entrent aussi en jeu. Les lois sur le salaire minimum, les bénéfices marginaux tels que congés payés, régimes d'assurance-hospitalisation, etc., se traduisent par des frais auxquels il faut subvenir. L'envers de la médaille c'est qu'une forte partie de notre production industrielle provient d'établissements employant moins de 50 personnes.

L'économie de masse va de pair avec la complexité de l'industrie moderne qui requiert une administration avisée et la présence de spécialistes. Non seulement la technogénie de la production doit être excellente et parfaitement au point mais il doit en être de même de la gestion financière, de l'organisation et des méthodes de vente, des programmes de livraison, du contrôle de la qualité et de la conception. Là encore, les experts reviennent chers dans ces divers secteurs et l'entreprise qui ne peut se les assurer risque de voir sa capacité de concurrence se détériorer parce que l'un de ces facteurs d'exploitation lui fait défaut.

La spécialisation dans la fabrication des produits continue de dominer la production industrielle. Souvent les grandes sociétés passent des contrats pour la fabrication de composants destinés à leur produit fini. Ce système permet à un industriel moins important de fabriquer une série limitée de produits en se servant des matières premières, de la même main-d'oeuvre spécialisée et des mêmes techniques pour approvisionner un marché déterminé. Ce système fait rentrer le petit fabricant dans le circuit et lui permet d'acquérir une connaissance approfondie de certains produits et de certains marchés. De même, de nombreuses succursales d'entreprises ne s'intéressent qu'à la fabrication d'une série limitée d'éléments. Cette façon de procéder présente un intérêt certain sur le plan du développement local, particulièrement à la périphérie des grands centres industriels.

Le transport des marchandises se trouve augmenté aussi de cette production en masse. On peut obtenir des taux avantageux et une meilleure manutention pour les grosses expéditions homogènes alors que l'expédition de

denrées diverses est plus coûteuse et nécessite une manutention plus compliquée. Des réseaux routiers et des procédés de manutention, par exemple l'utilisation des containers, peuvent permettre à des producteurs éloignés d'atteindre de vastes marchés. Mais ils mettent aussi les grands industriels à portée des régions éloignées. Les producteurs locaux qui bénéficiaient auparavant de certains avantages pour l'expédition de leurs produits risquent de se trouver menacés. Il faut souligner à cet égard l'accroissement phénoménal des transports pour les produits industriels.

### Nécessité d'une main-d'oeuvre qualifiée

Depuis la fin de la Seconde Guerre mondiale, le Canada se trouve dans une étrange situation: d'une part, une forte immigration qui se poursuit et de l'autre, un taux de chômage élevé. Le chômage, le sous-emploi et l'insuffisance des revenus ont nécessité l'établissement d'un certain nombre de programmes gouvernementaux destinés à améliorer la situation. Parmi ceux-ci les plus importants ont été conçus pour relever le niveau de la main-d'oeuvre.

La situation est catastrophique dans les régions où les progrès technologiques ont arraché les travailleurs à leurs occupations traditionnelles et où il n'y a eu que peu ou pas de nouvelles industries pour prendre la relève. Par exemple, dans les mines de charbon de l'est du Canada, le bouleversement des structures et des frais d'exploitation de plus en plus lourds ont été la cause du départ de la main-d'oeuvre.

La dernière guerre a confirmé l'avènement du Canada au rang de nation industrielle mais il manquait des institutions nécessaires pour répondre aux besoins de formation de la main-d'oeuvre industrielle moderne.

Une industrie moderne exige presque toujours une main-d'oeuvre très spécialisée et très au courant, dont le comportement dans le travail réponde aux exigences de la production. Ces qualités font presque toujours défaut dans les régions éloignées des grands centres industriels et même en bordure de ceux-ci. Le travail à la machine, la métallurgie et l'utilisation d'équipement automatique complexe d'appareils électroniques ou électriques, tout cela exige une excellente formation professionnelle de la part du travailleur.

La compétence de la masse ouvrière, ou les moyens de l'améliorer sont d'une importance primordiale pour l'expansion industrielle. La présence de deux ou trois cents chômeurs sans spécialisation, qui sont incapables de comprendre un manuel technique, ne présente aucun attrait pour un industriel à la recherche de main-d'oeuvre.

Le caractère spécialisé d'une production industrielle exige la formation poussée de techniciens de toutes disciplines. L'essor extraordinaire du traitement des données aux ordinateurs illustre bien cette tendance. Pour répondre à ces besoins de formation et de recyclage, le nombre d'écoles techniques et professionnelles s'est multiplié au cours de ces dix dernières années ainsi que celui des programmes destinés à assurer la formation sur les lieux mêmes de l'emploi.

Même dans ce domaine, l'économie de masse est importante. Il est plus facile et moins coûteux d'assurer la formation professionnelle de toute

une population que celle de petits groupes. Voilà pourquoi les travailleurs qui habitent des régions éloignées s'aperçoivent qu'il leur est très difficile d'acquérir une formation professionnelle plus poussée. Le gouvernement et l'industrie s'attaquent à ce problème de plusieurs manières mais il reste encore bien à faire.

De bonnes études primaires et secondaires comptent, bien plus qu'autrefois, dans les conditions préalables d'emploi de la main-d'oeuvre industrielle. L'inscription à un cours professionnel ou technique nécessite en général au moins la 8<sup>e</sup> année. Les travailleurs plus âgés ont souvent des difficultés à remplir cette condition et doivent reprendre leurs classes avant de pouvoir être admis à suivre les cours de formation industrielle. A l'autre bout de l'échelle le niveau universitaire est habituellement requis pour accéder aux postes d'ingénieurs et de directeurs, alors qu'une formation post-universitaire est généralement indispensable pour entrer dans les services de recherche et de développement de l'industrie.

La croissance dynamique de l'industrie manufacturière canadienne exige que nous augmentions sa productivité et sa capacité de concurrence. Notre succès dans ce domaine dépendra en grande partie de notre aptitude à relever le niveau de compétence technique de notre population active.

#### L'importance de bien connaître le fondement économique de la collectivité

Les changements radicaux ou les tendances à long terme qui se manifestent dans une industrie ont, tôt ou tard, une influence sur le milieu environnant. La détérioration progressive de la situation dans les industries du charbon et de l'acier dans la région de Cap-Breton ainsi que les répercussions sur Elliot Lake des changements soudains survenus dans le marché de l'uranium servent à illustrer ce principe. Tous ceux qui se préoccupent de l'expansion industrielle d'une ville, d'une zone ou d'une région doivent donc acquérir une connaissance et une compréhension exactes de la base économique de la région en cause afin de pouvoir en apprécier les conditions d'existence. En même temps, ils doivent saisir les rapports qui existent entre les divers secteurs de cette même région et vérifier dans quelle mesure la ville assure les services publics et quelle est l'influence exercée par le grand centre urbain.

L'ensemble de la question de l'expansion régionale fait l'objet d'études de plus en plus complexes, mais un spécialiste de l'expansion industrielle peut, s'il a l'esprit curieux et en éveil, faire une évaluation exacte de sa région au moyen d'observations et d'analyse de statistiques relativement simples.

L'un des moyens les plus ordinaires pour retracer l'économie d'une région, c'est de se reporter à la répartition de la main-d'oeuvre dans les différents secteurs d'activité de l'industrie. Il est relativement facile de voir si la plus grande partie en est employée dans l'agriculture, dans les industries de transformation, ou de service et, par conséquent, dans quelle mesure ces industries trouvent des débouchés sur place, dans la région ou au-delà.

Il faut savoir qu'il existe peu de villes d'une seule industrie, c'est-à-dire de villes où une industrie unique représente le seul secteur d'activité. Les collectivités minières éloignées sont de parfaits exemples de villes

d'une seule industrie et, dans certains cas extrêmes, le gros de leur main-d'oeuvre se compose d'hommes célibataires. La plupart des villes, quelle que soit leur importance, possèdent des établissements d'éducation, de commerce et de distribution mais les plus importantes d'entre elles sont le siège de services administratifs régionaux et elles peuvent aussi parfois renfermer un certain nombre d'industries diverses. Malgré tout, il existe un grand nombre de collectivités où domine une seule industrie. Leur vie en dépend. Sans elles, la population active se disperserait; il n'y aurait plus besoin de services d'éducation, de santé, etc., et les maisons de commerce n'auraient plus de clients.

Quand on considère les fonds investis dans le logement, les écoles, les hôpitaux, les routes et toutes autres immobilisations que l'on trouve dans une ville d'environ 6,000 habitants, l'importance de l'industrie dominante dans cette ville saute aux yeux. Son déclin déclenche ordinairement une réaction en chaîne: réductions des salaires, déclin de l'activité commerciale, augmentation des subventions de bien-être, détérioration des services municipaux et des logements disponibles. La collectivité perd tout attrait et prend un air d'abandon.

#### Nécessité de prévoir

Il est essentiel que les chefs d'entreprise ou les édiles municipaux témoignent d'un vif intérêt non seulement pour ce qui se passe dans leurs affaires mais aussi pour les tendances générales qui influent sur la base économique de la collectivité. Il faut penser sérieusement à ce que ces changements peuvent simplifier tant à court terme qu'à long terme. Les dirigeants doivent reconnaître les dangers latents et se tenir prêts à y parer. Les nouvelles techniques industrielles menacent certaines collectivités et le premier pas, peut-être le plus dur, est d'accepter la réalité.

Dans le concept général du développement collectif, l'expansion industrielle doit marquer un effort continu. En d'autres termes, il faut partir de l'hypothèse qu'une collectivité ou une région devra affronter des modifications de sa base économique qui pourraient se révéler désavantageuses. Le seul moyen de contrebalancer cela c'est de travailler sans arrêt à élargir et à diversifier cette base en facilitant l'installation de nouvelles industries et en aidant les industries déjà existantes à s'agrandir. Dans certains cas, il est parfois nécessaire de faire le bilan complet de la collectivité, de procéder à l'analyse des facteurs qui causent ces difficultés et de dresser un programme d'action positif pour les résoudre.

Rassembler une documentation de base sur la collectivité, et sur les tendances industrielles et nationales n'est guère aisé mais plus simple toutefois que d'évaluer le potentiel économique de cette collectivité. En effet, cela revient à déterminer ce que celle-ci peut offrir au monde industriel et de quelle manière son actif peut être lancé sur le marché en défiant toute concurrence. Il s'agit de trouver des débouchés pour une collectivité particulière face à une nuée d'autres, toutes dotées d'attributs similaires. On étudiera au cours des séances suivantes les problèmes et méthodes relatifs à l'évaluation du potentiel économique d'une collectivité et à la recherche de débouchés. Il faut cependant noter ici que la prospérité industrielle, l'expansion et les perspectives d'avenir d'une localité touchent tous ses habitants et que



ceux-ci ont un rôle à jouer en favorisant les progrès de l'ensemble. Pour y parvenir, ils doivent acquérir ce qu'on appelle le *sens communautaire*, qualité qui doit être développée et encouragée par le groupe et par l'agent chargé de l'expansion industrielle.

#### QUELQUES CONSÉQUENCES DE LA CROISSANCE INDUSTRIELLE

L'augmentation de la population et l'accroissement du revenu par tête ont permis de pratiquer de plus en plus la diversification. L'éventail de produits manufacturés s'est considérablement élargi depuis la fin de la dernière guerre mondiale, en partie à cause des innovations intérieures et aussi par suite de l'établissement de filiales étrangères. La population du Canada est faible comparée à celle des États-Unis (l'Ohio à lui seul a autant d'habitants que le Canada tout entier) et celui-ci ne possède pas le vaste marché intérieur des États-Unis. Ainsi pour pouvoir rivaliser avec eux et les autres importateurs étrangers et pour pouvoir exporter à des prix concurrentiels, les techniques et la productivité des fabricants canadiens doivent égaler sinon surpasser celles des États-Unis. Le Canada est contraint de réaliser la même économie de masse et les mêmes investissements par travailleur qu'aux États-Unis. En fait, pour les concurrencer au point de connaître un essor dynamique de notre industrie manufacturière, il nous faudrait dépasser le niveau américain. De là, les recommandations du Conseil économique touchant la productivité.

Les conditions préliminaires d'une production manufacturière à une grande échelle présentent un caractère essentiellement urbain. On les trouve en général dans les zones à forte densité de population. C'est un point qui a son importance en expansion industrielle si l'on considère que la population du Canada est dispersée ou concentrée dans des petites villes en regard des normes mondiales. Heureusement, il est relativement facile d'accéder aux États-Unis de toutes les régions du Canada; de plus, certaines régions sont proches des itinéraires de transport internationaux. Même le coeur industriel de l'Amérique du Nord peut être atteint grâce à la voie maritime du Saint-Laurent. Mais, il ne faut pas oublier non plus que les États-Unis et les manufacturiers du monde entier ont aussi accès au marché canadien.

L'industrie manufacturière transforme les produits bruts en produits finis et les salaires versés suscitent une demande de logements, de services, d'installations récréatives, etc. Assurée d'un débouché, l'industrie manufacturière traduira en salaires et en expansion les conférences techniques de spécialisation et les qualités administratives de façon beaucoup plus rapide que les industries de ressources. Là encore, le Conseil économique souligne que le Canada doit dès maintenant chercher de nouvelles possibilités d'emploi pour l'avenir.

A l'inverse des industries de ressources, l'industrie manufacturière peut, dans une certaine mesure, s'implanter assez librement. Assurées d'un accès économique à leurs principaux marchés, les usines peuvent être établies dans une douzaine d'endroits différents. L'économie de masse et une automatisation accrue sont des facteurs permanents en ce sens que même de très grosses usines peuvent n'avoir besoin que d'une main-d'oeuvre réduite. Il reste cependant que le facteur main-d'oeuvre demeure le plus important dans quantité de manufactures.

La plupart des autres services requis par l'industrie manufacturière sont de nature essentiellement urbaine et font ordinairement partie d'un tout. Disposer d'une main-d'oeuvre de quelques trois cents personnes ne sert absolument à rien pour une collectivité qui cherche à attirer de nouvelles industries s'il n'existe pas une combinaison d'autres facteurs.

Il faut aussi reconnaître que la diversité des entreprises de fabrication rend impossible toute généralisation exacte sur l'industrie dans son ensemble. Du point de vue de l'expansion industrielle, juger d'après l'industrie tout entière plutôt que d'après les entreprises qui la composent peut conduire à des conclusions tout à fait erronées.

De toute évidence, la croissance et le mouvement d'une industrie dépendent des décisions prises par l'entreprise. Lorsqu'il n'y a qu'un nombre limité de sociétés sur le marché, les décisions prises par une seule d'entre elles risquent d'influer sur l'industrie tout entière. En d'autres termes, il est nécessaire d'avoir quelque idée de la structure, en tant que société, d'une entreprise manufacturière lorsque l'on cherche à promouvoir l'expansion industrielle d'une région.

#### QUESTIONS IMPORTANTES

S'il est une question qui doit passer en priorité dans le domaine de l'expansion industrielle régionale c'est celle qui consiste à se familiariser avec l'économie locale sous tous ses aspects. Comment les gens gagnent-ils leur vie? De quel genre d'activité provient la majeure partie des salaires? L'économie est-elle dominée par une seule industrie ou une seule société? Quelles sont les tendances de cette industrie ou de cette société? Quelle est l'importance de la population active disponible? Quelle en est la composition par âge et par sexe? Dans quelle mesure la collectivité sert-elle les environs? Envisage-t-on ou se dispose-t-on à apporter au réseau régional de transport des changements susceptibles d'influer sur la vie de la collectivité et de quelle façon? Les établissements scolaires ou sanitaires sont-ils en rapport avec le chiffre de la population? etc. La liste des questions est sans fin.

En même temps, les tendances manifestées par une collectivité doivent être comparées avec ce qui se passe ailleurs. Les industries locales se trouvent-elles à égalité de niveau avec les mêmes industries situées dans d'autres localités? La main-d'oeuvre locale se revalorise-t-elle au même rythme qu'ailleurs? Le niveau de l'emploi est-il à la hausse ou à la baisse? Le nombre des nouveaux emplois s'accroît-il suffisamment vite pour accueillir tous ceux qui entrent sur le marché du travail? La construction de nouveaux logements est-elle supérieure ou inférieure à la moyenne nationale et d'autre part, ces derniers sont-ils en rapport avec la composition des familles, compte tenu du total de la population? Encore une fois, la liste est sans fin.

#### RÉSUMÉ

Il existe des facteurs économiques de base qui influent sur le développement industriel du Canada et sur lesquels la collectivité elle-même n'a aucun contrôle. Dans l'ensemble, ces conditions proviennent des changements

fondamentaux survenus dans notre société et dans les relations internationales. Les progrès technologiques modifient radicalement les modes d'exploitation dans les industries de tout genre et, de ce fait, la vie des collectivités subit des changements extraordinaires. Celles-ci ne peuvent espérer lutter contre ces changements. Elles doivent les accepter et s'y adapter. Tous les efforts doivent être faits pour prévoir ceux qui se produiront à l'avenir.

Le Canada ne peut se prévaloir d'un important marché intérieur. Pour pouvoir concurrencer le marché américain et d'autres marchés étrangers, le Canada doit exporter à des prix concurrentiels. Cela signifie que nos techniques de fabrication et le niveau de la productivité doivent atteindre des normes supérieures. Nous devons améliorer les installations urbaines nécessaires à une industrie de grande envergure. Nous aurons besoin de compétences techniques, de spécialistes, de compétences administratives et de main-d'oeuvre bien formée. Le principal travail de tous ceux qui se consacrent au développement communautaire, c'est de bien comprendre quelles en sont les bases économiques.

Vous est-il possible en tant qu'hommes d'affaires et chefs de collectivités, de résoudre le problème de la diversification industrielle? Assurément. L'essor industriel peut être accéléré. Toute l'idée d'un programme d'expansion industrielle part du principe que des efforts intenses et concertés peuvent amener une expansion industrielle économiquement saine. Nous pouvons penser que ce qui s'est produit serait arrivé de toutes façons. En réalité, tout aménagement se prépare. Il doit faire l'objet de plans soigneusement préparés dont la réalisation est assurée par le gouvernement, les dirigeants locaux et les entrepreneurs.

Au cours de cette étude, nous examinerons le programme-type d'expansion industrielle bien conçu qui pourrait changer la vie de votre collectivité.

# DONNÉES ÉCONOMIQUES DE L'EXPANSION INDUSTRIELLE

AU CANADA

DOCUMENT 1

## Quelques sources de renseignements statistiques sur l'économie canadienne

Annuaire du Canada, 1968. Préparé par le Bureau fédéral de la statistique, Imprimeur de la Reine, Ottawa. Édition de luxe \$5.00, cartonnée \$3.00. Publication officielle du gouvernement canadien en matière de statistiques. Édité chaque année.

Canada 1968. Préparé par le Bureau fédéral de la statistique, Imprimeur de la Reine à Ottawa, \$1.50. Fournit des renseignements sous une forme moins statistique. D'une lecture plus facile.

The Challenge of Growth and Change. Cinquième Rapport annuel du Conseil économique du Canada, septembre 1968. Imprimeur de la Reine, Ottawa, \$2.75.

How to profit from Facts. Préparé par le Bureau fédéral de la statistique, Division de l'information. Imprimeur de la Reine, Ottawa. Gratuit. Explication simple avec exemples à l'appui sur la manière d'utiliser les données statistiques.

Catalogue des publications du Bureau fédéral de la statistique. Imprimeur de la Reine, Ottawa, \$1.00. Liste détaillée de toutes les publications du B.F.S. Pour obtenir des statistiques récentes sur une industrie en particulier, on peut se mettre en rapport avec la Division de l'information au ministère approprié du gouvernement fédéral ou provincial.

## Tendances générales dans les principales industries du Canada

### *Agriculture*

Au cours des années qui se sont écoulées entre le recensement de 1951 et celui de 1961, le nombre des exploitations agricoles au Canada a décliné de 16.4 p. 100 et la superficie des terres cultivées a diminué de presque 1.5 million d'acres. Cette tendance se maintient. En 1966, on a dénombré un total de 430,522 exploitations alors qu'il y en avait presque 480,000 en 1961. Malgré tout, la productivité agricole, dans son ensemble, s'est élevée de quelque 67 p. 100 au cours des vingt dernières années.

Depuis 25 ans, la superficie d'une exploitation agricole moyenne est passée de 237 à 404 acres. Dans les chiffres de 1967, il fallait inclure 276,835 exploitations agricoles commerciales, c'est-à-dire celles dont les ventes annuelles de produits agricoles atteignaient \$2,500 ou plus. En 1951,

elles représentaient 37.7 p. 100 du total. En 1966, ce chiffre est passé à 64.3 p. 100. La valeur en capital de toutes les exploitations agricoles atteignait \$19.2 milliards en 1966, soit 50 p. 100 de plus que cinq ans auparavant. Au cours de cette période, le nombre d'exploitations dont les ventes ont atteint un montant supérieur à \$15,000 a plus que doublé, passant de 23,000 à 50,800.

En 1967, le chiffre moyen des personnes travaillant à l'agriculture était de 558,000 y compris la main-d'oeuvre familiale et les ouvriers agricoles. Ce chiffre révélait une légère augmentation par rapport à 1966, interrompant ainsi la tendance à la baisse qui durait depuis une dizaine d'années. Il y a trente ans environ, à peu près 63 p. 100 des frais d'exploitation passaient en main-d'oeuvre. Aujourd'hui ces frais ne représentent que 25 p. 100 et les 75 p. 100 restants sont constitués par les frais d'immobilisation en machines, équipement, combustible et engrais. La valeur des machines et de l'équipement agricoles a été établie à 3,552 millions de dollars en 1966, un milliard de plus que lors du précédent recensement de 1961.

Ces chiffres traduisent les changements qui se sont produits partout dans le domaine de l'agriculture au Canada. Le nombre d'emplois disponibles, d'exploitations agricoles et la superficie totale des terres cultivées continuent à diminuer tandis que l'importance des exploitations, leur valeur en capital, les investissements nécessaires pour chacune, la mécanisation et la production ne cessent de monter.

### *Les forêts*

Les mêmes tendances apparaissent dans l'industrie forestière. Les progrès technologiques, par exemple, l'usage de la scie mécanique ont permis de réduire le travail intense exigé autrefois pour l'exploitation forestière et dans une certaine limite ont permis d'allonger la durée des travaux saisonniers. Il est cependant extrêmement difficile d'appuyer les changements survenus dans cette industrie sur des statistiques. Le plan de rapport des statistiques sur l'industrie forestière a radicalement changé ces dernières années et les chiffres annuels ne peuvent se comparer. En outre, l'essentiel de l'industrie forestière canadienne réside dans les industries de transformation plutôt que dans l'exploitation forestière proprement dite. En 1965, l'effectif total des travailleurs employés en forêt était de 60,700, alors qu'il y en avait 69,000 dans les usines de pâtes et papier, 50,000 dans les scieries et les ateliers de rabotage, plus de 77,500 dans les industries du bois et 35,000 dans les industries du papier. Le Canada fournit 42 p. 100 des besoins mondiaux en papier journal et c'est de là qu'il tire la majeure partie de ses revenus. En 1966, la valeur brute des expéditions atteignait presque 2,300 millions de dollars.

L'industrie forestière compte pour une bonne partie de l'économie canadienne et mondiale. Dans l'annuaire du Canada de 1965, il est noté que "... la demande étrangère, l'étendue et la valeur des forêts, la qualité de la production, de moyens de transports excellents et une situation idéale par rapport aux principaux centres de consommation des États-Unis ont fait du Canada le premier producteur du monde en papier-journal, le second pour la fabrication de la pâte à papier et le quatrième pour le bois d'oeuvre et le contreplaqué".

Il faut toutefois remarquer que le pays n'a pas encore adopté les méthodes de gestion intensive que l'on trouve en Europe et dans certaines parties

des États-Unis. Il est permis de supposer qu'on pourra obtenir de bien meilleurs rendements lorsque les principes économiques attachés à ces méthodes en justifieront l'emploi.

### *La pêche*

Les pêches hauturières au Canada sont soumises à l'effet combiné de divers facteurs. Contrairement à l'agriculture et à l'industrie forestière, la pêche en haute mer se pratique hors des frontières nationales. Son produit est l'objet d'une concurrence que l'on ne trouve ni en agriculture, ni dans l'industrie forestière ou minière. De plus, le poisson lui-même est dispersé et parfois difficile à attraper. Tout en étant une ressource renouvelable, il dépend d'un fragile équilibre écologique et de variations de reproduction qui rendent difficiles toutes prévisions à long terme. En outre, les facteurs sociologiques viennent compliquer encore l'économie de la pêche. D'une part, il existe une industrie de pêche hauturière intensive axée sur des capitaux et pratiquée par de grandes sociétés et de l'autre, une industrie de pêche côtière, intensive elle aussi, axée sur la main-d'oeuvre à laquelle se livrent des pêcheurs isolés.

Dans l'Atlantique nord, les pêcheurs canadiens prennent plus de poissons que ceux de n'importe quelle autre nation. Le Canada n'est surpassé que par le Japon et la Norvège comme fournisseur des marchés mondiaux.

Des méthodes de pêche plus perfectionnées, des bateaux de plus fort tonnage, une direction plus efficace ont permis une meilleure exploitation des lieux de pêche, ce qui a entraîné cependant une réduction des besoins en main-d'oeuvre et la nécessité d'une plus grande compétence technique. Jusque-là, les changements technologiques n'ont pas produit une augmentation notable de la productivité des pêches côtières. L'effectif des pêcheurs ne dépasse guère le chiffre de 80,000 et il a tendance à se maintenir à ce niveau. Soixante mille travailleurs sont employés dans l'industrie de la pêche maritime et 20,000 dans celle de la pêche en eau douce. Il semblerait que les progrès technologiques aient davantage contribué au sous-emploi qu'au chômage. Mais ceci est dû en partie à la nature de l'économie dans les villages de pêcheurs de la côte et des alentours. Le niveau de la production a subi de fortes fluctuations entre 1958 et 1963. En 1966 les prises commerciales du Canada ont atteint des records en quantité et en qualité. Il y a eu une augmentation de 8 p. 100 de la quantité et le chiffre total des pêches (177 millions de dollars) représentait une augmentation de revenu de 10 p. 100 pour les pêcheurs par rapport à 1965.

Près de 15,000 personnes sont employées dans les usines de traitement du poisson qui dépassent largement les 300 à l'heure actuelle. Il existe des fluctuations saisonnières dans cette industrie et une forte concurrence de la part des sociétés européennes. Elle dépend, d'autre part, d'une petite flotte de bâtiments de pêche de gros tonnage équipés de façon moderne. Dernièrement, des sociétés européennes et japonaises ont manifesté le désir de se joindre à des entreprises canadiennes dans le but apparent de profiter de la situation des ports canadiens par rapport aux principaux bancs de pêche. Cette attitude reflète aussi la tendance des sociétés (et des pays) qui ont accès au marché à s'assurer de leurs sources de matières premières, attitude qu'on trouve couramment dans l'industrie des pâtes et papier ainsi que dans l'industrie minière et dans celle du pétrole. Soixante-dix pour cent des produits de notre industrie

de la pêche sont vendus à l'étranger ce qui rapporte annuellement quelque \$250 millions de dollars au pays.

### *L'industrie minière*

Il n'est pas nécessaire de nous étendre ici sur les caractéristiques propres à l'industrie minière. L'activité minière dépend de la découverte et de la valeur marchande de dépôts de minéral appropriés. Cette ressource n'est pas renouvelable et peut, d'un jour à l'autre, cesser d'être rentable. Par contre, la découverte d'un important gisement peut entraîner soudain un accroissement important de l'activité minière (exemples récents: l'amiante et la potasse).

Comme pour les autres formes d'activité, les changements technologiques jouent là aussi un rôle de premier plan: nouvelles méthodes d'exploitation minière, mise au point de puissantes machines spéciales, utilisation de moyens de transport en gros et d'appareils de manutention, l'art d'adapter les modes d'exploitation minière aux conditions qui prévalent dans le nord du pays et bien d'autres facteurs encore qui modifient à un moment donné la situation des mines, en général, ou l'existence d'une mine particulière. En outre, les débouchés d'un minéral donné risquent d'être modifiés du fait de nouvelles utilisations de minerais connus, de l'adoption de nouvelles techniques d'alliage, de l'exploitation de minerais rares pour l'industrie (aérospatiale par exemple) et du perfectionnement des méthodes de récupération secondaire.

Les statistiques indiquent qu'entre 1958 et 1963 l'indice de l'emploi pour l'industrie minière a baissé de 123 à 144 (le chiffre 100 étant utilisé pour l'année 1949) mais cette situation s'est modifiée. Pour 1965, l'indice a été de 122, presque le niveau de 1958. Les principaux responsables du déclin du niveau de l'emploi sont les mines d'or et de charbon. Dans l'ensemble, elles continuent à péricliter mais une augmentation de la production minière des métaux de base, entre autres du fer, a permis désormais de contrebalancer ce déclin. Néanmoins, le niveau de l'emploi n'a pas suivi l'accroissement de la production, en partie à cause des innovations techniques.

De 1950 à 1966, la valeur de la production de minerais a pratiquement doublé, atteignant plus de quatre milliards de dollars en 1966. Les produits minéraux représentent 31 p. 100 des exportations de marchandises du Canada.

### *L'industrie manufacturière*

En 1946, l'emploi dans l'agriculture et dans les autres industries primaires représentait environ 30 p. 100 de la main-d'oeuvre. En 1968, cette proportion a baissé et n'est plus que d'environ 8 p. 100. D'autre part, l'emploi dans les manufactures a baissé de 26 p. 100 environ en 1946, à 20 p. 100 pour le troisième trimestre de 1968. Le nombre d'emplois est passé de 1.1 million à environ 1.8 million cette année. On ne peut guère dire que cela représente une croissance dynamique de l'industrie manufacturière au Canada pendant cette période, particulièrement en ce qui concerne la création de nouveaux emplois.

La valeur totale des exportations s'est accrue considérablement, passant de 83 milliards de dollars en 1953 à 266 milliards cette année. La formation de capital dans l'industrie manufacturière a manifesté une tendance relativement constante assez similaire qui n'a pas été disproportionnée par rapport au rythme de l'économie dans son ensemble.

### *Les industries de services*

Dans les industries primaires, l'emploi a subi un déclin relatif, mais dans l'industrie manufacturière il s'est maintenu à un niveau relativement stable. Dans les industries de services, il a enregistré une hausse. Il s'élève maintenant à 56 p. 100 de la main-d'oeuvre (en tenant compte des services publics commerciaux et personnels, de l'administration publique et des services financiers, des assurances et des services immobiliers) contre 40 p. 100 en 1946 et 48 p. 100 en 1956. Cette tendance se retrouve dans d'autres pays industriels et n'est pas particulière au Canada.

Comme les manufactures, les industries de services présentent un éventail très vaste d'activité: services juridiques, soins dentaires et autres activités libérales; restaurants et coiffeurs; entretien et réparation des maisons et, non des moindres, services publics de tous ordres. On peut affirmer sans risque d'erreur que les industries de services sont orientées vers le consommateur. Il existe aussi des services orientés vers le marché que l'on ne trouve que dans les centres urbains prospères et auxquels font appel de vastes secteurs de la population; ce sont par exemple les services de recherche et de consultation complexes, les instituts de hautes études, les cliniques médicales, les institutions commerciales et financières. Un examen rigoureux des conditions d'implantation des services d'importance nationale orientés vers le marché révélerait sans doute que de toutes les industries, ce sont les moins indépendantes des facteurs de localisation.



## FASCICULE 2

### LE RÔLE DE LA COLLECTIVITÉ DANS L'EXPANSION INDUSTRIELLE

#### GUIDE DE L'INSTRUCTEUR

#### 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 continue 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 désemparé 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".

## Matériel didactique

1. Enregistrement sur ruban magnétique du texte de la Partie 1
2. Texte de la Partie 1
3. Texte de la Partie 2
4. Diapositives
  1. Liste des principaux points de la Partie 1 (pour accompagner l'enregistrement)
  2. Liste des caractéristiques de la collectivité
  3. Pages jaunes
  4. Pages jaunes
  5. Pages jaunes
5. Documents à distribuer
  1. Données du recensement
  2. Données du recensement
  3. Profil de la collectivité locale

## Plan de la leçon

### *Première étape*

La leçon comprend deux éléments: présentation des matières et discussion. Ces matières étant nombreuses, l'instructeur doit prévoir avec minutie l'emploi de son temps. Puisque le "Profil de la collectivité" est le principal document à l'appui, l'instructeur doit veiller à disposer d'un temps suffisant pour le présenter et l'expliquer comme il convient. Il ne doit pas se contenter d'en faire une brève mention à la fin, faute de temps. Présenter la leçon en expliquant avec soin les objectifs à atteindre. Écouter l'enregistrement de la Partie 1 et projeter la diapositive 1 pour faciliter la compréhension des principaux points.

### *Deuxième étape*

Après audition de l'enregistrement, on peut animer la discussion à l'aide de questions, exemple:

Si une grosse entreprise, employant de 1,500 à 2,000 personnes, devait s'installer dans votre localité, quelles en seraient les répercussions sur la population? (Si le groupe comprend moins de 25 participants, chacun d'entre eux peut dresser une liste des répercussions; si le groupe est plus nombreux, le diviser en deux et écrire la liste combinée au tableau.)

Toujours soucieux de la présentation, l'instructeur peut avoir à rappeler aux participants les effets de l'implantation de l'entreprise qu'ils pourraient avoir oubliés.

La liste peut être dressée suivant les effets heureux ou malheureux.

L'instructeur demandera, par exemple, comment on pourrait diminuer ou annuler les effets malheureux, quelles mesures pourraient produire des effets plus souhaitables.

Dans la présente section du cours, on amènera les participants à penser en fonction de toute la collectivité et à apprendre comment celle-ci peut participer à l'expansion industrielle. On suscitera des questions sur la façon de prévoir les effets susmentionnés et d'aider la collectivité à jouer un rôle constructif dans ce processus.

#### *Troisième étape*

L'instructeur doit maintenant inviter les participants à examiner la liste des caractéristiques de la collectivité (Partie 2). Projetez la diapositive 2 pour présenter les principaux éléments en expliquant chacun d'eux à partir du texte. Utilisez la diapositive 2 pour illustrer la structure hiérarchique.

#### *Quatrième étape*

Présentez oralement les "Sources de renseignements". Demandez aux participants s'ils ont des commentaires à formuler sur les idées avancées et s'ils ont quelque chose à ajouter.

#### *Cinquième étape*

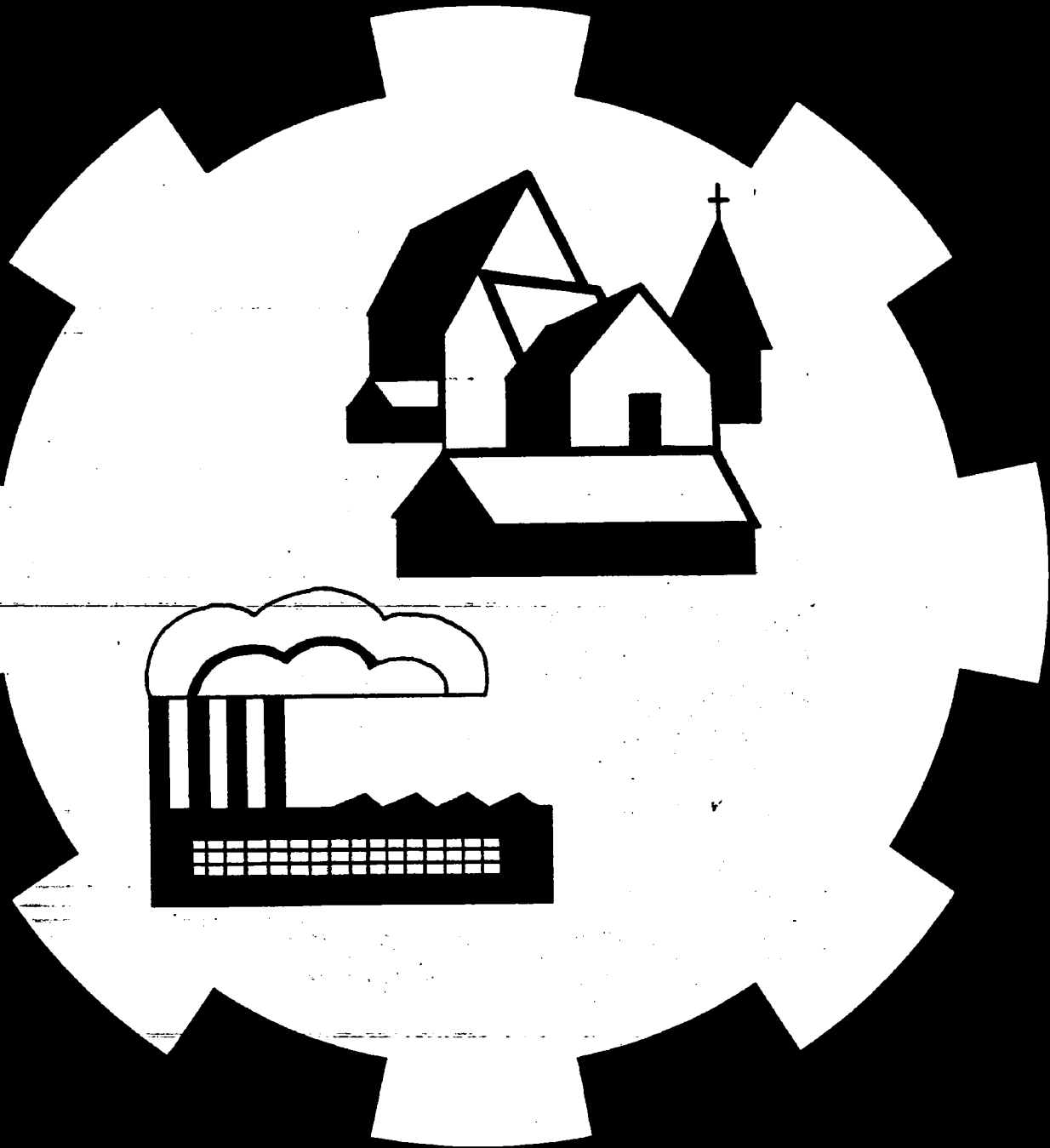
Présentez des exemples tirés des "Données du recensement". Projetez les diapositives 3, 4 et 5 pour présenter les "Pages jaunes" et citez des exemples extraits du texte. Demandez aux participants quel autre usage on pourrait faire de ces données.

#### *Sixième étape*

Présentez le "Profil de la collectivité", document divisé en facteurs tangibles et intangibles. Distribuez-le et demandez si l'on a des questions à poser. Demandez aux stagiaires de recueillir, pour la semaine suivante, les renseignements nécessaires pour remplir les premières pages du "Profil".

#### *Septième étape*

Résumez la leçon et distribuez le texte de base aux stagiaires.



# RÔLE DE LA COLLECTIVITÉ DANS L'EXPANSION INDUSTRIELLE



**COURS DE FORMATION  
EN EXPANSION  
INDUSTRIELLE**

préparé à l'intention du  
**MINISTÈRE DE L'EXPANSION  
ÉCONOMIQUE RÉGIONALE**

par  
**L'ASSOCIATION CANADIENNE  
D'ÉDUCATION DES ADULTES**

**LE RÔLE DE LA COLLECTIVITÉ DANS  
L'EXPANSION INDUSTRIELLE**

PARTIE 1

*TABLE DES MATIÈRES*

*Effets de l'industrialisation sur les collectivités*

*Participation de la collectivité*

*Appui de la collectivité*

*Résumé*





## EFFETS DE L'INDUSTRIALISATION SUR LES COLLECTIVITÉS LOCALES

Depuis la révolution industrielle, la plus grande force qui ait spécifiquement influé sur les collectivités est l'industrialisation elle-même, avec son aiguillon principal, la technique. On assiste à des changements profonds dans ces collectivités non seulement lorsque l'expansion prend place à l'intérieur de leurs limites territoriales mais aussi lorsqu'elle se produit au dehors, fût-ce dans un pays éloigné. L'histoire nous apprend, en effet, que les progrès industriels survenus au beau milieu d'un empire colonial pouvaient déterminer les activités, les systèmes de gouvernement et même les croyances religieuses de continents lointains. A notre époque, une décision de l'industrie aérospatiale américaine à Washington ou à New York qui produirait une demande de métaux rares aurait une répercussion sur la vie de communautés minières éloignées, au Canada, en Afrique ou en Australie. L'expansion industrielle, qui prend place à Toronto, à Montréal, à Winnipeg, exerce une influence vitale sur des collectivités humaines situées à des centaines ou même des milliers de milles de là, dans des domaines aussi variés que la composition de la population, l'enseignement, la création de parcs ou de zones de loisirs en plein air. L'expansion industrielle de Toronto, par exemple, a attiré dans cette ville des milliers d'habitants des provinces Maritimes et le départ de ces populations a eu des répercussions sérieuses sur les collectivités régionales qu'ils abandonnaient.

Mais ce qui nous intéresse ici, ce ne sont pas ces répercussions mais la relation directe entre l'industrialisation et certaines collectivités déterminées, ordinairement des collectivités moins développées sur le plan industriel.

Pour bien comprendre cette relation, nous devons montrer son caractère de réciprocité, en soulignant les effets des collectivités sur l'industrialisation comme ceux de l'industrialisation sur les collectivités. Il est facile d'en dresser la liste.

Nous pouvons ensuite considérer plus attentivement les facteurs que nous qualifierons d'essentiels, parce qu'ils concourent à attirer et à favoriser l'implantation d'une industrie dans un secteur en même temps qu'à la création d'avantages certains pour la population.

Ne comptons pas sur des effets automatiques. Déterminons et planifions plutôt le processus qui permettra la satisfaction des intérêts réciproques.

Voici quelques-uns des effets de l'industrialisation sur les collectivités:

1. L'industrialisation accroît le revenu total de la collectivité. Notons toutefois que ce revenu ainsi créé n'est pas nécessairement dépensé au sein de la collectivité.

2. L'industrialisation a des répercussions sur le système d'enseignement, parce qu'elle nécessite invariablement des transformations dans les programmes. Ceci s'applique tout aussi bien à la formation secondaire qu'à l'enseignement supérieur.
3. L'administration des ressources naturelles et des services (eaux, transports), qui est généralement le fait de l'administration locale, dépend étroitement des besoins de l'industrie.
4. Les industries ont besoin d'un réservoir de main-d'oeuvre qualifiée et non qualifiée. Elles permettent aux gens de passer d'un métier à un autre et les placent parfois devant la grave responsabilité de choisir entre le travail familial à la ferme et un travail de salarié.
5. Les industries s'intéressent aux services que fournit la collectivité aux employés parce que la qualité de ces services influe sur les chances d'attirer et de conserver leur personnel.

Mais les entreprises industrielles causent souvent d'épineux problèmes aux collectivités au sein desquelles elles s'établissent, par leurs exigences auprès des services locaux existants. Une industrie fortement urbanisée qui déménage dans un centre, en grande partie rural, exige des services de qualité bien supérieure à la moyenne. Dans bien des cas, dans les villes, qui ont été créées par des compagnies ou dans les secteurs où se sont implantées des entreprises, les modèles de maisons, les services publics tranchent par leur qualité sur ce qui existe dans d'autres localités ou secteurs moins modernes. Ceci peut créer des tensions et des antagonismes. Par exemple l'établissement de nouveaux services, compatibles avec les salaires de l'industrie, a abouti à l'imposition de lourdes charges fiscales à des personnes qui ne profitaient nullement du voisinage des entreprises, parce qu'elles n'y travaillaient pas.

Cette brève énumération des réactions et implications éventuelles, entre industrie et population locales, montre la nécessité, pour la collectivité locale, de s'intéresser à la nouvelle situation ainsi créée, et ce à bien des niveaux. Toute personne, qui fournit des services à un titre quelconque, de l'épicier du coin au conseiller municipal, a son intérêt en jeu dans cette affaire. Aucun citoyen ne devrait être indifférent à des questions comme le système d'imposition, l'urbanisme, l'enseignement. A l'industrie prospère, il faut des services efficaces et des conditions de vie satisfaisantes pour les employés.

Mais en dépit de ces intérêts connexes et souvent réciproques, une bonne partie de l'expansion industrielle se fait sans planification, sans engagement de la collectivité, sans interaction intelligente fondée sur les faits. Lorsqu'il y a "engagement", il arrive généralement beaucoup trop tard. Certains problèmes sérieux ont surgi qui auraient pu être évités, ou du moins prévus, si l'on avait pris soin d'intéresser la collectivité à l'évolution en cours.

#### PARTICIPATION DE LA COLLECTIVITÉ

Nous avons déterminé quelques-uns des effets de l'expansion industrielle sur une collectivité et les types de personnes et d'intérêts qui peuvent

PARTIE 2

en subir les répercussions. Commençons par obtenir des renseignements plus détaillés sur ces gens et sur ces intérêts, puisqu'ils sont les éléments dont on souhaite la participation. Comment les intéresser et à quel moment le faire sont des questions auxquelles plusieurs ont tenté de répondre?

Intéresser la collectivité à l'expansion industrielle est une entreprise difficile. La première étape consiste évidemment à s'assurer de la participation de ce qu'on appelle les groupes d'intérêts et celle des associations à but non lucratif, les syndicats, les associations de fermiers, les associations religieuses, la Chambre de commerce, le Kiwanis, le Rotary ou autres organisations désintéressées de nos villes et municipalités. C'est là que nous trouvons les noyaux de nos collectivités ainsi que leurs chefs. L'autre partie de la population, en un certain sens organisée et en un autre entièrement dépourvue d'organisation, est constituée par les gens qui forment la collectivité dans son ensemble et dont la plupart n'appartiennent pas à des organisations ou en sont membres passifs. Les jeunes gens, les personnes à faible revenu ou non spécialisées se trouvent souvent dans cette partie de la population.

Comment la collectivité peut-elle participer efficacement à l'expansion industrielle?

D'abord, la collectivité organisée (les organisations), doit orienter le processus. Pour le faire efficacement, cette collectivité organisée doit comprendre tous les éléments ou groupes organisés. Si elle ne les comprend pas tous, il y aura des intérêts qui seront négligés. En termes concrets, le processus nécessite l'établissement d'une forme de conseil de la collectivité en vue de:

1. fournir un instrument qui permette aux organisations de faire connaître leurs points de vue;
2. définir et résoudre les conflits d'intérêts;
3. communiquer les résultats du processus à tous les échelons gouvernementaux concernés et à l'industrie ou aux industries intéressées;
4. concevoir et mettre en marche un processus de discussion et d'étude communautaires, fondé sur la participation d'un grand nombre de personnes, comme partie intégrante de l'information, de la définition et de la résolution des conflits au sein de cette collectivité.

Et, ce qui est plus important, le conseil, formé des organisations de la collectivité, doit prendre toutes les mesures nécessaires pour élargir son programme. Il doit essayer de créer des activités particulières à un quartier donné, afin d'intéresser ceux qui ne participent pas aux organisations et les personnes qui vivent dans les secteurs les plus directement touchés par l'expansion industrielle.

## APPUI DE LA COLLECTIVITÉ

Si cette façon de procéder réussit, elle accroît la cohésion au sein de la collectivité qui, maintenant, comprend et appuie les plans d'expansion industrielle et favorise leur mise en oeuvre. La collectivité peut chercher résolument une réponse aux questions cruciales suivantes: Comment veut-elle se développer sur le plan industriel? Que doit-elle faire pour favoriser l'expansion industrielle? Quels changements particuliers seront nécessaires? Ainsi la collectivité peut se trouver mobilisée pour l'important travail qui consiste à planifier l'expansion industrielle et à attirer les industries dans la localité. Mais elle peut également collaborer à des tâches plus modestes comme de garder dans la région une industrie donnée et ses ouvriers, et trouver des solutions à ses problèmes courants.

En raison du nombre de personnes qu'il concerne et de la façon dont il les touche, le type de développement apporte une force nouvelle et vitale à la solution des problèmes de la collectivité. Les personnes qui, jusque-là, n'avaient pas voix au chapitre, ont désormais l'occasion de faire connaître leur opinion. Et le processus élargit la base des renseignements utiles pour la tâche difficile d'assembler les données, de planifier, de prendre les décisions, de les appliquer et d'en faire l'évaluation.

Lorsque ce processus réussit, il crée un milieu beaucoup plus attrayant pour l'industrie et intensifie la vie politique au sein de la collectivité. Il n'y a pas de doute que la participation est possible. Mais elle ne se produira que si l'on procède de façon méthodique, à la manière des industriels lorsqu'ils organisent, édifient et exploitent leurs entreprises.

## RÉSUMÉ

L'industrialisation influe sur les collectivités de bien des manières. Elle comporte des avantages, mais également des exigences. Une industrie nouvellement implantée peut provoquer des perturbations et des tensions dans la vie de la collectivité. La meilleure façon d'écarter ces difficultés est d'intéresser toute la collectivité au processus de l'expansion industrielle. Lorsque de graves problèmes ont surgi, il est trop tard pour demander l'avis des gens de la place et commencer à étudier leur comportement.

La première phase consiste à s'assurer de la participation des divers groupes d'intérêts et organisations désintéressées en vue de former un comité chargé d'examiner les effets qu'aura la nouvelle industrie sur la collectivité et de découvrir les sources possibles de conflits. Ce comité émanant des organisations de la collectivité, devrait faire tout en son pouvoir pour élargir ses activités de manière à obtenir la participation de personnes qui ne sont d'aucune organisation; tout spécialement des personnes qui vivent dans les zones les plus touchées par le changement.

La collectivité devrait se préparer à l'implantation de l'industrie avec autant de soin que celle-ci en met à préparer son transfert.

*TABLE DES MATIÈRES*

*Nécessité de se renseigner sur la collectivité*

*Caractéristiques de la population*

*Structure des institutions*

*Systèmes de valeurs*

*Stratification sociale*

*Les combinaisons de personnalités*

*Processus décisif*

*Sources de renseignements.*

*Bibliothèques*

*Autres sources*

*Résumé*



## NÉCESSITÉ DE SE RENSEIGNER SUR LA COLLECTIVITÉ

Les collectivités sont en évolution constante. L'agent à l'expansion industrielle est, de fait, une des influences favorables à l'évolution. Mais il y en a bien d'autres. Si vous voulez travailler efficacement avec une collectivité (ou au profit de celle-ci), vous ne devez jamais dire que vous avez fini de vous renseigner à son sujet. Ce qui est vrai aujourd'hui peut avoir cessé de l'être demain. Il y a, toutefois, un certain nombre de catégories utiles dans lesquelles peuvent entrer les renseignements sur une collectivité, de sorte que la mise à jour peut être ramenée à une routine facile. Ces catégories sont très répandues et sont probablement celles qu'utiliseront les personnes que vous voudrez amener à s'installer dans votre localité.

Les renseignements réunis suivant les diverses catégories donneront une image satisfaisante de la structure sociale. Et il est important de connaître cette structure; si vous voulez faire progresser votre collectivité, vous aurez peut-être à répondre à des questions plutôt difficiles. Il ne serait pas sage toutefois de croire que le fait de posséder des renseignements de cette nature vous permet de manipuler à votre guise les individus, les groupes ou, à plus forte raison, la population entière. Tirer une conclusion de ce genre serait le meilleur moyen d'engendrer la défiance ou le chaos. Ces renseignements constituent simplement une base qui vous permet de travailler en collaboration avec les membres de votre collectivité en vue d'en arriver à prendre des décisions satisfaisantes pour tous, comme cela a été suggéré dans la *Partie 1*. Ils doivent vous aider à comprendre les attitudes, les espoirs, les aspirations de la collectivité qui vous entoure. Ces renseignements vous aideront également, en tant qu'agent à l'expansion industrielle, à fournir toutes explications utiles aux intéressés.

Un mot de mise en garde concernant la demande de renseignements. Si vous posez aux gens des questions sur leurs attitudes, par exemple: "Aimez-vous vivre au sein de cette collectivité?", au lieu de questions concrètes telles que: "Possédez-vous votre propre maison?", ils vous donneront la réponse qu'ils croient que vous attendez d'eux plutôt que celle qui traduit réellement ce qu'ils pensent. Ce n'est pas qu'ils veulent ainsi vous tromper, mais c'est tout simplement un trait de la nature humaine que de vouloir être du côté du gagnant. Il est toujours bon de comparer les affirmations des gens à leur comportement en diverses circonstances. Il serait également bon de comparer ces affirmations à toute étude décrivant leur comportement.

Voici six catégories ou six façons pratiques de considérer votre collectivité; elles peuvent vous aider à en mieux comprendre le fonctionnement.

### Caractéristiques de la population

Toute collectivité peut faire l'objet de classifications. Une de ces classifications portera sur les groupes d'âge. Par exemple, si vous prenez le nombre de gens qui arrivent à l'âge du mariage en même temps que le



rapport du nombre d'hommes au nombre de femmes dans cette classe, vous pouvez en déduire des données sur la main-d'oeuvre potentielle; la demande de certaines marchandises et services, les perspectives de formation aux nouvelles techniques, ainsi que les répercussions sur l'ensemble de la collectivité des nouveaux emplois offerts par l'industrie et du surcroît de population qu'attirera cette dernière. La classification par groupe d'âges n'est pas la seule à envisager, les données sur les groupes ethniques, leurs lieux d'origine, le caractère plus ou moins récent de leur établissement, leurs antécédents ruraux ou urbains vous permettront de mieux comprendre certaines attitudes, certains comportements au sein de votre collectivité.

Voici quelques questions que vous devez vous poser à ce sujet. Plus loin, à la fin de la présente section, le chapitre sur les "sources de renseignements" traite de l'utilité des "pages jaunes", des petites annonces et du recensement comme instruments de travail à cette fin:

- \* Quels sont les groupes d'âges? Les gens viennent-ils s'installer ici à l'heure de la retraite? Y a-t-il un nombre considérable de jeunes familles?
- \* La population est-elle stable ou se renouvelle-t-elle constamment? Les autorités scolaires peuvent vous dire combien de familles quittent la localité ou y arrivent chaque année. Au Canada, parmi les familles qui reçoivent les allocations familiales, une famille sur quatre déménage chaque année. Cette proportion varie, bien entendu, suivant les régions.
- \* La population augmente-t-elle? L'accroissement est-il dû à un excédent des naissances sur les décès ou à de nouvelles arrivées dans la localité?

Ce sont là des renseignements de grande portée et de toute première importance qu'il est possible d'obtenir dans toute collectivité, et pourtant on les néglige bien souvent.

### Structure des institutions

Nous rangeons dans cette catégorie tous les clubs, organisations, institutions de votre collectivité, qui servent aux administrés à faire connaître leurs espoirs et leurs besoins et à les unir dans l'entreprise de tâches déterminées. Une bonne partie de ce cours, par exemple les fascicules 3 et 7, souligne combien il est important de connaître la vie de ces associations pour faire un bon travail au sein d'une collectivité.

Quelles sont les activités des divers groupes? Qui en fait partie? Dressez la liste des administrateurs de ces groupes et voyez combien de personnes ont de l'influence dans plus d'un groupe. Découvrez, par cette liste, les chefs naturels. Prenez soin toutefois d'établir une distinction nette entre les membres dynamiques de ces groupes et ceux qui ne savent pas dire "non" ou qui aiment dire "oui" pour la gloriole attachée au poste, mais qui, en fait, ne font rien.

## ORGANISATION

	APM	Chevaliers de Colomb	Rotary	Associations paroissiales	Société Saint-Jean-Baptiste	Scouts	Organisation des loisirs	Syndicat	Chambre de commerce	Conseil municipal
M.P. Tremblay		x				x				
Mme J. Bélanger	x			x				x		x
M. L. Roy					x				x	
M. A. Ladouceur	x					x		x		
M. J.-M. Castonguay	x		x				x		x	x

Quelle est l'utilité d'un tel tableau?

Il nous montre, par exemple, que M. J.-M. Castonguay est membre de plusieurs groupes et associations. Lorsque nous le rencontrons à l'occasion d'une réunion ou que nous causons tout simplement avec lui, nous atteignons ainsi un bon nombre d'organisations, bien qu'il puisse, de fait, n'être pas très actif dans l'une ou l'autre ou dans aucune. Il peut être qu'un nom dans l'organisation ou, par contre, être un membre très important qui a beaucoup de poids dans la collectivité. Lu verticalement, le tableau indique quelles personnes ont des intérêts communs et se connaissent probablement. Ces données sont très précieuses pour découvrir les personnes influentes de la collectivité sur lesquelles vous pouvez compter pour obtenir des renseignements et des avis valables sur certains secteurs.

Sans nier la valeur de tels renseignements, vous ne devez cependant pas prendre pour acquis que ces organisations sont représentatives de toute la collectivité. Des études sociologiques démontrent que 40 à 50 p. 100 seulement de la population urbaine y participe réellement. Dans les collectivités rurales, le pourcentage peut être moins élevé encore. Aussi, lorsque vous avez affaire à ces groupes, soit directement, en prenant la parole à l'occasion de réunions, soit par l'intermédiaire de leurs chefs, il importe de vous rappeler que vous n'atteignez ainsi qu'un nombre limité de membres de la collectivité, alors que

certaines que vous n'atteignez pas pourraient jouer un rôle important dans toute espèce d'évolution. Parfois c'est par l'intermédiaire de tel ou tel organisme que vous pouvez entrer en contact avec ces gens, d'autres fois ce n'est que par la radio, la télévision ou par des rencontres personnelles.

### Systemes de valeurs

Une troisième dimension est constituée par les systèmes de valeurs de la collectivité qui comprennent les coutumes, les moeurs, tout ce à quoi les gens attachent une importance particulière. C'est ici que nous pouvons découvrir plusieurs des motivations du comportement de la collectivité.

Les renseignements sur ce sujet ne sont pas faciles à recueillir mais sont très importants. Les espoirs des gens concernant leur collectivité, l'image qu'ils se font d'eux-mêmes et de leur ville peuvent, à la longue, être les facteurs déterminants du succès de votre travail. Il est difficile d'obtenir des renseignements de ce genre, mais il est encore plus difficile de s'assurer qu'ils sont exacts ou représentatifs lorsque vous avez réussi à les obtenir. La recherche constante de la vérité en ce domaine vous permettra de vérifier si vos réponses aux questions posées sont celles que vous attendez et si vos espoirs concernant la collectivité sont fondés, espoirs qui peuvent être, en raison d'une certaine déformation professionnelle, beaucoup plus optimistes que ceux de la collectivité elle-même.

Il est préférable d'observer et d'écouter plutôt que de poser beaucoup de questions directes sur les valeurs reconnues par la collectivité. Prêtez discrètement l'oreille à ce qui se dit dans les restaurants ou chez le coiffeur et causez avec les chauffeurs de taxi. Ce sont là des méthodes efficaces. Voici un certain nombre de questions qu'il est bon de se poser:

- \* Les gens sont-ils satisfaits? Exerce-t-on des pressions ouvertes pour obtenir une amélioration des services publics ou municipaux? Qui est en faveur de ces changements? Qui s'y oppose?
- \* Les citoyens sont-ils économes? Y a-t-il des caisses populaires et des banques dans la ville? Est-il difficile d'obtenir du crédit?
- \* Est-on orienté vers certains changements? Y a-t-il eu un changement important effectué récemment et qu'en pensent les gens maintenant? Qui sont ces gens?
- \* Quelle importance attache-t-on à l'instruction? Les jeunes sont-ils encouragés à poursuivre leurs études? La commission scolaire locale offre-t-elle un programme d'éducation des adultes? L'école sert-elle à d'autres fins que l'enseignement officiel? Combien d'argent est affecté à l'éducation?
- \* Quelle est l'attitude des gens envers les syndicats ouvriers, la Chambre de commerce, etc.?

- \* Quelle est l'attitude de l'Association des détaillants et celle des associations commerciales?

Tous ces renseignements, recueillis avec soin et persévérance, vous indiqueront quelles attitudes et quelles personnes influenceront sur votre travail.

### Stratification sociale

Bien que beaucoup de gens nient énergiquement l'existence d'une hiérarchie rigide des classes au Canada, il ne fait pas de doute qu'il existe, dans toutes les collectivités, des groupes qui entretiennent très peu de relations avec les autres groupes. Certains groupes économiques ou ethniques, par exemple, se rassemblent à l'occasion des rites de leur confession peut-être la seule occasion qui leur est donnée de participer à une vie sociale. Il y a également le groupe qui vit dans la pauvreté, parmi des gens pauvres, depuis plusieurs générations. Vous ne verrez très probablement aucun de ses membres participer aux diverses organisations de la classe moyenne: associations parents-maîtres, clubs d'entraide, réunions d'enfants, associations désintéressées, etc. Tous ces gens font néanmoins partie de la collectivité et seront touchés par les résultats de votre travail.

Les gens peuvent nier l'existence d'une hiérarchie des classes, mais il peut apparaître évident, par leurs réponses à vos questions sur d'autres sujets, qu'ils se considèrent eux-mêmes comme appartenant à la classe moyenne supérieure, ou à la classe moyenne, ou à la classe ouvrière. Il peut être également évident qu'ils placent leurs voisins et leurs concitoyens dans des classes bien déterminées.

La reconnaissance des divers groupes économiques, sociaux, ethniques et religieux vous renseignera dans une certaine mesure sur la façon dont la collectivité fonctionne réellement et vous permettra de répondre à des questions pratiques comme celles-ci: quelles personnes communiquent quelque chose à d'autres? Que communiquent-elles et quelles sont ces autres personnes? Quelles sont les personnes prêtes à coopérer et avec qui? etc.

Voici le genre de questions que vous pouvez vous poser à vous-mêmes:

- \* Y a-t-il un groupe reconnu de personnes aisées qui appartiennent à des clubs fermés ou à d'autres organisations?
- \* Y a-t-il un groupe de vieilles familles dont les membres semblent très liés aux affaires de la collectivité?
- \* Les nouveaux venus sont-ils bien accueillis, invités à se joindre aux organisations, etc.?
- \* Les membres de votre collectivité se croient-ils notablement supérieurs à ceux des autres collectivités?

Les réponses à quelques-unes de ces questions vous permettront de savoir comment sont prises les décisions qui concernent la collectivité et qui les prend réellement.

Bien qu'il soit difficile d'obtenir ces renseignements sans une enquête approfondie, vous pourrez, par l'observation et au hasard des conversations, vous faire une idée du niveau où les gens se placent eux-mêmes dans l'échelle sociale. Ces renseignements vous aideront à mieux comprendre la collectivité et ce que les gens en pensent.

### Les combinaisons de personnalités

Cette catégorie peut être considérée comme l'aspect concret de ce qui précède. Comment les entreprises démarrent-elles chez vous? Pouvez-vous citer des exemples de réussite et des exemples d'échec?

Parfois une nouvelle entreprise est lancée avec beaucoup de bruit et avorte après quelques semaines ou quelques mois. La raison en est souvent que les premières réunions ont rassemblé les personnes qu'il ne fallait pas, c'est-à-dire des personnes en provenance de groupements économiques ou sociaux qui n'ont aucune expérience dans la coopération et qui n'ont pas véritablement l'intention de collaborer. Ces gens-là sont polis, mais la réunion terminée, aucun d'eux ne fait quoi que ce soit. En d'autres circonstances, les personnes qui viennent aux réunions ne sont pas les véritables chefs de leurs divers groupes et n'ont aucune influence sur les ressources ou les gens qu'ils semblent représenter.

Par ailleurs, certaines entreprises réussissent presque automatiquement. Les gens qui assistent aux réunions se connaissent déjà et ont confiance les uns dans les autres. Ils viennent au moins avec l'intention de faire quelque chose et peuvent s'engager eux-mêmes ainsi que ceux qu'ils représentent.

L'examen de quelques réussites et de quelques échecs dans votre collectivité vous éclairera sur les catégories précédentes et sur les voies normales de la coopération.

Vous apprendrez pourquoi certaines personnes peuvent prévoir avec exactitude le succès ou l'échec de certaines entreprises de coopération. L'examen des réussites et des échecs vous aidera surtout à découvrir quelles sont les combinaisons de personnalités qui sont faciles à réaliser dans la planification et les projets de développement et quelles sont celles qui seront plus difficiles, coûteront plus de temps et d'effort. Ainsi vous vous épargnerez bien des déceptions.

### Processus décisif

Il peut arriver que la collectivité soit aux prises avec un problème particulier. Il peut s'agir d'éliminer la fumée, d'exterminer les rats, de combattre le trafic des stupéfiants ou encore d'appliquer des normes d'habitation. Plusieurs groupes, dans la ville, peuvent se déclarer formellement opposés à cette situation déplorable et exiger que des mesures appropriées soient prises pour y remédier. Les journaux et la radio appuient le mouvement, il se produit un brouhaha de tous les diables et pourtant rien ne change. Nous nous demandons pourquoi. Si nous regardons un peu plus en profondeur nous pouvons découvrir que certaines personnes occupant des postes clés dans la collectivité et dont les droits acquis sont menacés ont trouvé le moyen d'empêcher toute réforme de se concrétiser.

Une dimension très importante des collectivités est donc la hiérarchie du pouvoir. Le foyer du pouvoir peut se trouver dans l'organisation politique de la collectivité, mais pas nécessairement. Il réside souvent dans son organisation économique. Il peut arriver qu'un syndicat ouvrier soit devenu si puissant qu'il détermine la vie de la collectivité. Le plus souvent, toutefois, ce sont les administrateurs de la haute finance ou de l'industrie qui tirent les ficelles derrière la scène. Ce phénomène est évident dans une ville fondée par une entreprise et lui appartenant.

Un des pièges à éviter lorsque nous faisons un travail spécialisé est de ne considérer que le secteur de la collectivité que nous connaissons le mieux. Dans le cas présent, ce secteur est probablement le milieu des affaires. Comme l'expansion industrielle affecte tous les éléments de la collectivité, tous ces éléments doivent être pris en considération. Un groupe appartenant à une même confession peut être opposé à la venue d'un grand nombre d'étrangers, ou encore les éducateurs peuvent s'inquiéter de l'arrivée de nouveaux enfants. Ces attitudes influenceront sur le milieu des affaires et sur les décisions concernant l'expansion industrielle.

Certains points étudiés sous les catégories antérieures peuvent aider à comprendre comment les décisions sont prises, à quel sujet et par qui. Vous pouvez découvrir que la collectivité suit un processus plus ou moins clair dans le domaine des décisions. Vous devez savoir comment le système fonctionne. Il importe également de comprendre que ce système peut être menacé par quelques-unes des réformes que vous proposez. De nouvelles personnes, de nouveaux placements et une nouvelle organisation au sein de la collectivité auront sûrement des répercussions, bonnes ou mauvaises, sur les personnes, les organisations et les capitaux existants. Souvent les gens se disent favorables au changement, mais lorsque vient le temps de prendre des décisions, ils sont moins bien disposés ou même opposés au changement. Ils comprendront plus facilement les implications des décisions à prendre et seront mieux disposés à les accepter s'ils savent quelles personnes prennent les décisions et quel processus suit la collectivité.

#### SOURCES DES RENSEIGNEMENTS

Les renseignements relatifs aux six catégories peuvent être obtenus de diverses manières; vous devez utiliser ces moyens dans la mesure où vous les jugez nécessaires, utiles ou commodes. Par exemple, dans le paragraphe sur les systèmes de valeurs, nous avons laissé entendre que c'est au hasard des conversations et en posant des questions que l'on obtient le plus de renseignements. Il vous faut posséder une certaine expérience dans la formulation des bonnes questions. De toutes les catégories, c'est la plus difficile à maîtriser, mais c'est également l'une des plus importantes.

Dans les autres catégories, vous pouvez obtenir beaucoup de renseignements sûrs si vous savez comment vous y prendre et si vous êtes prêts à mettre au point un système de référence qui vous permettra de grouper et d'analyser les données. Elles doivent être recueillies sur une certaine période de temps, puisque aucune de ces catégories n'est statique, pas plus d'ailleurs que ne l'est la collectivité. Ce qui revient à dire que les renseignements traités de cette façon ne seront jamais complets.

Si une catégorie commence à se modifier notablement, vous pouvez être assuré que les autres catégories changeront également. Par exemple, si de nouvelles personnes commencent à accéder aux postes de commande des organisations, vous pouvez être certains que des changements, parfois raides, se produiront dans la façon de prendre les décisions. De tels changements auront de sérieuses répercussions sur votre programme, sur les gens qui y participent et sur leurs relations avec la collectivité. C'est le type d'information que les clients éventuels voudront également obtenir.

### La bibliothèque

Une précieuse source d'information, directe et indirecte, vous est fournie par les bibliothèques municipales et universitaires ou de CEGEP. Si votre collectivité possède un service de bibliothèque ayez-y constamment recours. Si elle n'en a pas, rendez-vous à la bibliothèque la plus rapprochée, ou informez-vous s'il y a une bibliothèque régionale. Souvent, dans les centres importants, lorsqu'il n'y a qu'une seule bibliothèque, les bibliothécaires recueillent les données qui concernent toute la région. L'apport principal d'une bibliothèque n'est pas tant la réunion des documents que le bibliothécaire lui-même. La plupart des bibliothécaires ont reçu une formation qui leur permet de faire beaucoup plus que de prêter des livres et percevoir des amendes et ils sont très heureux de pouvoir mettre cette formation à profit. Un bon bibliothécaire peut devenir votre aide la plus précieuse. Il a la compétence professionnelle requise et peut recueillir et classer des renseignements à votre intention. De même, les bibliothécaires ont l'occasion de bavarder avec un grand nombre de personnes et d'entendre beaucoup de choses; ils sont, de ce fait, des sources très utiles de renseignements non officiels. Le bibliothécaire peut vous aider à apprendre où regarder et comment juger et interpréter ce que vous découvrirez.

### Autres sources

Si votre collectivité ne possède pas de bibliothèque, ou même si elle en possède, vous devrez encore vous efforcer de découvrir par vous-même divers types de renseignements et trouver les personnes qui pourront vous aider dans cette recherche. Il existe un grand nombre de sources régionales d'information à tous les paliers de gouvernement. Par exemple, pour ce qui est des caractéristiques de la population, vous aurez intérêt à utiliser les données du recensement. Vous pouvez les obtenir du Bureau fédéral de la statistique et de ses bureaux régionaux de Vancouver, Edmonton, Winnipeg, Toronto, Ottawa, Montréal, Halifax et Saint-Jean.

Les personnes qui travaillent dans ces bureaux vous seront d'un précieux secours en vous fournissant des renseignements sur votre collectivité. Il est très bon, toutefois, de savoir quoi demander. Plusieurs ministères et organismes provinciaux seront également pour vous d'utiles sources de renseignements. Il y a aussi la Banque d'expansion industrielle et divers ministères fédéraux, la Chambre de commerce, les conseils de développement régional et les autres agences de l'administration municipale.

Considérons maintenant trois sources particulières d'information. Deux de ces sources, les pages jaunes de l'annuaire du téléphone et la section des annonces classées dans les journaux locaux sont des sources utiles mais

souvent négligées. La troisième, le recensement, est très connue mais délaissée par beaucoup de gens parce qu'ils ne savent pas comment s'en servir. Les autres sources comprennent notamment les services municipaux, les registres des permis de commerces, les registres des permis de construction et les rôles d'imposition.

### *Les pages jaunes*

Parcourons au hasard les "pages jaunes" d'un annuaire téléphonique. Que nous apprennent ces pages? A première vue, par exemple, que l'endroit est assez important et riche pour qu'on y trouve plus que les concessionnaires des trois grands de l'automobile, pas assez cependant pour que toutes les marques de voitures étrangères y soient représentées. Les mêmes pages jaunes vous indiquent qu'on peut trouver dans la localité tous les métiers de l'automobile. Ce renseignement peut être très important pour votre client. Les pages jaunes vous fournissent en second lieu des renseignements qui permettent d'établir des comparaisons; elles vous indiquent par exemple qu'il y a dans la localité de bons techniciens et du matériel assez divers pour la réparation des machines industrielles. Un troisième coup d'oeil permet d'obtenir des renseignements d'un caractère légèrement différent. La présence d'un bon nombre d'agents de placement manifeste une certaine richesse dans la collectivité et signifie qu'il y a de l'argent disponible pour des investissements. Ce renseignement revêt une certaine importance pour vous et pour vos clients. S'il n'y a pas de pages jaunes dans votre annuaire de téléphone, les noms écrits en caractère gras peuvent compenser cette lacune.

### *Les petites annonces*

Les annonces classées constituent une deuxième source précieuse de renseignements sur la collectivité. En plus du commerce régulier qui a cours dans toutes nos collectivités, il existe un vaste marché de gens désireux de faire des transactions entre particuliers. Leurs annonces permettent de se faire une idée assez juste des changements qui ont lieu dans votre collectivité. Si vous regardez par exemple sous la rubrique "maisons, ameublement et autres articles ménagers", vous apprendrez beaucoup de choses sur le niveau de vie de cette collectivité et sur les mouvements en direction ou en provenance de celle-ci.

### *Le recensement*

Cette source est la plus sûre de toutes. Vous pouvez obtenir du Bureau fédéral de la statistique les renseignements concernant la région où se trouve votre collectivité. Il est bien possible toutefois qu'une agence locale ait déjà rassemblé les données qui vous intéressent. Si ces données ont été analysées, une partie de votre travail est terminée. Mais ce n'est que dans les publications du Bureau fédéral de la statistique que vous trouverez la répartition de la population par groupe d'âges, le nombre d'hommes par rapport au nombre de femmes et le nombre de femmes qui travaillent dans la collectivité. Pour connaître l'augmentation ou la diminution de la population, de même que d'autres tendances, vous devez comparer les données du recensement le plus récent avec celles du recensement précédent. Bien que le recensement général



n'ait lieu que tous les dix ans, le Bureau de la statistique publie des chiffres provisoires à intervalles réguliers pour mettre à jour certains secteurs d'information.

Quelques pages du recensement de 1961 sont annexées au présent travail. Elles fournissent des chiffres sur certains "secteurs de recensement" de la cité de Québec. Chaque colonne numérotée renferme des données sur un secteur particulier de cette ville. Examinez par exemple les chiffres compris entre les lignes 35 et 50 dans les colonnes 3 et 4 de la page 2-2. Le revenu moyen des hommes est beaucoup plus élevé dans la colonne 4 que dans la colonne 3, et c'est aussi le même cas qui se produit chez les femmes. Il n'y a pas d'hommes qui ont un revenu de \$10,000 et plus dans la colonne 3, tandis qu'il y en a 19 dans la colonne 3. Malgré la différence dans l'importance numérique de la population, une proportion plus considérable d'hommes sont classés comme administrateurs dans la colonne 3 (ligne 17) que dans la colonne 4 (ligne 17). La proportion des hommes qui se déclarent sans emploi est plus élevée dans la colonne 4 que dans la colonne 3. Une analyse plus poussée serait révélatrice d'un problème particulier à chacun des secteurs décrits dans les colonnes 3 et 4. Des comparaisons semblables pourraient être faites en utilisant les autres colonnes.

Si vous voulez pratiquer la méthode d'extraction des renseignements à partir des données du recensement, essayez de répondre aux questions suivantes:

- \* Quelle est la proportion des femmes qui travaillent dans chacune des 8 zones recensées? Quel rapport peut-on établir entre ces données et l'importance numérique des familles décrites à la page 6? Peut-on comparer ces données au revenu? Quelles conclusions pourriez-vous formuler concernant ces secteurs de la collectivité?
- \* Quelle relation peut-on établir entre les salaires ou les traitements payés aux femmes et la proportion de femmes travaillant dans chaque district?

Beaucoup d'autres questions peuvent être posées à propos de ces données. Pouvez-vous en formuler quelques-unes qu'un client éventuel pourrait demander, et chercher vous-même les réponses à partir des données du recensement? Pouvez-vous découvrir d'autres renseignements que vous aimeriez lui communiquer?

La principale difficulté consiste à obtenir des renseignements au niveau local, parce que les données sont présentées souvent par région, ce qui peut vous obliger à des approximations en ce qui concerne votre collectivité. Vous pouvez être aidé dans ce travail par le B.F.S. lui-même, ou par l'organisme provincial d'expansion industrielle ou par un bureau régional de développement économique, s'il en existe un. Si votre client vous demande des renseignements de caractère régional, vous n'avez pas alors à analyser ou à décomposer les données dont vous disposez.

Si votre client est une grosse compagnie, ses administrateurs auront probablement déjà recueilli pour eux-mêmes un certain nombre de renseignements. Vous devez cependant réunir vos propres données de manière à pouvoir formuler des interprétations valables. Votre travail consiste à aider la compagnie,

ainsi que la collectivité, à prendre une décision sage. Personne ne gagne à ce qu'on prenne une décision erronée qui conduise à l'implantation d'une industrie ou d'une entreprise incapable de prospérer.

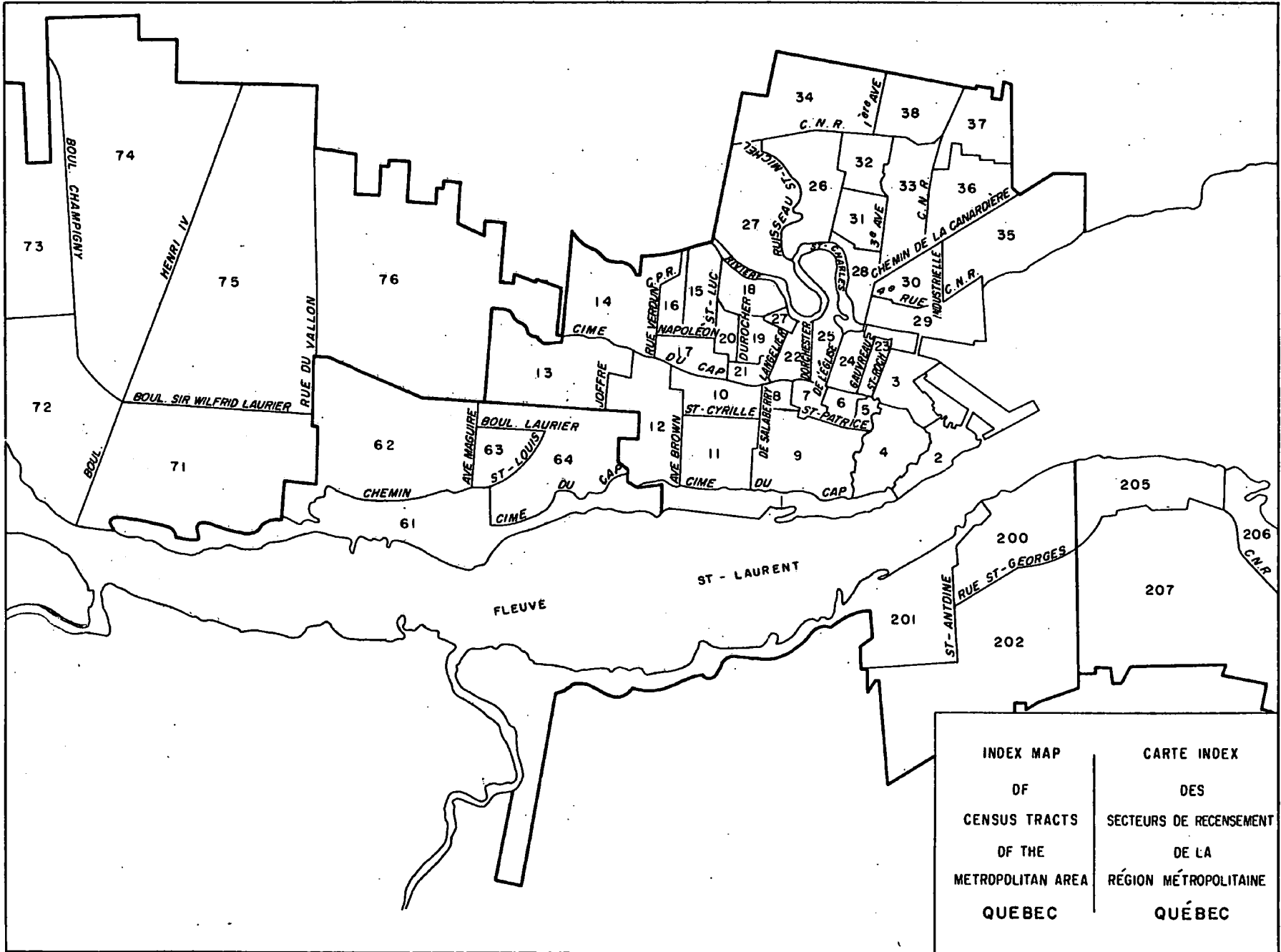
Il y a un certain type d'information sur une collectivité que l'on ne peut recueillir de l'extérieur ou à l'occasion de brèves visites; on ne l'obtient qu'en vivant au sein de la collectivité. Et pourtant, bien que tout ceci soit vrai, nous nous rendons souvent compte que les gens ont d'étranges idées sur leur propre collectivité. Ils ne semblent pas en discerner les principales caractéristiques. Peut être préfèrent-ils les ignorer ou bien sont-ils tout simplement entièrement étrangers aux personnes et aux événements qui reflètent ces réalités. On a souvent cité le cas de ces riches américains de la banlieue de New York qui étaient complètement ahuris en se rendant à leur travail au lendemain de la victoire de Truman aux élections présidentielles de novembre 1948. Ils ne comprenaient absolument rien à la défaite de Dewey. Certains ont même déclaré qu'ils ne connaissaient personne qui ait manifesté l'intention de voter pour Truman.

Bien qu'il y ait de grands avantages à vivre au sein de la collectivité, ceci ne remplace pas le rassemblement le plus systématique possible de renseignements sur cette collectivité. Les données sûres corrigeront toute déviation prévisible qui pourrait survenir dans le travail de l'agent à l'expansion industrielle. Les renseignements communiqués à vos concitoyens, de même qu'aux gens de l'extérieur, les aideront à prendre des décisions intelligentes. Pour que l'expansion soit valable, elle doit être fondée sur un dialogue ininterrompu entre la collectivité et les intérêts spécialisés, à l'intérieur comme à l'extérieur. Elle doit se dérouler suivant un plan bien conçu et être inspirée et encouragée par l'agent d'expansion industrielle.

## RÉSUMÉ

L'expansion industrielle influe sur les collectivités, mais les collectivités influent également sur l'expansion industrielle. Pour réussir, l'agent d'expansion industrielle doit en arriver à connaître suffisamment bien la collectivité au sein de laquelle il travaille pour comprendre ses attitudes, ses valeurs et ses motivations, de même que les données concrètes sur sa vie quotidienne. Pour obtenir l'appui dont il a besoin pour prendre les décisions importantes et exécuter les projets essentiels, il doit être au courant de ce qui se passe en coulisse.

Si utiles que soient les relations personnelles et cordiales, elles ne semblent pas suffisantes pour acquérir les connaissances nécessaires. L'on doit étudier la collectivité locale de façon systématique. Diverses façons d'exécuter ce travail vous sont présentées. Dans certains cas, vous traiterez de sujets aussi impondérables que les rapports entre les gens, tandis qu'en d'autres circonstances, vous utiliserez des données statistiques précises. Plus poussées seront vos connaissances en ces deux domaines, plus vous acquerrez de confiance en vous-même en cherchant à comprendre l'interaction de la collectivité et de l'industrie.



INDEX MAP	CARTE INDEX
OF	DES
CENSUS TRACTS	SECTEURS DE RECENSEMENT
OF THE	DE LA
METROPOLITAN AREA	RÉGION MÉTROPOLITAINE
QUEBEC	QUÉBEC

Table 3. Characteristics of the labour force population by census tracts, Census Metropolitan Area of Quebec, 1961

No.	Characteristics of the labour force population	Metro-politan area Zone metro-politaine	Quebec, city - cité													
			Total	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
1	Population, 15 years and over . . . . .	243,913	126,105	947	1,083	541	5,919	591	2,693	4,143	2,743	6,189	5,062	4,064	5,526	6,769
2	Males . . . . .	114,217	57,011	463	569	332	2,656	161	1,206	1,848	1,192	2,343	1,620	2,297	2,739	
3	Females . . . . .	129,696	69,094	484	514	209	3,263	430	1,487	2,295	1,553	3,846	2,953	2,424	3,229	4,010
4	Labour force . . . . .	126,411	68,695	499	586	237	4,305	378	1,593	2,271	1,528	3,606	2,819	2,065	3,065	3,964
5	Males . . . . .	86,253	44,043	375	436	152	2,168	58	925	1,410	919	1,761	1,632	1,130	1,808	2,134
6	Females . . . . .	40,158	24,652	124	150	85	2,137	320	670	861	609	1,845	1,187	935	1,257	1,810
	<u>Employment status</u>															
7	Males															
8	With a job . . . . .	83,553	42,381	372	401	150	2,057	58	879	1,356	888	1,687	1,588	1,095	1,751	2,104
	Looking for work . . . . .	2,700	1,662	3	35	2	111	-	46	54	31	74	44	35	57	50
9	Females															
10	With a job . . . . .	39,636	24,308	121	146	85	2,125	320	663	853	599	1,823	1,179	926	1,239	1,790
	Looking for work . . . . .	522	344	3	4	-	12	-	7	8	10	22	8	9	18	20
	<u>Class of worker</u>															
11	Males															
12	Wage-earners . . . . .	77,842	40,310	364	416	134	2,043	57	852	1,314	862	1,605	1,473	979	1,536	1,826
13	Self-employed . . . . .	8,247	3,700	11	20	17	122	1	72	95	56	155	158	150	272	327
	Unpaid family workers . . . . .	164	33	-	-	1	3	-	1	1	1	1	1	-	-	1
14	Females															
15	Wage-earners . . . . .	38,360	23,591	120	140	76	2,000	315	615	826	576	1,777	1,124	900	1,198	1,753
16	Self-employed . . . . .	1,521	941	4	10	9	125	5	52	28	30	62	62	34	56	45
	Unpaid family workers . . . . .	277	120	-	-	-	12	-	3	7	3	6	1	3	3	12
	<u>Occupation division</u>															
17	Males															
18	Managerial . . . . .	8,986	4,087	12	18	12	109	3	72	87	53	180	215	213	414	394
19	Professional and technical . . . . .	9,626	4,420	9	8	6	380	11	83	77	66	276	324	300	493	592
20	Clerical . . . . .	9,860	6,072	22	36	14	244	8	162	244	193	329	337	210	239	290
21	Sales . . . . .	7,274	3,674	7	6	11	79	1	62	107	66	143	149	107	161	230
	Service and recreation . . . . .	8,999	5,615	60	86	33	892	10	150	231	131	314	167	87	141	174
22	Transport and communication . . . . .	7,930	4,224	46	75	17	94	4	68	146	104	120	91	41	80	83
23	Primary . . . . .	1,384	320	9	2	3	24	-	9	11	6	9	2	5	7	15
24	Craftsmen, production process, and related workers . . . . .	24,998	11,784	155	126	37	210	6	195	400	225	272	235	108	137	262
25	Labourers . . . . .	4,710	2,508	42	47	12	85	3	89	69	47	65	54	22	23	27
26	Females															
27	Managerial . . . . .	1,007	570	5	3	4	63	7	20	13	12	52	34	23	51	39
28	Professional and technical . . . . .	7,569	4,292	1	2	4	339	87	66	91	55	512	242	166	293	578
29	Clerical . . . . .	11,392	7,523	30	35	10	510	50	216	276	237	562	507	451	496	557
30	Sales . . . . .	2,881	1,833	12	10	4	67	7	49	75	47	71	59	48	62	59
	Service and recreation . . . . .	9,716	6,041	30	58	43	738	101	212	242	144	466	208	164	237	452
31	Transport and communication . . . . .	753	526	1	2	-	48	14	21	28	22	37	44	26	33	31
32	Primary . . . . .	92	13	-	-	-	3	-	-	-	-	5	-	-	-	-
33	Craftsmen, production process, and related workers . . . . .	5,441	3,057	33	32	9	134	43	70	99	82	99	61	28	40	50
34	Labourers . . . . .	329	200	3	1	-	5	-	2	4	1	7	4	-	-	3
	<u>Wage and salary income</u>															
35	Males															
36	Under \$1,000 . . . . .	5,446	2,997	13	34	14	318	5	63	122	48	137	89	65	114	107
37	\$1,000 - \$1,999 . . . . .	7,694	4,340	46	92	35	450	6	139	154	57	160	103	79	88	93
38	2,000 - 2,999 . . . . .	15,117	8,724	86	98	36	498	9	233	358	225	363	248	128	156	190
39	3,000 - 3,999 . . . . .	19,891	10,886	139	113	31	315	14	227	411	297	395	363	200	258	298
40	4,000 - 5,999 . . . . .	18,006	8,543	67	42	8	200	8	110	202	184	313	333	248	389	521
41	6,000 and over . . . . .	7,597	2,872	5	2	1	123	2	20	28	23	143	166	207	417	426
42	\$ 6,000 - \$9,999 . . . . .	6,135	2,434	4	2	1	104	2	17	26	20	97	137	144	310	332
	10,000 and over . . . . .	1,462	438	1	-	-	19	-	3	2	3	46	29	63	107	73
43	Average wage and salary income . . . \$	3,559	3,320	3,065	2,550	2,325	2,596	2,941	2,797	2,862	3,217	3,444	3,774	4,452	4,804	4,629
44	Females															
45	Under \$1,000 . . . . .	6,552	3,957	27	37	34	314	22	108	136	100	229	114	103	176	206
46	\$1,000 - \$1,999 . . . . .	11,732	7,085	56	70	23	519	36	218	285	190	335	180	166	246	322
47	2,000 - 2,999 . . . . .	8,872	5,915	27	21	8	395	37	205	255	192	377	355	312	376	354
48	3,000 - 3,999 . . . . .	3,153	2,221	1	5	1	163	13	61	90	73	192	165	190	191	210
49	4,000 - 5,999 . . . . .	727	345	-	-	-	48	1	10	6	12	50	70	74	77	
	6,000 and over . . . . .	88	50	-	-	-	3	-	1	2	-	4	3	8	7	
50	Average wage and salary income . . . \$	1,782	1,839	1,414	1,433	1,071	1,797	1,806	1,851	1,841	1,903	2,015	2,278	2,393	2,213	2,153

Tableau 3. Caractéristiques de la population faisant partie de la main-d'oeuvre par secteur de recensement, zone métropolitaine de recensement de Québec, 1961

Québec, city - cité														Caractéristiques de la main-d'oeuvre			
14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28		N°	
1,765	3,875	2,691	3,494	3,590	4,089	2,854	2,593	4,009	857	3,573	2,004	3,254	593	2,945	Population âgée de 15 ans et plus . . . . .	1	
893	1,786	1,327	1,685	1,718	1,901	1,381	1,244	1,828	421	1,696	914	1,661	59	1,614	Hommes . . . . .	2	
872	2,089	1,364	1,809	1,876	2,188	1,473	1,349	2,181	436	1,877	1,090	1,613	534	1,531	Femmes . . . . .	3	
891	1,966	1,379	1,795	1,880	2,016	1,449	1,332	2,097	459	1,797	1,117	1,685	116	1,569	Main-d'oeuvre . . . . .	4	
660	1,373	1,016	1,315	1,354	1,397	1,073	949	1,377	294	1,146	671	1,258	20	1,096	Hommes . . . . .	5	
231	593	363	480	526	649	376	383	720	165	651	446	427	96	473	Femmes . . . . .	6	
<u>L'état d'emploi</u>																	
Hommes																	
643	1,290	959	1,251	1,300	1,345	1,017	904	1,323	281	1,081	608	1,226	20	1,058	Ayant un emploi . . . . .	7	
17	83	57	64	54	52	56	45	54	13	65	63	32	-	38	En quête de travail . . . . .	8	
Femmes																	
226	587	356	468	518	639	366	374	708	162	639	435	422	96	466	Ayant un emploi . . . . .	9	
5	6	7	12	8	10	10	9	12	3	12	11	5	-	7	En quête de travail . . . . .	10	
<u>Classe de travailleur</u>																	
Hommes																	
643	1,270	954	1,211	1,258	1,294	995	884	1,299	274	1,064	633	1,190	20	1,019	Salariés . . . . .	11	
36	103	61	104	95	101	76	65	78	20	82	38	67	-	77	A leur propre compte . . . . .	12	
1	-	1	-	1	2	2	-	-	-	-	-	1	-	-	Aides familiaux non rémunérés . . . . .	13	
Femmes																	
230	570	351	465	503	621	357	369	702	154	612	423	412	96	454	Salariées . . . . .	14	
-	15	5	9	18	23	15	11	17	11	37	20	13	-	18	A leur propre compte . . . . .	15	
1	8	7	6	5	5	4	3	1	-	2	3	2	-	1	Aides familiales non rémunérées . . . . .	16	
<u>Répartition des professions</u>																	
Hommes																	
35	65	43	86	77	87	58	47	77	15	49	35	70	1	94	Administrateurs . . . . .	17	
26	48	31	51	55	78	29	33	47	7	35	29	41	2	77	Professions libérales et techniciens . . . . .	18	
57	121	109	126	170	180	106	102	181	32	128	90	127	-	162	Employés de bureau . . . . .	19	
21	86	61	80	102	106	87	54	105	31	74	32	101	-	106	Vendeurs . . . . .	20	
73	132	129	137	136	173	144	110	194	61	183	110	144	4	104	Travailleurs des services et des activités récréatives . . . . .	21	
99	201	140	184	151	138	130	127	166	41	117	76	158	-	141	Travailleurs des transports et communications . . . . .	22	
-	12	5	11	11	7	6	9	9	2	19	5	14	3	6	Primaires . . . . .	23	
241	528	382	504	497	461	384	328	421	77	377	209	430	9	321	Ouvriers de métiers, artisans, ouvriers à la production, et travailleurs assimilés . . . . .	24	
63	119	100	102	100	123	99	122	109	44	109	56	137	1	49	Manoeuvres . . . . .	25	
Femmes																	
-	11	5	7	12	12	13	13	12	1	8	7	5	3	10	Administratrices . . . . .	26	
11	88	29	25	36	61	13	15	66	6	25	55	36	31	37	Professions libérales et techniciennes . . . . .	27	
41	104	68	106	167	161	103	76	155	37	125	83	98	5	187	Employées de bureau . . . . .	28	
14	58	24	41	55	60	43	42	79	14	68	48	40	-	51	Vendeuses . . . . .	29	
64	161	95	133	92	139	82	100	170	70	268	127	142	42	88	Travailleuses des services et des activités récréatives . . . . .	30	
1	5	7	8	2	7	3	9	7	2	7	2	4	-	5	Travailleuses des transports et communications . . . . .	31	
-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	-	-	-	3	3	Primaires . . . . .	32	
78	138	109	145	119	180	106	110	199	24	124	104	73	6	73	Ouvrières de métiers, artisanes, ouvrières à la production, et travailleuses assimilées . . . . .	33	
9	7	4	5	28	12	7	8	10	4	1	7	18	-	5	Manoeuvres . . . . .	34	
<u>Traitements et salaires</u>																	
Hommes																	
56	108	66	139	75	83	70	82	102	30	105	65	87	3	73	Moins de \$1,000 . . . . .	35	
71	191	130	141	162	175	127	120	188	37	163	129	121	2	115	\$1,000 - \$1,999 . . . . .	36	
175	366	250	353	311	370	274	308	355	90	307	165	302	4	213	2,000 - 2,999 . . . . .	37	
177	372	324	367	433	405	300	245	401	74	276	159	395	6	307	3,000 - 3,999 . . . . .	38	
113	161	151	172	197	183	127	93	158	28	120	69	213	5	218	4,000 - 5,999 . . . . .	39	
6	11	13	16	26	16	8	6	13	10	12	11	29	-	53	6,000 et plus . . . . .	40	
6	11	13	14	24	14	8	6	13	10	10	10	28	-	48	\$ 6,000 - \$9,999 . . . . .	41	
-	-	-	2	2	2	-	-	-	-	2	1	1	-	5	10,000 et plus . . . . .	42	
2,852	2,707	2,871	2,772	2,972	2,863	2,733	2,607	2,733	2,710	2,610	2,568	3,000	2,890	3,198	§ Moyenne des traitements et salaires . . . . .	43	
Femmes																	
63	122	83	115	108	103	75	84	121	25	144	83	135	1	88	Moins de \$1,000 . . . . .	44	
106	196	133	189	212	258	142	172	318	79	256	153	139	23	159	\$1,000 - \$1,999 . . . . .	45	
37	89	73	105	123	160	92	79	162	33	126	97	80	2	150	2,000 - 2,999 . . . . .	46	
8	18	17	20	24	28	19	12	62	11	23	29	28	-	34	3,000 - 3,999 . . . . .	47	
2	4	4	2	6	6	3	2	10	1	8	4	4	-	4	4,000 - 5,999 . . . . .	48	
-	1	-	2	-	2	1	-	-	-	-	-	1	-	-	6,000 et plus . . . . .	49	
1,407	1,473	1,512	1,531	1,593	1,664	1,633	1,479	1,701	1,642	1,496	1,638	1,497	1,604	1,763	§ Moyenne des traitements et salaires . . . . .	50	



FASCICULE 2 DOCUMENT 3

RENSEIGNEMENTS UTILES POUR DESSINER LE PROFIL DE LA COLLECTIVITÉ

FAITS CONCERNANT LA COLLECTIVITÉ

1. *Terrain*

genre de terrain dans la localité et ses environs \_\_\_\_\_

relation entre le terrain et l'expansion de la collectivité \_\_\_\_\_

relation entre le terrain et la densité de population \_\_\_\_\_

2. *Climat*

température minimale et maximale \_\_\_\_\_

température moyenne \_\_\_\_\_

précipitation moyenne (pluie, neige) \_\_\_\_\_ humidité \_\_\_\_\_

saison de croissance \_\_\_\_\_ heures de soleil \_\_\_\_\_

historique des conditions atmosphériques exceptionnelles \_\_\_\_\_

inondations, tornades, ouragans \_\_\_\_\_

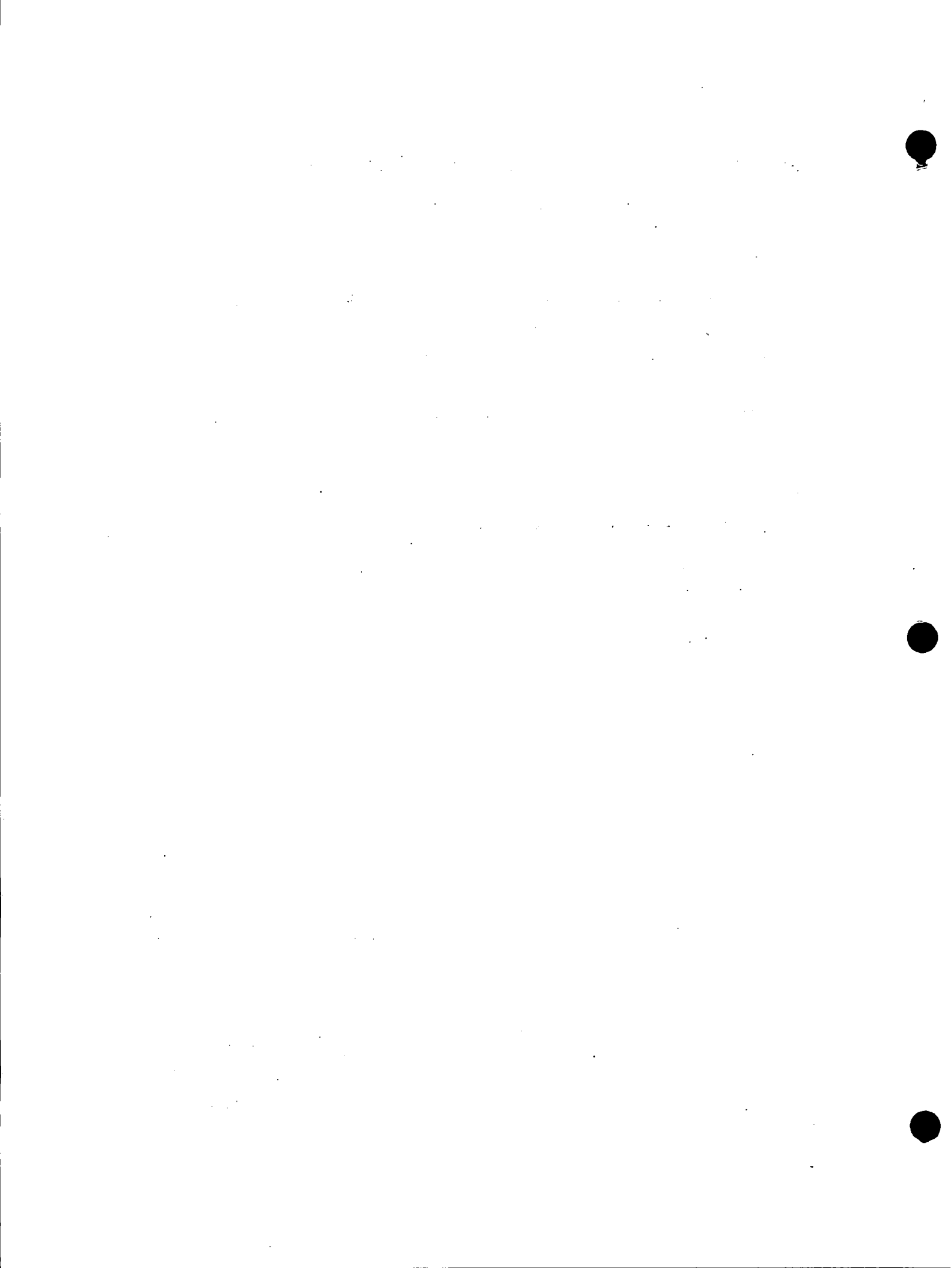
effets des rigueurs du climat sur les services de transport et de

communication \_\_\_\_\_

3. *Ressources naturelles*

agriculture \_\_\_\_\_ industrie forestière \_\_\_\_\_ poissons \_\_\_\_\_

minéraux \_\_\_\_\_ gisements de minerais \_\_\_\_\_ autres ressources \_\_\_\_\_





relation entre les ressources naturelles et l'expansion économique de la  
collectivité \_\_\_\_\_

de quoi a-t-on besoin pour exploiter les ressources en vue de contribuer  
à l'expansion économique de la collectivité? \_\_\_\_\_

4. *Population*

présente \_\_\_\_\_ 1961 \_\_\_\_\_ 1951 \_\_\_\_\_ 1941 \_\_\_\_\_

1966 \_\_\_\_\_ 1956 \_\_\_\_\_ 1946 \_\_\_\_\_

tendance: stable \_\_\_\_\_ augmentation rapide \_\_\_\_\_

augmentation modérée \_\_\_\_\_ diminution modérée \_\_\_\_\_

diminution rapide \_\_\_\_\_

population prévue pour 1970 \_\_\_\_\_ 1975 \_\_\_\_\_ 1980 \_\_\_\_\_

pourcentage de la population d'âge scolaire: aujourd'hui \_\_\_\_\_

en 1970 \_\_\_\_\_ en 1975 \_\_\_\_\_

pourcentage: des hommes \_\_\_\_\_ des femmes \_\_\_\_\_

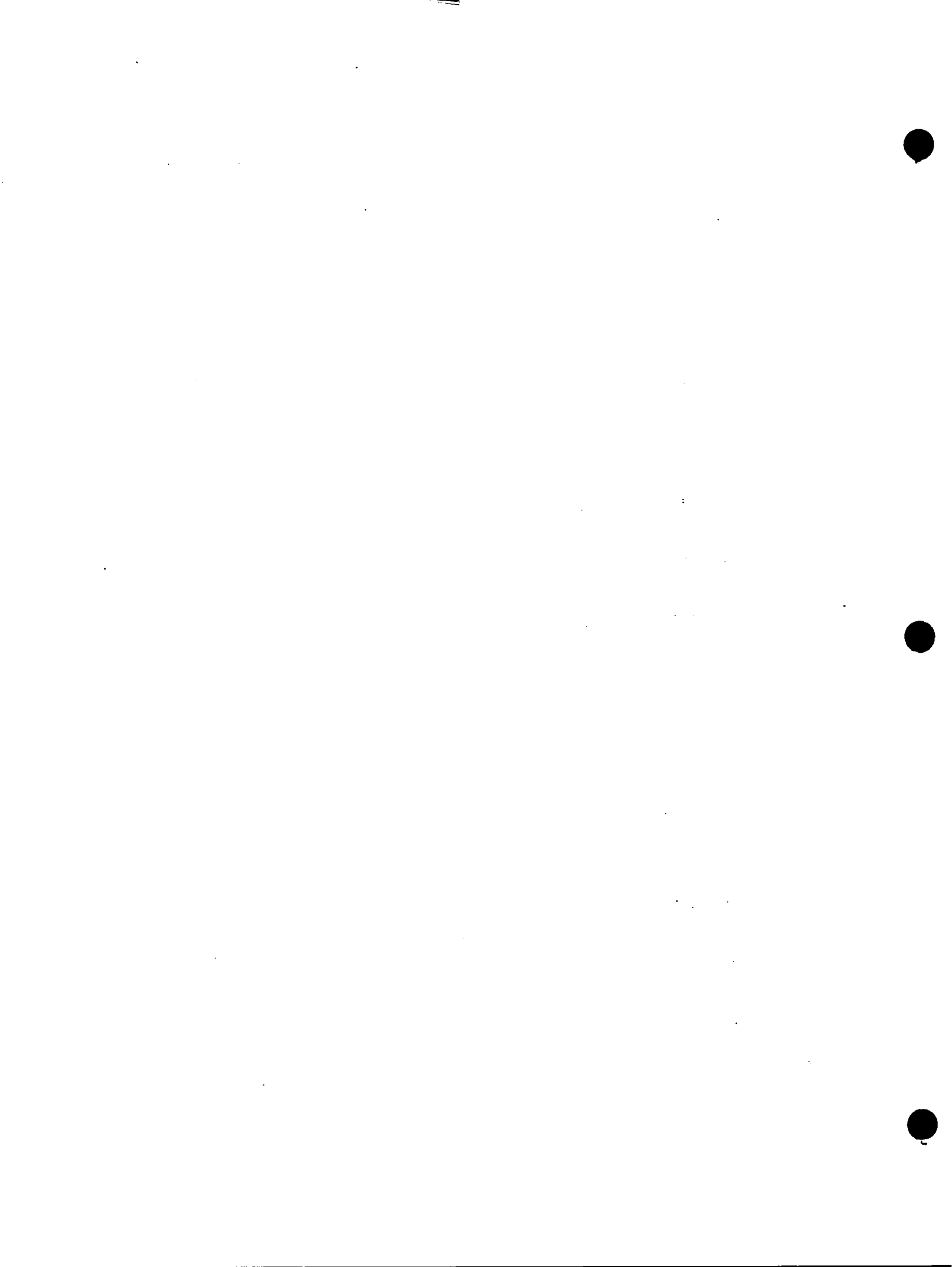
des soutiens de famille \_\_\_\_\_ des personnes âgées \_\_\_\_\_

comparez ces pourcentages aux collectivités: dans votre province \_\_\_\_\_

au Canada \_\_\_\_\_

âge moyen dans votre collectivité \_\_\_\_\_

population dans la zone du marché \_\_\_\_\_



revenu moyen dans votre collectivité \_\_\_\_\_

densité de population \_\_\_\_\_

5. *Composition ethnique*

<u>groupe ethnique</u>	<u>% par rapport à la population totale</u>
_____	_____
_____	_____
_____	_____

6. *Transports*

a) Chemins de fer

noms des compagnies de chemins de fer \_\_\_\_\_

possibilité et coût de manoeuvres de jonction \_\_\_\_\_

zones de ramassage et de livraison gratuits \_\_\_\_\_ existence de

voies publiques de débord \_\_\_\_\_ tarifs locaux \_\_\_\_\_

services de remorques rail-route disponibles \_\_\_\_\_

types de services vers les principaux points du Canada et des

États-Unis \_\_\_\_\_

délai, en ces divers points, entre le ramassage et la livraison des

chargements complets et partiels de wagon \_\_\_\_\_



types de services de wagons en commun et de factage disponibles \_\_\_\_\_

service régulier des voyageurs vers les principaux centres \_\_\_\_\_

b) Services d'autobus

la collectivité bénéficie-t-elle d'un service d'autobus régulier? \_\_\_\_\_

d'un service interurbain régulier? \_\_\_\_\_

c) Transport par camion

noms et classes des compagnies de camionnage, de la municipalité (transport local et interurbain) \_\_\_\_\_

service vers les principaux points du Canada et des États-Unis \_\_\_\_\_

délai entre le ramassage et la livraison en ces divers points \_\_\_\_\_

installations-terminus \_\_\_\_\_ entreposage local (trafic

interurbain) \_\_\_\_\_



compagnies locales de factage \_\_\_\_\_

d) Services aériens

aéroport commercial le plus rapproché \_\_\_\_\_ nombre

et longueur des pistes \_\_\_\_\_ le plus gros

aéronef passant par cet aéroport \_\_\_\_\_

installations météorologiques \_\_\_\_\_ y a-t-il un service

d'entretien et de réparation des avions? \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_ service-passagers aérien \_\_\_\_\_

noms des services aériens réguliers \_\_\_\_\_

noms des services aériens semi-réguliers \_\_\_\_\_

correspondances avec d'autres routes aériennes plus importantes \_\_\_\_\_

services aériens des marchandises et des expéditions \_\_\_\_\_

aéroport privé le plus rapproché \_\_\_\_\_ dimensions de

cet aéroport et installations disponibles \_\_\_\_\_





e) Voies navigables

port commercial le plus rapproché \_\_\_\_\_ installations

portuaires \_\_\_\_\_ profondeur du bassin \_\_\_\_\_ installations

d'approvisionnement en mazout \_\_\_\_\_

grues \_\_\_\_\_ profondeur du bassin \_\_\_\_\_

types de navires disponibles \_\_\_\_\_

fréquence du service \_\_\_\_\_ droits de bassin \_\_\_\_\_

f) Entreposage et douanes

nombre et nom des entrepôts publics \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

autres types d'entreposage \_\_\_\_\_

frais d'entreposage \_\_\_\_\_ installations locales de

dédouanement \_\_\_\_\_

existence d'un entrepôt de dédouanement dans la municipalité \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

poste de douane le plus rapproché \_\_\_\_\_

service de courtage en douane le plus rapproché \_\_\_\_\_



7. Énergie

a) Électricité

source \_\_\_\_\_ disponibilité \_\_\_\_\_

principale ligne à haute tension \_\_\_\_\_

capacité des transformateurs en kW \_\_\_\_\_

consommation présente en kW \_\_\_\_\_

fréquence d'interruption \_\_\_\_\_

tarifs: ménager \_\_\_\_\_ commercial \_\_\_\_\_

industriel \_\_\_\_\_

b) Gaz (naturel)

source \_\_\_\_\_ compagnie \_\_\_\_\_

installations de distribution \_\_\_\_\_

débit en B.T.U. \_\_\_\_\_ fréquence d'interruption \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_ pression \_\_\_\_\_

tarifs: ménager \_\_\_\_\_ commercial \_\_\_\_\_

industriel \_\_\_\_\_

tarif industriel avec interruptions \_\_\_\_\_

Gaz (industriel)

source \_\_\_\_\_ disponibilité \_\_\_\_\_ installations \_\_\_\_\_



de distribution \_\_\_\_\_ débit en B.T.U. \_\_\_\_\_

tarifs \_\_\_\_\_ pression \_\_\_\_\_

c) Mazout

source \_\_\_\_\_ distribution \_\_\_\_\_

qualités \_\_\_\_\_ B.T.U. \_\_\_\_\_

tarifs \_\_\_\_\_

d) Charbon

source d'approvisionnement \_\_\_\_\_

tête de ligne ou port le plus rapproché \_\_\_\_\_

qualités \_\_\_\_\_ période de livraison \_\_\_\_\_

prix à destination \_\_\_\_\_ B.T.U. des

diverses qualités \_\_\_\_\_

8. *Services municipaux*

a) Police

type d'administration locale de la police \_\_\_\_\_

nombre d'agents et composition du corps de police \_\_\_\_\_

escouades spéciales \_\_\_\_\_

matériel utilisé \_\_\_\_\_



la police assure-t-elle un service régulier de patrouille pour la protection des industries? \_\_\_\_\_

cour locale \_\_\_\_\_

cours supérieure et suprême \_\_\_\_\_

nombre d'agents de police par 100 habitants \_\_\_\_\_

b) Protection contre l'incendie

nombre de pompiers \_\_\_\_\_ personnel

permanent \_\_\_\_\_

personnel volontaire \_\_\_\_\_ personnel mixte \_\_\_\_\_

matériel \_\_\_\_\_ dispositifs d'alarme \_\_\_\_\_

protection spéciale pour l'industrie \_\_\_\_\_

programmes réguliers d'inspection (annuels ou autres) \_\_\_\_\_

graphique des pertes annuelles pour une période de 5 ans \_\_\_\_\_

classification de la collectivité aux fins de l'assurance \_\_\_\_\_

organisation des mesures d'urgence \_\_\_\_\_

c) Rues et routes

genre et état \_\_\_\_\_ chaussée en dur (milles) \_\_\_\_\_





chaussée non en dur (milles) \_\_\_\_\_ construction envisagée \_\_\_\_\_

propreté \_\_\_\_\_ enlèvement de la neige \_\_\_\_\_

carte de la ville \_\_\_\_\_

stationnement \_\_\_\_\_

d) Eau

source \_\_\_\_\_ système \_\_\_\_\_ pression \_\_\_\_\_

capacité de pompage (en gallons par jour) \_\_\_\_\_

capacité des réservoirs \_\_\_\_\_

filtrage \_\_\_\_\_ graphique de la consommation

mensuelle maximale \_\_\_\_\_

restrictions, s'il y en a \_\_\_\_\_ analyse chimique

détaillée \_\_\_\_\_ tarifs: résidentiel \_\_\_\_\_

commercial \_\_\_\_\_ industriel \_\_\_\_\_

e) Égouts

genre de système \_\_\_\_\_ traitement \_\_\_\_\_

évaluation de l'efficacité \_\_\_\_\_ élimination des effluents

destruction des acides et épuration des eaux usées \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_ égouts pluviaux \_\_\_\_\_



lutte contre les parasites \_\_\_\_\_

f) Ordures - Déchets des entreprises commerciales et industrielles

méthode de ramassage \_\_\_\_\_

fréquence \_\_\_\_\_ ramassage spécial pour les entreprises

commerciales et industrielles \_\_\_\_\_

méthode d'élimination \_\_\_\_\_

9. *Administration municipale*

type de gouvernement \_\_\_\_\_ nombre de représentants élus

durée de leur mandat \_\_\_\_\_ administrateur en chef \_\_\_\_\_

comité de surveillance \_\_\_\_\_ bureau de planning \_\_\_\_\_

comité des loisirs \_\_\_\_\_ comité de l'industrie \_\_\_\_\_

règlements de zonage \_\_\_\_\_ règlements de la construction

\_\_\_\_\_ autres règlements spéciaux qui peuvent influencer

sur l'industrie \_\_\_\_\_ attitude de l'administration

envers l'industrie \_\_\_\_\_

10. *Régime fiscal*

évaluation totale \_\_\_\_\_ base d'évaluation \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_ taux par "mill": \_\_\_\_\_ domiciliaire \_\_\_\_\_



commercial \_\_\_\_\_ industriel \_\_\_\_\_

arriérés de taxes \_\_\_\_\_ principaux projets à l'étude \_\_\_\_\_

coût des projets \_\_\_\_\_ période financière \_\_\_\_\_

dette obligataire totale \_\_\_\_\_ dette obligataire par

habitant \_\_\_\_\_

11. *Divers*

églises et sectes religieuses \_\_\_\_\_

bibliothèque municipale \_\_\_\_\_ fraternités \_\_\_\_\_

organisations commerciales \_\_\_\_\_

service postal \_\_\_\_\_

journaux (quotidiens, hebdomadaires, tirage) \_\_\_\_\_

postes de radio et de télévision \_\_\_\_\_

régions desservies \_\_\_\_\_

hôtels et motels \_\_\_\_\_



12. *Habitation*

a) Logements

disponibles \_\_\_\_\_ types \_\_\_\_\_

grandeur \_\_\_\_\_ prix de location \_\_\_\_\_

b) Maisons

disponibles \_\_\_\_\_ types \_\_\_\_\_

grandeur \_\_\_\_\_ prix de location \_\_\_\_\_

prix moyens suivant les types de maisons \_\_\_\_\_

versement initial suivant le type de maison \_\_\_\_\_

hypothèques et taux d'intérêts \_\_\_\_\_

prix moyen des lots à construire \_\_\_\_\_

lots à construire disponibles \_\_\_\_\_

impôts fonciers moyens \_\_\_\_\_

pourcentage des propriétaires d'habitations dans la collectivité \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

lotissements en voie de construction \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

lotissements envisagés \_\_\_\_\_





13. *Éducation*

nombre d'écoles: \_\_\_\_\_

inscription totale et types d'écoles: primaires \_\_\_\_\_

secondaires \_\_\_\_\_

universités \_\_\_\_\_ écoles: professionnelles \_\_\_\_\_

commerciales \_\_\_\_\_ techniques \_\_\_\_\_ des arts et métiers \_\_\_\_\_

instruction moyenne de la population: cours élémentaire partiel \_\_\_\_\_

cours élémentaire complet \_\_\_\_\_ cours secondaire partiel \_\_\_\_\_

cours secondaire complet \_\_\_\_\_ cours universitaire partiel \_\_\_\_\_

cours universitaire complet \_\_\_\_\_

cours de recyclage payés par le gouvernement \_\_\_\_\_

nombre annuel de diplômés de l'école secondaire: garçons \_\_\_\_\_

filles \_\_\_\_\_ formation professionnelle spéciale pour répondre aux

besoins de l'industrie locale \_\_\_\_\_

projets de construction d'écoles \_\_\_\_\_



bibliothèques: municipales \_\_\_\_\_ technologiques \_\_\_\_\_

scientifiques \_\_\_\_\_

14. *Loisirs*

directeur des loisirs engagé par la municipalité \_\_\_\_\_

centre récréatif \_\_\_\_\_ musées \_\_\_\_\_ parcs \_\_\_\_\_

zoos \_\_\_\_\_ golf \_\_\_\_\_ chasse \_\_\_\_\_

canotage \_\_\_\_\_ natation \_\_\_\_\_ ski \_\_\_\_\_

patinage \_\_\_\_\_ curling \_\_\_\_\_ quilles \_\_\_\_\_

tennis \_\_\_\_\_ baseball \_\_\_\_\_ hockey \_\_\_\_\_

théâtre \_\_\_\_\_ artisanat et bricolage \_\_\_\_\_

15: *Services médicaux*

nombre et types d'hôpitaux dans la localité \_\_\_\_\_

nombre de lits \_\_\_\_\_ nombre de médecins dans la localité \_\_\_\_\_

nombre de chirurgiens \_\_\_\_\_ hôpitaux \_\_\_\_\_

accrédités (noms) \_\_\_\_\_ services de soins \_\_\_\_\_

Croix-Rouge \_\_\_\_\_ clinique médicale \_\_\_\_\_

clinique dentaire \_\_\_\_\_ nombre de dentistes dans la localité \_\_\_\_\_



16. *Renseignements financiers*

noms des banques à charte \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

noms des compagnies d'assurance, des sociétés de fiducie et d'hypothèques situées ou représentées dans la municipalité \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

sociétés de prêts \_\_\_\_\_

caisses populaires \_\_\_\_\_ agences de recouvrement \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_ sociétés de développement local \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_ total des dépôts en banque \_\_\_\_\_

installation du téléphone \_\_\_\_\_ commerce de détail \_\_\_\_\_

valeur de l'industrie manufacturière \_\_\_\_\_

véhicules automobiles immatriculés (nombre) \_\_\_\_\_

valeur des permis de construction: maisons d'habitation \_\_\_\_\_

propriétés industrielles ordinaires \_\_\_\_\_ édifices du gouvernement

et d'autres institutions \_\_\_\_\_

17. *Main-d'oeuvre*

nombre total de personnes employées dans: les industries manufacturières

\_\_\_\_\_ les services \_\_\_\_\_



les affaires et le commerce \_\_\_\_\_

main-d'oeuvre (hommes, femmes) spécialisée \_\_\_\_\_

semi-spécialisée \_\_\_\_\_ non spécialisée \_\_\_\_\_

pourcentage de la population active employée dans l'industrie manufactu-  
rière \_\_\_\_\_

zone d'où viennent les travailleurs \_\_\_\_\_

distances à parcourir \_\_\_\_\_ moyens de transport \_\_\_\_\_

travailleurs qui doivent sortir de la ville pour se rendre à leur

ouvrage \_\_\_\_\_

distances à parcourir et genres de travail \_\_\_\_\_

principale source de main-d'oeuvre (rurale ou urbaine) \_\_\_\_\_

taux des salaires par catégories d'emploi \_\_\_\_\_

heures de travail dans la majorité des usines \_\_\_\_\_

travail à la pièce et systèmes de primes \_\_\_\_\_

noms des syndicats qui existent présentement dans la municipalité \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

historique des conflits ouvriers \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_





rotation de la main-d'oeuvre \_\_\_\_\_

possibilités de formation de la main-d'oeuvre \_\_\_\_\_

y a-t-il un bureau du Conseil des métiers et du travail dans votre

district? \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_



ANALYSE DE LA POPULATION LOCALE

1. *Associations à but non lucratif de bienfaisance, etc...*

a) Dressez la liste des associations de ce genre qui existent dans votre  
localité.

Nom

Nombre de membres

Qui fait partie de  
ces associations?

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

b) Est-ce que toute la population fait partie d'une ou de plusieurs de  
ces associations?



Si votre réponse est négative, quel pourcentage de la population n'en fait pas partie? \_\_\_\_\_

Ces gens qui n'en font pas partie appartiennent-ils à un ou à plusieurs secteurs déterminés de la population? \_\_\_\_\_

Si oui, dressez la liste de ces secteurs:

Secteurs de la population qui ne font pas partie de ces associations

Nombre de personnes

_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____

c) Ces associations collaborent-elles ensemble?

Si oui, dans quelles sortes d'activités? Enumérez-les: \_\_\_\_\_

Si non, pourquoi? \_\_\_\_\_

d) Ces associations bénévoles ont-elles des relations ou des liens en

dehors de la collectivité? Si oui, quelles sont ces associations et



avec qui entretiennent-elles des relations? Faites-en l'énumération:

<u>Nom de l'association</u>	<u>Avec qui l'association locale entretient-elle des relations?</u>
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____

e) Croyez-vous que la collectivité soit "trop" organisée? Si oui, qu'est-ce qui vous fait croire cela? \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

f) Y a-t-il quelques-unes de ces associations qui exercent des fonctions normalement remplies par l'administration? Si oui, quelles sont ces associations et quelles fonctions remplissent-elles?

<u>Nom des associations</u>	<u>Fonctions normalement remplies par l'administration locale</u>
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____





---

---

---

---

---

---

---

---

2. *Direction*

a) A votre avis, quelles sont les personnes qui font avancer les choses dans la collectivité? Dressez-en la liste:

Nom

Nom

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

b) A votre avis, quelles sont les personnes qui sont écoutées dans la collectivité? Dressez-en la liste:

Nom

Nom

---

---

---

---



_____	_____
_____	_____
_____	_____

c) A votre avis, y a-t-il d'autres chefs dans la collectivité? Si oui, veuillez en dresser la liste et indiquer pourquoi vous les considérez comme tels:

<u>Nom</u>	<u>Pourquoi?</u>
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____

d) Nombre total de ces "chefs de file" de nom différent....% \_\_\_\_\_

3. *Relations avec les collectivités satellites* (les collectivités satellites sont les petites communautés ou hameaux qui dépendent de votre collectivité pour le commerce et les autres services).



a) Votre collectivité entretient-elle des relations avec ses satellites?

Si oui, quel genre de relations? Énumérez-les:

---

---

b) Pouvez-vous dire que votre collectivité et ses satellites collabo-

borent?

Si non, pourquoi?

---

---

4. *Relations avec les collectivités régionale, provinciale et nationale*

*(autres que les collectivités satellites).*

a) Votre collectivité entretient-elle des relations avec la région, la

province ou la nation? Si oui, quel genre de relations?

---

b) Votre collectivité se sent-elle isolée? Si oui, pourquoi?

---

c) Votre collectivité rivalise-t-elle avec d'autres collectivités?

Ou encore, d'autres collectivités rivalisent-elles avec la vôtre?

Si oui, dans quels domaines s'exerce cette rivalité? Énumérez-les:

---



---

---

d) Votre collectivité collabore-t-elle avec d'autres collectivités?

Si oui, dans quels domaines s'exerce cette collaboration?

Énumérez-les:

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

5. *Caractéristiques sociales*

a) Est-ce que l'on s'oppose au changement dans votre collectivité ou

l'accepte-t-on facilement? \_\_\_\_\_

b) Comment les gens se comportent-ils envers les étrangers et les

groupes de l'extérieur?

---





c) Les gens croient-ils généralement que leur intérêt est en jeu dans l'expansion de l'industrie?

---

d) Le travail des femmes mariées est-il mal vu dans la localité?

---

e) Y a-t-il de la discrimination, radicale ou autre, dans les emplois?  
\_\_\_\_\_ dans les logements? \_\_\_\_\_

dans les autres secteurs de la vie sociale? \_\_\_\_\_

f) Les sociétés d'assistance sociale et de bienfaisance reçoivent-elles l'appui de la collectivité?

---

g) Les contributions par habitant à ces sociétés augmentent-elles dans la collectivité?

---

h) De façon générale, en quoi consiste le prestige ou le rang dans la collectivité?

---

i) Les cultes sont-ils un élément important dans la vie de la collectivité? \_\_\_\_\_ Sont-ils un facteur d'union ou de désunion?



6. *Conscience politique*

a) Les gens s'intéressent-ils en général à la politique? \_\_\_\_\_

S'en occupent-ils activement? \_\_\_\_\_

b) Lors de la dernière élection municipale, y a-t-il eu plus de 35

p. 100 d'électeurs à exercer leur droit de vote? \_\_\_\_\_

c) Plus de 75 p. 100? \_\_\_\_\_

d) Y a-t-il des groupes qui travaillent à promouvoir une meilleure

administration? \_\_\_\_\_

7. *Administration locale*

Que pensez-vous de l'administration locale relativement à

a) la situation financière? \_\_\_\_\_

b) son intégrité? \_\_\_\_\_

c) son efficacité? \_\_\_\_\_

d) son attitude envers le commerce et l'industrie? \_\_\_\_\_



## FASCICULE 3

### L'ORGANISATION (COMMUNAUTAIRE) NÉCESSAIRE

#### À L'EXPANSION INDUSTRIELLE

##### *GUIDE DE L'INSTRUCTEUR*

#### 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. L'instructeur a maintenant une idée assez exacte des agglomérations d'où viennent les stagiaires; il pourra les aider à adapter les données générales du cours selon les circonstances. En raison de la grande importance qu'a prise récemment le régionalisme, nous lui avons accordé une attention particulière. Aussi, nous présentons, au moyen d'un ruban magnétique, la partie du cours qui traite de l'organisation régionale. Il va sans dire que l'instructeur peut, tout comme dans le cas des autres parties du cours, utiliser le matériel qui lui est fourni, tel qu'il l'entend.

#### 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.

## Matériel didactique

1. Le texte de la leçon
2. Un ruban magnétique
3. Diapositives
  1. Caractéristiques d'un comité d'expansion industrielle
  2. Tâches immédiates
  3. Éléments sociaux
  4. Planification
  5. Modes d'organisation possibles
  6. Comités de la chambre de commerce
  7. Commission d'expansion industrielle municipale
  8. Commission mixte (conseil municipal - secteur des affaires)
  9. Commission mixte équilibrée (municipalité - secteur des affaires)
  10. Commission d'expansion économique
4. Document à distribuer: modèles d'organigrammes d'une commission régionale

## Plan de la leçon

### *Première étape*

Présentez la leçon avec soin, en soulignant son caractère pratique et ses objectifs. Dites aux stagiaires que vous n'entendez pas commenter le texte au complet, car il se compose, en bonne partie, de données de référence qui peuvent être étudiées plus tard. Demandez ensuite aux stagiaires leurs commentaires sur la formule qu'ils ont eue à remplir pour définir certaines des catégories du profil (dominantes industrielles) de leur agglomération. Il n'est pas nécessaire que cela prenne l'aspect d'un examen; il s'agit plutôt de découvrir les problèmes et d'amener ceux qui font des progrès à aider ceux qui ont des difficultés. Nous voulons qu'ils tirent avantage du profil précité et qu'ils ne le considèrent pas comme un examen. Engagez-vous à revenir sur ce sujet pour constater leurs progrès et suggérez-leur d'accorder toute leur attention concernant le sujet mentionné plus haut.

### *Deuxième étape*

Demandez aux stagiaires de vous indiquer la nature des structures d'organisation auxquelles ils travaillent présentement. Écrivez quelques-unes des réponses au tableau. Il n'est pas nécessaire d'énumérer tous les types possibles, pourvu que les principaux y soient.

### *Troisième étape*

Divisez les stagiaires en groupes d'au plus 5 personnes. Chaque groupe doit chercher à énumérer les caractéristiques d'un organisme efficace d'expansion industrielle. Comment doit-on le constituer? Quelles doivent être ses fonctions? Il serait bon de consacrer beaucoup de temps à cette discussion.

#### *Quatrième étape*

Inscrivez au tableau les résultats obtenus de chaque groupe, pour que tous les stagiaires puissent les analyser. Distribuez le texte de la leçon. Ensuite présentez les diapositives 1, 2, 3 et 4, en les commentant à l'aide des données du texte. Faites voir les différences qui existent entre les divers types d'organisation et analyser les avantages et les inconvénients possibles de chaque type. Réservez du temps pour la discussion qu'entraînera la confrontation des données du texte avec les suggestions des stagiaires. Rappelez-vous qu'il n'y a pas de réponses exactes, mais seulement des opinions et des expériences à discuter et à évaluer.

#### *Cinquième étape*

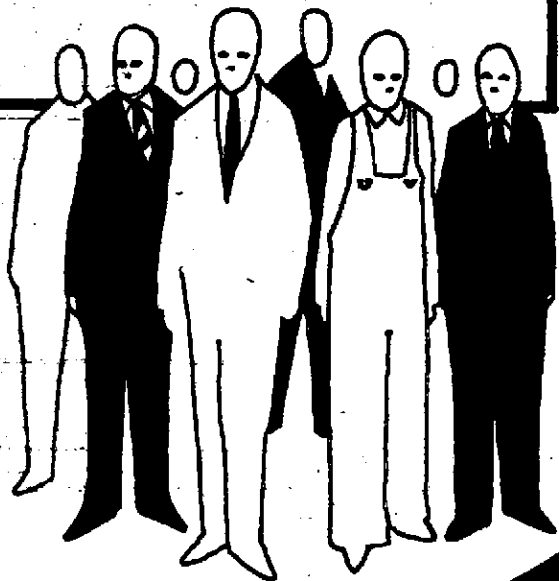
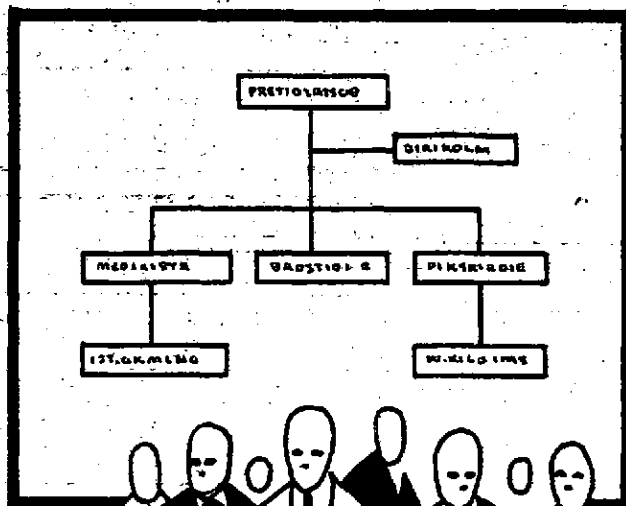
Passez à des exemples concrets d'organisation. Examinez-en les avantages et les inconvénients. Distribuez le texte et projetez les diapositives 5 à 10, tout en les commentant à l'aide des données du texte que les stagiaires ont en main. Laissez-les ensuite échanger des idées aussi longtemps que possible.

#### *Sixième étape*

Présentez, en quelques mots, les notions de l'organisation régionale. Distribuez le document n° 1. Faites tourner le ruban magnétique en demandant aux stagiaires de prêter une attention particulière à tout ce qui traite d'"application locale". S'il reste du temps après l'audition du ruban, lancez la discussion sur cet aspect.

#### *Septième étape*

Résumez la leçon.



# ORGANISATION NÉCESSAIRE À L'EXPANSION INDUSTRIELLE



## COURS DE FORMATION EN EXPANSION INDUSTRIELLE

préparé à l'intention du  
MINISTÈRE DE L'EXPANSION  
ÉCONOMIQUE RÉGIONALE

par  
L'ASSOCIATION CANADIENNE  
D'ÉDUCATION DES ADULTES



**L'ORGANISATION NÉCESSAIRE  
À L'EXPANSION INDUSTRIELLE**

*TABLE DES MATIÈRES*

*L'évolution de l'expansion industrielle organisée*

*Principes d'organisation d'un comité d'expansion industrielle*

*Types d'organismes d'expansion industrielle*

*Avantages et inconvénients possibles des différents  
types d'organismes*

*Modes de financement du comité*

*Tendances nouvelles*

*Organisation à l'échelle régionale*

*Résumé*



## L'ÉVOLUTION DE L'EXPANSION INDUSTRIELLE ORGANISÉE

La planification des efforts d'un gouvernement municipal ou provincial en vue de promouvoir l'expansion industrielle est chose relativement nouvelle au Canada. Avant la Seconde Guerre mondiale, la crise des années trente avait ralenti la croissance économique. La plus grande partie du pays en était au stade de la colonisation et, par conséquent, il n'eût pas été tellement utile d'instituer un organisme expressément chargé d'attirer des industries dans une région donnée. L'industrie secondaire se concentrait à Toronto, dans le sud de l'Ontario et dans quelques grandes villes du reste du pays. Mais la guerre a donné un élan aux entreprises du secteur secondaire, et on s'est aperçu qu'il était possible d'installer des industries loin des grands centres urbains.

Durant la guerre et les quelques années qui l'ont suivie, les progrès techniques rapides des industries primaires ont fait diminuer la demande de main-d'oeuvre dans ce secteur. Les dirigeants des collectivités ont été sensibilisés à la nécessité de diversifier l'économie en implantant d'autres types d'industries. Bien entendu, les hommes d'affaires ont, dès le départ, relevé les répercussions qu'allait avoir cette évolution. Les chambres de commerce furent les premières à réagir en instituant des organismes destinés à inciter de nouvelles industries à s'installer dans leurs localités. La plupart du temps, ces organismes étaient des comités spéciaux de promotion industrielle, institués par la chambre de commerce. Dans nombre de villes, c'est encore la chambre de commerce qui coordonne les efforts de la collectivité pour développer l'industrie chez elle.

### Structure de l'expansion industrielle organisée

Dans les villes où cette méthode s'est implantée, on peut trouver une organisation structurée de la façon indiquée à la page suivante.

## CHAMBRE DE COMMERCE

LES DIRECTEURS ET LE COMITÉ EXÉCUTIF

PRÉSIDENT

PROMOTION

TOURISTIQUE

1 personne ou plus

PROMOTION COMMERCIALE

1 personne ou plus

PROMOTION INDUSTRIELLE

1 personne ou plus

Souvent l'administration municipale octroie une subvention à la Chambre pour lui permettre d'accomplir ce travail de promotion.

Avec le temps, on s'est rendu compte que la promotion industrielle est en elle-même une tâche considérable, qui exige plus d'attention et d'efforts que ne pouvait lui en consacrer un comité de la chambre de commerce. La plupart des villes du Canada ont donc établi des organismes à caractère plus officiel, appelés comités ou commissions d'expansion industrielle. -L'administration municipale reconnaît la commission comme son organe officiel d'expansion industrielle et, la plupart du temps, lui accorde son appui financier.

Dans les centres moins considérables, où la collectivité n'a pas les moyens de rémunérer les services d'un commissaire à l'industrie, il est essentiel que les membres du comité maîtrisent l'art et la pratique de la promotion de l'expansion industrielle. Ce principe s'applique également aux centres plus considérables dotés d'un commissaire à l'industrie qui manque peut-être d'expérience et qui, au surplus, est peut-être obligé de s'en tenir à un budget restreint. Bien que les grands centres s'assurent les services d'un commissaire à l'industrie expérimenté, le conseil d'administration a tout avantage à être compétent dans ce domaine.

### PRINCIPES D'ORGANISATION D'UN COMITÉ D'EXPANSION INDUSTRIELLE

On peut mettre au pied différents types d'organismes d'expansion industrielle; nous les étudierons en détail plus loin. Cependant, dès le départ, il faut bien comprendre que c'est un groupe de citoyens qui doit présider à la naissance de l'organisme, en utilisant des moyens qui en feront un élément

reconnu de la vie économique de la collectivité. Le groupe doit donc former un comité directeur ou provoquer la formation d'un tel comité qui étudiera la nature et la composition de l'organisme projeté, ainsi que les fonctions qu'il pourrait remplir, et proposera des recommandations aux autorités compétentes.

Le comité directeur doit évidemment faire connaître ses buts et objectifs aux autorités municipales, à l'exécutif de la chambre de commerce et aux autres organisations et associations qui peuvent l'aider dans son travail. Il importe, en particulier, que les organisations municipales importantes appuient le travail du comité et qu'elles reçoivent ses recommandations pour les examiner et les approuver. Il est probable que le comité directeur comprendra des représentants de certaines de ces organisations. Si quelques-uns des membres du comité directeur deviennent membres de l'organisme d'expansion industrielle, tant mieux.

Bref, les principaux objectifs du comité directeur seront les suivants:

- 1) décrire les principales fonctions de l'organisme proposé;
- 2) vérifier s'il existe des lois portant sur les organismes d'expansion industrielle, soit au palier provincial ou municipal, et voir si ces lois permettent d'instituer le genre d'organisme que l'on a en vue;

(C'est là un point très important. D'une part, un organisme entièrement indépendant et sans but lucratif serait régi par les lois provinciales relatives aux organismes de ce genre; d'autre part, une commission municipale d'expansion industrielle devrait être soumise à une réglementation municipale. Le statut juridique de l'organisme prend une importance fondamentale par rapport à ses fonctions et à ses objectifs, parce qu'il déterminera sa capacité d'acheter, de vendre ou de louer des biens, d'accumuler des fonds, et ainsi de suite.)

- 3) évaluer les avantages et les inconvénients des divers types d'organisation à la lumière des lois, des structures des groupements actuels de la collectivité et des fonctions de l'organisme;
- 4) décrire le type d'organisation qu'il juge le plus approprié à la collectivité, en donnant sa composition et la durée du mandat de ses membres;
- 5) exposer les obligations financières qu'entraînera l'organisme, ainsi que la méthode de financement appropriée;
- 6) donner un compte rendu de ses délibérations, accompagné de recommandations, et exposer la marche à suivre pour lancer officiellement l'organisme.

#### Quelques considérations importantes

Une fois décidée, la formation d'un comité d'expansion industrielle, il s'agira de déterminer les structures spécifiques d'une organisation viable

à partir des recommandations générales du comité directeur. A ce stade, on doit porter une attention particulière aux aspects suivants du comité d'expansion industrielle proposé.

### Nombre de membres

Il s'agira d'un groupe relativement restreint de personnes vivement intéressées et compétentes, prêtes à consacrer beaucoup de temps et d'énergie à la tâche qui leur est assignée. Un tel groupe devrait se limiter à six membres. S'il devient trop nombreux, il sera trop facile aux membres de rejeter leurs responsabilités sur les autres. Le groupe ne jouirait pas de la mobilité nécessaire et, en outre, la question des dépenses pourrait se poser. En outre, un petit groupe peut, plus facilement, faire équipe. Si l'équipe compte plus de six membres hautement qualifiés, elle drainera un trop grand nombre des éléments dynamiques de la collectivité.

Dans toute collectivité, mais en particulier dans les petites agglomérations, on observe que c'est toujours le même petit groupe qui prend les initiatives de leadership.

Un comité restreint serait peut-être plus efficace, mais comme il faut un éventail assez représentatif de la collectivité et un certain nombre de membres expérimentés dans ce comité, nous croyons qu'un organisme, comptant de 6 à 10 membres, serait une solution des plus convenable.

### Composition

Il faut que le comité soit largement représentatif de la collectivité. Dans une agglomération moyenne, sa composition pourrait être à peu près la suivante:

1. un représentant nommé par le conseil municipal, n'occupant pas, de préférence, un poste électif, à cause de l'instabilité d'un tel emploi et de la politisation qu'il comporte;
2. un représentant de la chambre de commerce ou du secteur des affaires; dans la plupart des agglomérations, la chambre de commerce s'intéresse vivement et directement à l'expansion industrielle et, en outre, elle verse probablement une contribution financière au comité. On pourrait même envisager d'y faire siéger deux représentants de la chambre de commerce;
3. un représentant du secteur rural ou du secteur des ressources naturelles; si l'agglomération vit de l'agriculture, de la forêt, ou des deux à la fois, le comité doit comprendre un représentant de ces secteurs industriels; le choix doit se faire avec soin, car il importe de retenir les services d'individus dynamiques et capables d'initiative; ces membres seront très importants, car souvent l'expansion industrielle devra se fonder sur la transformation des ressources naturelles locales;

4. un représentant du secteur du travail; si les syndicats sont un facteur important dans la collectivité, la présence de leur représentant peut être utile;
5. clergé; dans certaines agglomérations, l'Église joue un rôle de premier plan;
6. la communauté en général: médecins, enseignants, groupements féminins.

#### Durée du mandat

Il faut que les membres du comité soient relativement permanents. C'est donc dire que leur mandat, surtout celui du président, ne saurait se limiter à un an. Il est impossible d'en apprendre suffisamment sur l'expansion industrielle en une seule année d'efforts plus ou moins fervents. Donc, quand viendra le temps de former un comité ou une commission, il faudra s'assurer que ses membres soient enthousiastes, intéressés et prêts à consacrer au moins quelques années à la tâche.

Cette stabilité comporte bien d'autres avantages. Ainsi la collectivité finira par bien connaître les membres du comité d'expansion industrielle et saura qu'elle peut leur soumettre des suggestions, des idées ou des projets. Le réceptionniste de l'hôtel, l'exploitant d'une station-service, bref tous les habitants de la ville sauront à qui doit s'adresser l'intéressé qui cherche à se renseigner sur les possibilités industrielles de l'agglomération. Cela serait impossible si le président et le comité devaient changer chaque année.

En outre, le président et les membres du comité, s'ils ont un mandat assez long, pourront créer des liens de collaboration avec les spécialistes de ce segment du milieu des affaires, c'est-à-dire les représentants des gouvernements fédéral et provinciaux, les agents à l'expansion industrielle des banques, des chemins de fer, des services publics (eau, électricité, etc.), et ainsi de suite. Cela aidera aussi au bon fonctionnement du système de relance qu'il convient d'organiser pour ne pas perdre de vue les industries susceptibles de s'établir dans l'agglomération. Il arrive souvent qu'il faille deux ou trois ans d'efforts soutenus avant qu'un intéressé se décide.

Un dernier point à considérer: si l'on est convaincu que quelqu'un sera membre du comité pendant plusieurs années, la collectivité aura une bonne raison de déboursier de l'argent pour lui permettre d'assister à des conférences et à des colloques de formation.

#### Financement

Il faut que le comité dispose de ressources financières suffisantes. Il va sans dire que ces ressources doivent être à la mesure des possibilités de la collectivité, mais le montant affecté doit tenir compte de la concurrence, de la tâche à accomplir ou des besoins à satisfaire. Pour les petites agglomérations, on pourrait adopter le principe d'une subvention équivalant à un dollar par habitant, qui proviendrait des fonds municipaux. Il ne serait pas exagéré d'inciter le secteur des affaires et de l'industrie à une contribution pécuniaire équivalente. Sans aucun doute, les membres du comité



devront consacrer beaucoup de temps et d'énergie à cette tâche; peut-être même devront-ils utiliser leur voiture. Par conséquent, il faudra certainement de l'argent pour payer les dépenses qu'ils auront à encourir.

### Position d'autorité

Le comité d'expansion industrielle doit être reconnu comme le porte-parole officiel de la ville en tout ce qui touche l'expansion industrielle. Il est inutile d'instituer un comité d'expansion industrielle sans lui attribuer le pouvoir de parler au nom de la ville. Bien entendu, il devra faire ses preuves et se montrer digne de la responsabilité qu'il possède. L'on doit voir à ce qu'il ait le pouvoir de prendre des engagements au nom de la ville. Il va de soi que la nature, la portée et la diversité de ce pouvoir, en ce qui concerne les décisions à prendre, se concrétiseront graduellement par le maintien d'une étroite collaboration avec le maire et le conseil municipal. Cependant, il faut que le comité soit en mesure de prendre des décisions rapides dans des domaines tels que les terrains, les prix, le programme d'aménagement des services, le coût des services publics, et ainsi de suite.

### En résumé, la commission ou le comité d'expansion industrielle doit être:

un petit groupe de citoyens choisis parmi les plus compétents et les plus intéressés;

relativement permanent, largement représentatif de la collectivité;

doté des ressources financières voulues en rapport avec les moyens de la collectivité;

reconnu comme porte-parole officiel de la ville.

### Fonctions du comité local d'expansion industrielle

Une fois lancé, le comité doit d'abord établir un plan de travail.

Deux tâches exigent une attention immédiate.

Premièrement, instaurer un climat de collaboration entre le comité d'expansion industrielle et la collectivité et obtenir des appuis. Pour fonctionner efficacement, le comité doit analyser la structure sociale de la collectivité et dresser la liste des éléments dont la collaboration est essentielle à la réussite des projets importants. On peut dire, pour simplifier, que le comité doit distinguer les trois principaux groupes dans toute collectivité, en ce qui concerne du moins le cheminement de ces projets, c'est-à-dire:

les INITIATEURS, les DIRIGEANTS et les PROPAGANDISTES.

Ainsi, si un initiateur présente une idée ou une proposition à laquelle le comité décide de donner suite, il faut d'abord en faire part aux dirigeants, qui peuvent lui donner le feu vert. Autrement, on ne parviendra peut-être jamais à la faire accepter. Une fois le projet endossé par les dirigeants, on peut le confier aux propagandistes, qui se chargeront de le faire accepter par le reste de la collectivité.

Les habitants de longue date de l'agglomération peuvent facilement reconnaître les gens susceptibles de donner le feu vert à un projet. Ce peut être la famille qui a la haute main sur l'industrie principale, un riche citoyen, ou quelqu'un qui sert bien et fidèlement la collectivité depuis nombre d'années. On ne doit pas croire qu'il suffise, pour que le projet reçoive le feu vert, d'obtenir l'appui des dirigeants officiels de la collectivité. Le maire, les conseillers municipaux, le président de la chambre de commerce, etc., ne sont pas toujours les vrais chefs de la collectivité, et on doit être prudent à cet égard. Ceci vaut particulièrement dans le cas d'un comité à l'expansion industrielle composé d'éléments neufs et jeunes.

Si les membres du comité ont soin d'obtenir l'appui de ces dirigeants, ne serait-ce qu'officieusement, ils peuvent être sûrs du succès dans la plupart des cas.

La deuxième tâche à entreprendre dès le départ consiste à évaluer la situation actuelle de la collectivité et à établir un plan des travaux futurs et des priorités. Dès son entrée en fonction, le comité doit établir un programme et un budget pour l'année et définir les objectifs à long terme, qu'il puisse ou non se doter d'un commissaire à l'industrie, ou qu'il ne soit qu'une organisation entièrement bénévole.

Il est tout à fait normal que le conseil municipal exige un programme et un budget, au moment où le comité vient solliciter son aide financière.

L'orientation première des travaux dépendra de l'évaluation préliminaire des efforts actuels de la collectivité en matière d'expansion industrielle. Nul doute que les éléments essentiels du stade de la préparation, énoncés dans une leçon précédente, deviendront partie intégrante du programme de l'année. En voici quelques exemples:

- 1) dépouillement et analyse des renseignements recueillis;
- 2) entente avec le maire et le conseil municipal sur les principes directeurs;
- 3) coordination et collaboration des services municipaux;
- 4) regroupement des terres et entente sur leurs prix;
- 5) élaboration d'un programme pour sensibiliser la population au travail du comité;
- 6) rédaction de brochures;
- 7) étude des techniques d'expansion industrielle, en suivant les cours disponibles sur le sujet;
- 8) élaboration d'un programme de promotion et choix d'objectifs pertinents;
- 9) élaboration d'un programme d'accueil pour les industries intéressées.

Il faut fixer des objectifs à long terme fondés sur le type d'industrie que l'on veut attirer. Ce principe s'applique en particulier aux petites agglomérations et aux comités entièrement bénévoles. Ainsi, dans une zone agricole, l'orientation la meilleure sera peut-être d'étudier s'il y a possibilité d'attirer dans la région des industries de transformation des denrées alimentaires. Trop de comités perdent leur temps à attendre une grosse usine de la *General Motors* et se désintéressent des possibilités qu'offrent les matières premières de leur région. Une évaluation soigneuse et honnête du potentiel de l'agglomération déterminera le temps que le comité doit consacrer à tel ou tel projet.

Ce relevé doit se faire dès le début. Bien des recherches, voyages et tâtonnements précéderont le choix des industries que l'on désire attirer. Cette tâche pourrait être confiée à un sous-comité de quelques hommes clés compétents.

Le comité doit se fixer des objectifs pour l'année, assigner des tâches à chaque membre et se tracer un programme. Voici un exemple de programme qu'un groupe bénévole pourrait réaliser au cours d'une année, moyennant une bonne planification:

- 1) établir des dossiers riches en données détaillées sur l'agglomération, afin de faciliter l'analyse des conditions et des possibilités;
- 2) élaborer une politique de coordination des services et de collaboration avec les fonctionnaires municipaux responsables de la planification et de l'émission des permis;
- 3) se procurer la documentation de base nécessaire: annuaires et bottins, listes de personnes à rencontrer pour obtenir de l'aide, abonnements à des revues; documentation détaillée sur les programmes gouvernementaux;
- 4) inventorier les terrains propres à recevoir l'industrie; dresser une carte des emplacements et en évaluer les caractéristiques; entreprendre un programme de regroupement des terres;
- 5) lancer une campagne pour sensibiliser la population: articles de journaux, reportages à la radio et à la télévision, conférences aux groupements intéressés, etc.;
- 6) publier un dépliant attrayant, succinct et peu coûteux;
- 7) déterminer le type d'industries qui conviendrait le mieux à l'agglomération et concentrer graduellement les possibilités à des secteurs précis de fabrication et à des sociétés identifiées;
- 8) entreprendre une campagne de contacts par la poste auprès de certaines compagnies choisies, en faisant valoir que tel type d'industrie convient bien à l'agglomération ou en avançant une raison d'ordre plus général comme le fait que la région est une zone désignée aux termes d'un programme fédéral ou provincial;

- 9) envoyer aux grands journaux des nouvelles d'intérêt local susceptibles de les intéresser; établir des relations avec la presse et dresser un programme de promotion destiné à l'extérieur;
- 10) entreprendre une campagne publicitaire (si le budget le permet);
- 11) organiser une journée consacrée à l'expansion industrielle, à l'occasion de laquelle seront invités des représentants des banques, des chemins de fer, des gouvernements, ainsi que des experts-conseils et d'autres spécialistes des questions industrielles;
- 12) organiser dans un grand centre industriel un dîner ou une séance d'information pour les représentants d'agences de promotion industrielle ou d'industries susceptibles de venir s'établir dans l'agglomération;
- 13) participer à un colloque ou suivre un cours d'expansion industrielle.

#### TYPES D'ORGANISMES D'EXPANSION INDUSTRIELLE

Il ressort clairement de ce que nous avons dit que l'établissement d'un comité d'expansion industrielle exige beaucoup de réflexion et la connaissance parfaite du caractère, de l'économie, des besoins et des possibilités de l'agglomération. Le type d'organisme qu'on choisira aura une influence décisive sur l'orientation ultérieure des efforts de promotion industrielle de la collectivité. De plus, l'importance de l'agglomération, l'état de son économie, sa situation financière et la présence dans ses murs de personnes désireuses et capables de servir sont autant de facteurs qui influenceront sur le choix du type d'organisme.

Il serait inutile d'énumérer tous les types possibles d'organismes d'expansion industrielle, car ils sont fort nombreux. Suit une liste des principaux types d'organismes qu'on trouve au Canada. Ensuite nous étudierons chacun d'entre eux plus en détail.

##### Comité de la chambre de commerce

Dans les petites villes, ces comités sont souvent à l'avant-garde des efforts dans le domaine de l'expansion industrielle; dans les grandes agglomérations, ils peuvent également jouer un rôle de premier plan.

##### Commission municipale d'expansion industrielle dirigée par un conseil d'administration désigné

Les organismes de ce genre ne sont pas rares dans les agglomérations plus importantes et les comtés. Ils ont souvent un commissaire à l'industrie rémunéré ou au moins un personnel à temps partiel rémunéré qui agit dans le cadre de l'administration municipale.

### Commission financée par les hommes d'affaires, avec participation financière du conseil municipal

Il s'agit ici d'un effort commun du secteur des affaires et de la municipalité, où les hommes d'affaires jouent le rôle dominant. Habituellement, les organismes de ce genre ont un personnel à plein temps rémunéré.

### Commission composée d'un nombre égal de représentants de la municipalité et du monde des affaires, les deux secteurs la finançant à parts égales

Il s'agit encore d'un effort commun, mais l'initiative et les responsabilités sont partagées également. Ces commissions ont habituellement un personnel rémunéré et peuvent avoir plus de poids et d'autorité dans la ville que les trois précédentes.

### Commission d'expansion économique

En plus de s'occuper d'expansion industrielle, les commissions de ce genre sont habituellement chargées de certaines tâches de planification générale et de promotion, par exemple, dans le domaine du tourisme, de la rénovation urbaine et de l'essor commercial. La commission peut être relativement indépendante ou être intégrée à l'administration municipale, et il se peut également que son champ de compétence s'étende au-delà des limites de la municipalité.

### Société de développement communautaire

Il s'agit d'un type d'organisme relativement récent, et comme son nom l'indique, il est habituellement indépendant et doté de pouvoirs et de responsabilités assez étendus. Une société de ce genre suppose habituellement une grande compétence en gestion financière et n'est pas nécessairement aussi représentative des intérêts de la communauté que, par exemple, une commission mixte où l'administration municipale et le monde des affaires jouent un rôle égal.

Ce sont là quelques exemples d'organismes qu'on rencontre aujourd'hui. Au moment de choisir quel genre d'organisme à établir, de décrire ses fonctions et de planifier le travail, on doit trouver un juste milieu entre ce qu'on doit faire et ce qu'on peut réaliser. En d'autres termes, viser haut, mais prendre soin que le programme corresponde aux ressources disponibles. Plus les tâches et le champ des responsabilités sont complexes, plus il sera difficile et coûteux de doter l'organisme du personnel voulu. Cependant, dans une petite agglomération, un petit groupe d'hommes compétents et énergiques peut faire beaucoup.

Les points suivants méritent d'être retenus:

- 1) voir s'il n'existe pas déjà dans la localité un groupe ou une organisation qui pourrait étendre son activité à l'expansion industrielle;
- 2) définir soigneusement les fonctions, puis essayer de retenir les services de directeurs exécutifs hautement compétents appuyés par un groupe représentatif de chaque secteur de la communauté;

- 3) encourager les efforts bénévoles de la collectivité, mais viser à ne pas trop en dépendre: un personnel à plein temps ou à temps partiel rémunéré garantira la continuité du travail;
- 4) recruter des hommes d'initiative, entreprenants et imbus de la notion d'expansion;
- 5) déceler les sources de financement sur lesquelles on pourra compter;
- 6) établir soigneusement un programme de travail et de priorité; répartir les tâches, mais sans trop les disperser; se montrer souple;
- 7) soigner les relations publiques, mais se créer une réputation de discrétion;
- 8) s'assurer que les déclarations publiques, les lettres d'affaires et les mémoires soient bien rédigés, clairs et positifs;
- 9) garder les dossiers en ordre, et prêter attention aux détails lors de l'élaboration des projets ou des prises de contact;
- 10) se tenir au courant des programmes gouvernementaux, spécialement ceux qui intéressent le comité et le secteur local des affaires.

Il y a également certaines erreurs à éviter et surtout à prévenir, comme par exemple:

- 1) une représentation trop forte d'un groupe ou d'un secteur donné de la collectivité;
- 2) un effort global trop complexe demandé des administrateurs;
- 3) une organisation compliquée; qu'elle soit plutôt assez simple pour que le travail puisse se faire rondement;
- 4) une ingérence politique;
- 5) une direction double imposée au personnel embauché, et imposition aux employés des tâches étrangères aux objectifs;
- 6) des relations insuffisantes entre l'administration municipale et l'organisme;
- 7) formalités inutiles;
- 8) arrangements financiers incertains ou instables.

Bien que les avantages de chaque type d'organisme puissent varier selon les circonstances locales et la compétence, le caractère et les capacités des intéressés, il est bon d'examiner quelques-uns des avantages et des inconvénients possibles des divers types d'organismes décrits ci-dessus.

## AVANTAGES ET INCONVÉNIENTS POSSIBLES DES DIFFÉRENTS TYPES D'ORGANISMES

### Comité de la chambre de commerce.

#### *Avantages*

- \* Fait de la promotion industrielle une activité reconnue des hommes d'affaires de l'endroit.
- \* Amène le secteur des affaires à accorder son appui financier à cet effort de promotion.
- \* Intéressé au processus d'expansion industrielle le secteur des affaires devient plus conscient des objectifs à atteindre.
- \* Les hommes d'affaires consentent habituellement à donner une bonne partie de leur temps, pendant et après les heures de travail, pour appuyer cette activité.

#### *Inconvénients*

- \* Risque d'être considéré simplement comme un autre comité que doit diriger pendant une année, de service commandé, quelqu'un mal disposé à le faire et qui n'apprendra pas grand-chose et en fera encore moins.
- \* Il est difficile pour une chambre de commerce, dans une petite agglomération, de recueillir suffisamment d'argent pour faire un travail valable dans le domaine de l'expansion industrielle.
- \* Si les relations ne sont pas bonnes entre la municipalité et la chambre, l'administration sera peut-être peu disposée à participer au financement de la promotion industrielle.
- \* Certains hommes d'affaires, et peut-être parmi les plus importants, ne voudront peut-être pas voir de nouvelles industries s'installer dans leur ville, car cela pourrait amener la concurrence et saper leur influence.

### Commission municipale d'expansion industrielle dirigée par des administrateurs désignés

#### *Avantages*

- \* Une commission de ce genre comporte des garanties de stabilité financière et peut offrir des avantages sociaux qui permettent d'attirer un personnel compétent.
- \* La commission peut parler avec toute l'autorité de l'administration municipale, et cela est particulièrement utile lorsqu'il s'agit de terrains, de taxes, de zonage, etc.
- \* Le commissaire est mieux placé pour coordonner le travail du personnel de l'hôtel de ville.

- \* Le maire et les conseillers municipaux sont davantage disposés à participer personnellement au travail de persuasion, et cela impressionne fortement les industries intéressées.
- \* Le conseil d'administration est habituellement formé de gens de haute compétence lorsque c'est la ville qui les nomme.

#### *Inconvénients*

- \* Le poste de commissaire à l'industrie peut devenir une fonction purement bureaucratique, trop liée à la paperasserie administrative du fonctionnarisme.
- \* Un maire influent peut se placer au-dessus du conseil d'administration et entreprendre de diriger le programme d'expansion industrielle au détriment des efforts de la commission.
- \* Employé municipal en même temps qu'il relève du conseil d'administration, le commissaire a en réalité deux patrons et il se peut qu'il mette l'un en opposition avec l'autre.
- \* Les administrations municipales ont tendance à confier aux commissaires à l'industrie, à titre provisoire, des tâches qui finissent par devenir permanentes.

#### Commission financée par les hommes d'affaires, avec participation financière du conseil municipal

#### *Avantages*

- \* La commission jouit de l'appui et de l'intérêt total des principaux hommes d'affaires de la ville.
- \* Les industriels préfèrent parfois traiter avec un organisme qui a nettement l'appui des hommes d'affaires de la ville, car cela signifie que le secteur des affaires fera bon accueil à la nouvelle industrie.
- \* On peut demander aux hommes d'affaires de premier plan de contribuer aux efforts de persuasion dirigés vers telle ou telle industrie intéressée en fournissant des renseignements sur un aspect précis du monde des affaires qu'ils connaissent bien.
- \* Un homme d'affaires intéressé au développement industriel peut, par ses employés et par la position qu'il occupe dans la communauté, favoriser une prise de conscience au sein de la collectivité et entraîner des adhésions.
- \* L'homme d'affaires peut utiliser les relations qu'il entretient avec les fournisseurs, les clients, les grossistes, etc., pour inciter une nouvelle industrie à venir s'installer dans sa municipalité.
- \* L'homme d'affaires est libre de consacrer du temps à l'effort de promotion industrielle.



- \* L'homme d'affaires est directement intéressé au progrès de sa municipalité parce qu'elle contribue à sa propre réussite.

### *Inconvénients*

- \* Les hommes d'affaires qui occupent une position influente et reconnue dans la collectivité voudront vraisemblablement maintenir le statu quo et verront peut-être une menace dans les nouvelles industries.
- \* Le commissaire à l'industrie constatera peut-être que les hommes d'affaires de l'endroit essayent d'orienter ses efforts dans le sens de leurs intérêts personnels.
- \* Les hommes d'affaires ne sont en général pas assez sensibles au fait que l'expansion industrielle est une activité particulière qui exige des connaissances spéciales.
- \* Nombre de commissions industrielles du pays, établies et dirigées principalement par des hommes d'affaires, n'ont pas tout l'appui financier voulu.
- \* Les autorités municipales n'assumeront peut-être pas toutes leurs responsabilités en matière d'expansion industrielle si elles n'y sont qu'indirectement intéressées.
- \* Si la municipalité ne participe pas directement à la promotion industrielle, tout en comptant des planificateurs parmi son personnel, les promoteurs de l'expansion industrielle risquent de voir le conseil municipal prendre des décisions allant à l'encontre de leurs efforts.
- \* Le personnel de l'administration municipale sera peut-être moins disposé à collaborer si la ville n'est pas directement intéressée à l'affaire.

Commission composée d'un nombre égal de représentants de la municipalité et du monde des affaires, les deux secteurs la finançant à parts égales

### *Avantages*

- \* Stabilité financière ordinairement assurée.
- \* Il y a de fortes chances que les autorités municipales et les hommes d'affaires s'intéressent activement à l'entreprise et travaillent en collaboration.
- \* Le commissaire à l'industrie a plus de poids auprès des fonctionnaires de l'hôtel de ville et il a de meilleures chances de les voir agir avec célérité lorsqu'il s'agit, par exemple, de modifier un zonage ou d'émettre un permis de construction.
- \* Il est plus facile de créer un "climat" propice à l'expansion.

- \* Il est moins compliqué de créer une zone industrielle lorsque les terrains appartiennent ou sont acquis par la municipalité.

#### *Inconvénients*

- \* Tendence à donner à l'organisme une structure trop complexe.
- \* Il y a risque que ni le secteur des affaires ni la municipalité ne prennent grand intérêt au programme d'expansion industrielle.
- \* Il sera peut-être impossible de préserver la discrétion nécessaire aux pourparlers avec les industries intéressées.
- \* Un conseil composé partiellement d'officiers municipaux occupant des postes électifs manque de stabilité.
- \* La présence au sein du conseil de plusieurs officiers municipaux élus peut faire de l'organisme un instrument que certains utiliseront pour se faire du capital politique.

#### Commission d'expansion économique

##### *Avantages*

- \* Coordination des efforts en matière de tourisme, de rénovation urbaine et d'expansion industrielle.
- \* Une commission ayant un programme de cette envergure est habituellement dotée du personnel et des fonds nécessaires.
- \* L'appui et la coordination du personnel de l'hôtel de ville sont habituellement assurés.
- \* Un tel organisme rend plus certaines l'élaboration et l'exécution de programmes de planification, de rénovation et d'expansion.

##### *Inconvénients*

- \* Les efforts dans le domaine de l'expansion industrielle risquent d'être mis en veilleuse s'il faut attendre l'élaboration d'un plan global.
- \* Si l'expansion industrielle est étroitement liée à un programme de rénovation urbaine, il sera peut-être difficile de satisfaire les exigences d'une industrie en ce qui concerne l'emplacement de l'usine.
- \* Il y a risque qu'on mette surtout l'accent sur d'autres aspects de l'expansion économique.
- \* L'effort global est trop considérable pour qu'un conseil d'administration devienne vraiment compétent en matière d'expansion industrielle.

## Société de développement communautaire

### *Avantages*

- \* C'est une nouvelle méthode qui peut stimuler l'intérêt pour l'expansion industrielle.
- \* Le fait qu'une collectivité puisse financer un édifice et le vendre ou le louer à long terme à un fabricant pour une somme relativement modique, s'est révélé un moyen efficace d'attirer de nouvelles industries.
- \* Lorsque les dirigeants du secteur des affaires placent de l'argent dans un projet, ils sont intéressés à voir l'entreprise progresser, et leur collaboration est ainsi plus assurée.
- \* Le fabricant est impressionné par une agglomération qui se montre assez intéressée pour aider à financer l'implantation d'une industrie chez elle.

### *Inconvénients*

- \* Tendance à croire que la création d'une telle société attirera automatiquement de nouvelles industries; on est ainsi porté à négliger de fournir les efforts voulus.
- \* Il y a une limite aux sommes que la plupart des collectivités peuvent réunir pour aider l'industrie, et leurs efforts risquent de devenir intermittents.
- \* Si l'industrie ainsi aidée connaît l'échec, on se refusera peut-être à tout nouvel effort pendant des années.

L'examen attentif de tous ces points permettra de bien choisir le genre d'organisme à créer. Disons maintenant quelques mots du financement.

### MODES DE FINANCEMENT DU COMITÉ

Le comité d'expansion industrielle peut être entièrement financé par l'administration municipale. Dans les grands centres, le financement est d'ordinaire assuré soit par l'administration municipale seule, soit par la municipalité et le secteur des affaires et de l'industrie. Dans ce dernier cas, l'un et l'autre secteurs peuvent contribuer à parts égales, ou la contribution de l'un peut être plus considérable que celle de l'autre.

#### Financement municipal

Si c'est l'administration municipale qui finance le comité en totalité, elle nomme habituellement comme membres du comité un certain nombre de membres influents de la collectivité ou du secteur des affaires (peut-être une douzaine ou plus). Le maire et un ou deux conseillers municipaux peuvent également en faire partie. Dans une petite agglomération, on demande aux membres

du comité de faire le travail eux-mêmes, mais dans les grands centres, on s'assure ordinairement les services d'un commissaire à l'industrie qui reçoit ses directives des membres du comité.

#### Financement par le secteur des affaires

Les comités d'expansion industrielle financés principalement par les grandes entreprises et les grandes industries de la ville prennent différentes formes. Quiconque contribue au financement du comité en devient membre. On élit chaque année un bureau et un conseil d'administration chargés de diriger les affaires du comité. La ville compte ordinairement au conseil un représentant nommé ou élu.

#### Financement mixte

Le financement mixte par l'administration municipale et le secteur des affaires produit un autre genre d'organisme, légèrement plus complexe. C'est le cas en particulier du comité qui couvre une agglomération métropolitaine englobant plusieurs municipalités et qui comprend des centaines de membres du secteur des affaires. En pareil cas, la structure de l'organisme exige une représentation fondée sur la participation au financement.

#### TENDANCES NOUVELLES

Une tendance récente consiste à grouper tous les organismes municipaux d'expansion en une seule organisation. Selon cette méthode, le tourisme, la mise en valeur commerciale, la rénovation et l'aménagement urbains, les congrès et l'expansion industrielle relèvent tous d'une commission d'expansion économique. Celle-ci peut être financée directement par la municipalité et dirigée par un conseil d'administration nommé ou élu. On ne trouve ce genre de commission que dans les centres assez grands pour pouvoir embaucher le personnel nécessaire à l'exécution des tâches de l'organisme.

Les gouvernements de certaines provinces recommandent la création de sociétés de développement communautaire; il s'agit de sociétés légalement constituées, sans but lucratif, destinées à promouvoir l'expansion industrielle d'une agglomération et à aider à son financement, s'il y a lieu. Une municipalité ne peut compter qu'une seule société de ce genre qui doit être reconnue officiellement par le conseil municipal.

Ce type d'organisme s'est révélé efficace dans bien des centres du Manitoba surtout parce qu'un traitement préférentiel de la part du Fonds de développement du Manitoba leur a permis d'emprunter des crédits pour faire l'acquisition d'édifices destinés à être loués ou vendus à des fabricants intéressés.

#### ORGANISATION À L'ÉCHELLE RÉGIONALE

Nombre de petites municipalités, surtout celles qui sont loin des grands centres industriels, essaient depuis des années d'attirer des industries, mais sans succès. Les chefs de la collectivité et les gouvernements provinciaux ont uni leurs efforts pour chercher un meilleur moyen d'y arriver. On a essayé d'organiser le travail à l'échelle de la région, méthode qui s'est révélée des

plus efficaces en certains cas. Il s'agit de grouper en une organisation régionale les villes, les municipalités ou les comtés qui forment une zone géographique ou économique plus ou moins naturelle.

Ces organismes régionaux peuvent avoir divers objectifs: promotion du tourisme, mise en valeur des ressources hydrauliques, expansion industrielle ou croissance économique en général. Ce dernier type d'organisation semble le plus progressif, mais il pose un problème majeur: celui d'obtenir les fonds suffisants pour financer un effort global. Peut-être rien ne se fera-t-il vraiment dans aucun secteur du programme d'ensemble. Les résultats seront meilleurs, semble-t-il, si l'on se concentre sur un seul aspect, notamment l'expansion industrielle.

Pour produire des résultats valables, l'organisme doit s'en tenir à sa tâche principale. Il faut que l'argent recueilli soit utilisé efficacement à faire connaître les possibilités qu'offre la région, non pas par des assemblées régionales ou des réunions d'organisation ou d'information dans les différentes municipalités, mais par exemple, en publiant des dépliants publicitaires, en organisant des visites de la région à l'intention des agences de promotion industrielle, et ainsi de suite. On doit veiller avec soin à ce que l'organisme ne soit pas affecté à des tâches que les municipalités devraient assumer elles-mêmes, ou qu'il ne s'égaré pas dans des assemblées sans fin qui n'aboutissent à rien. Il s'agit d'attirer de nouvelles industries, et cela veut dire entreprendre des tâches précises que les municipalités ne peuvent accomplir isolément.

#### Quelques avantages d'un organisme régional

1) Les villes et municipalités qui travaillent ensemble dans une région donnée peuvent ainsi dresser et financer un programme qui dépasse les possibilités de chaque municipalité prise séparément. En matière d'expansion industrielle, où la concurrence est très vive, une petite municipalité ne peut concurrencer une grande ville lorsqu'il s'agit de financer un programme de développement, mais en s'unissant et en mettant en commun leurs ressources financières, les municipalités peuvent améliorer leur position concurrentielle.

2) Il est extrêmement difficile pour une petite ville de se faire connaître, à cause de la concurrence que lui font toutes les autres villes du Canada. Il est généralement beaucoup plus facile de faire connaître une région qu'une ville en particulier. On peut citer comme exemple la vallée de l'Okanagan.

3) Une région économiquement et géographiquement homogène convient davantage à certains types d'industries qu'à d'autres (par exemple, l'agriculture, l'industrie forestière). Par conséquent, les municipalités d'une région donnée peuvent orienter leurs programmes de promotion vers un même type d'industrie. En travaillant ensemble, elles s'épargneront beaucoup d'efforts inutiles en évitant le double emploi.

4) Une région entière peut tirer avantage, à des degrés divers, de l'implantation d'une nouvelle industrie. Cela veut dire, par exemple, que le jeune homme ou la jeune fille pourront trouver un emploi à 50 milles de leur

domicile au lieu de 500 milles, ou que l'agriculture trouvera un débouché pour ses produits, ou que l'exploitant d'une scierie pourra écouler ses sous-produits.

5) Une petite ville et son bassin commercial ne pourraient peut-être pas changer suffisamment la mentalité de la population pour créer l'appui nécessaire à l'implantation d'une industrie proprement locale, mais dans une région plus vaste, cela est possible. Par exemple, si le comité d'expansion industrielle en vient à la conclusion que la transformation de la pomme de terre conviendrait bien à la localité, il lui faudra persuader la population de cultiver assez de pommes de terre pour alimenter une usine. Il serait peut-être difficile dans une petite région, d'inciter suffisamment d'agriculteurs à modifier leurs habitudes, mais un organisme au champ d'action plus vaste pourrait y arriver.

6) Dans une grande région, on peut trouver plus facilement des hommes capables de prendre la direction des affaires. On peut y recruter des hommes mieux qualifiés et plus enthousiastes pour le travail de promotion régionale.

7) Une organisation travaillant à l'échelle d'une région peut être plus efficace; elle simplifiera en particulier les rapports avec les commanditaires, les agences de promotion industrielle et les ministères provinciaux et fédéraux. La tâche de maintenir le contact avec ces organismes pourra être assumée par un seul employé régional au lieu de plusieurs bénévoles oeuvrant isolément dans chaque municipalité.

8) A notre époque où les gouvernements, provinciaux et fédéral, s'intéressent à l'expansion industrielle, il est extrêmement utile qu'une région puisse présenter un front uni dans ses rapports avec le gouvernement. Le nombre donne du poids.

### Établissement d'un organisme régional

Les dirigeants des collectivités d'une région donnée tiendront une réunion sans caractère officiel pour discuter de l'opportunité d'établir un organisme régional. Il faudra qu'un ou deux particuliers, une ou deux villes, ou le gouvernement provincial, prennent l'initiative. Puis, une fois qu'on aura décidé d'approfondir la question, on pourra convoquer une assemblée générale des principaux intéressés de la région, y compris les maires des villes et présidents de conseils municipaux, conseillers, chambre de commerce, associations rurales, les dirigeants du secteur des affaires, et ainsi de suite, afin d'étudier les possibilités de façon plus officielle. La création de l'organisme régional exigera sans doute plusieurs réunions. Les discussions porteront notamment sur la structure de l'organisme et son financement.

### Structure de l'organisme

La structure peut varier considérablement, mais on pourrait, par exemple, faire en sorte que chaque municipalité soit représentée au conseil. Si le gouvernement provincial appuie le projet, il sera également représenté. On élira un conseil d'administration dont les membres seront répartis selon les zones officielles ou naturelles. Si la répartition se fait selon les zones

géographiques officielles, on pourra créer des sous-groupes ou des divisions qui se choisiront chacune un directeur. Si les entreprises et les maisons d'affaires sont représentées au sein du conseil, elles auront alors elles aussi le droit de vote.

Il peut y avoir autant de structures régionales que d'organismes. Lorsqu'une province accorde son appui à un comité et participe à son financement, elle propose généralement le type de structure. Dans les autres cas, on décidera de la structure en fonction de chaque situation particulière.

### Financement

Si l'initiative vient de la province, c'est elle en général qui détermine le mode de financement. Dans les autres cas, c'est l'organisme qui décidera, selon les besoins et la somme que les membres sont disposés à verser. Il faut dresser un budget qui permettra au comité d'élaborer un programme valable. A titre d'indication, la somme de \$25,000 permettrait une promotion assez poussée de la région, pourvu qu'on n'engage qu'un employé à temps partiel et que l'organisme sache bien quelle est la tâche à accomplir.

Le financement doit se faire à partir d'une contribution proportionnelle au nombre d'habitants perçue dans chacune des municipalités membres. Si le secteur des affaires et les industries participent au travail de l'organisme à titre de membres, leur cotisation sera probablement fixée d'après le nombre d'employés, ou peut-être se contentera-t-on d'un simple montant forfaitaire. Si le gouvernement provincial donne son appui à l'organisme, il pourra verser une contribution égale aux sommes recueillies, ou une subvention fixe, ou encore élaborer une formule combinant diverses méthodes.

Pour de plus amples renseignements sur l'organisation régionale de l'expansion industrielle, communiquer avec les organismes suivants:

- Ministère de l'Expansion économique régionale,  
Ottawa, Ont.
- Ministère de l'Industrie et du Commerce,  
Hôtel du Gouvernement,  
Québec, Qué.
- Office de planification et de développement,  
Gouvernement du Québec,  
790 Grande Allée,  
Québec, Qué.
- Association des commissaires industriels du Québec,  
822 est, rue Sherbrooke,  
Montréal, Qué.
- Office of Economic Opportunity,  
Information Division,  
Washington 25, D.C.

- New Brunswick Department of Economic Growth,  
Centennial Building,  
Fredericton, N.B.
- Northeastern Ontario Regional Development Council,  
380 Fraser Street,  
Box 386,  
North Bay, Ontario

## RÉSUMÉ

On admet généralement que la promotion de l'expansion industrielle est une tâche complexe qui exige des efforts concertés et organisés de la part d'un groupe d'hommes spécialement chargés de ce travail. Quelles que soient l'ampleur ou la structure de ce groupe, il doit être reconnu comme le porte-parole autorisé de la collectivité lorsqu'il traite avec les industries intéressées.

L'organisation en vue de l'expansion industrielle revêt plusieurs formes. Il peut s'agir d'une commission d'expansion industrielle de grande envergure, ayant à son service un commissaire à l'industrie et un personnel spécialisé nombreux, comme on en trouve souvent dans les grands centres urbains, ou bien d'un petit groupe de citoyens travaillant bénévolement, comme c'est le cas dans certaines petites municipalités. Entre ces deux extrêmes, plusieurs formules sont possibles.

Naturellement, le fonctionnement des comités d'expansion industrielle varie énormément selon leur mode de financement, l'ampleur de leur budget, leur personnel, leurs relations avec le gouvernement municipal et les possibilités de croissance industrielle de l'agglomération.

Les diverses formes d'organisation offrent des avantages et des inconvénients bien définis, et il y a lieu de les étudier avec soin avant d'opter définitivement pour une formule en particulier. On s'accorde cependant à dire que certaines caractéristiques doivent se retrouver dans tout organisme: il faut que le comité se limite à un petit nombre de membres intéressés et compétents, que sa composition soit relativement stable, largement représentative, et qu'il soit doté de fonds suffisants pour lui permettre d'atteindre ses objectifs.

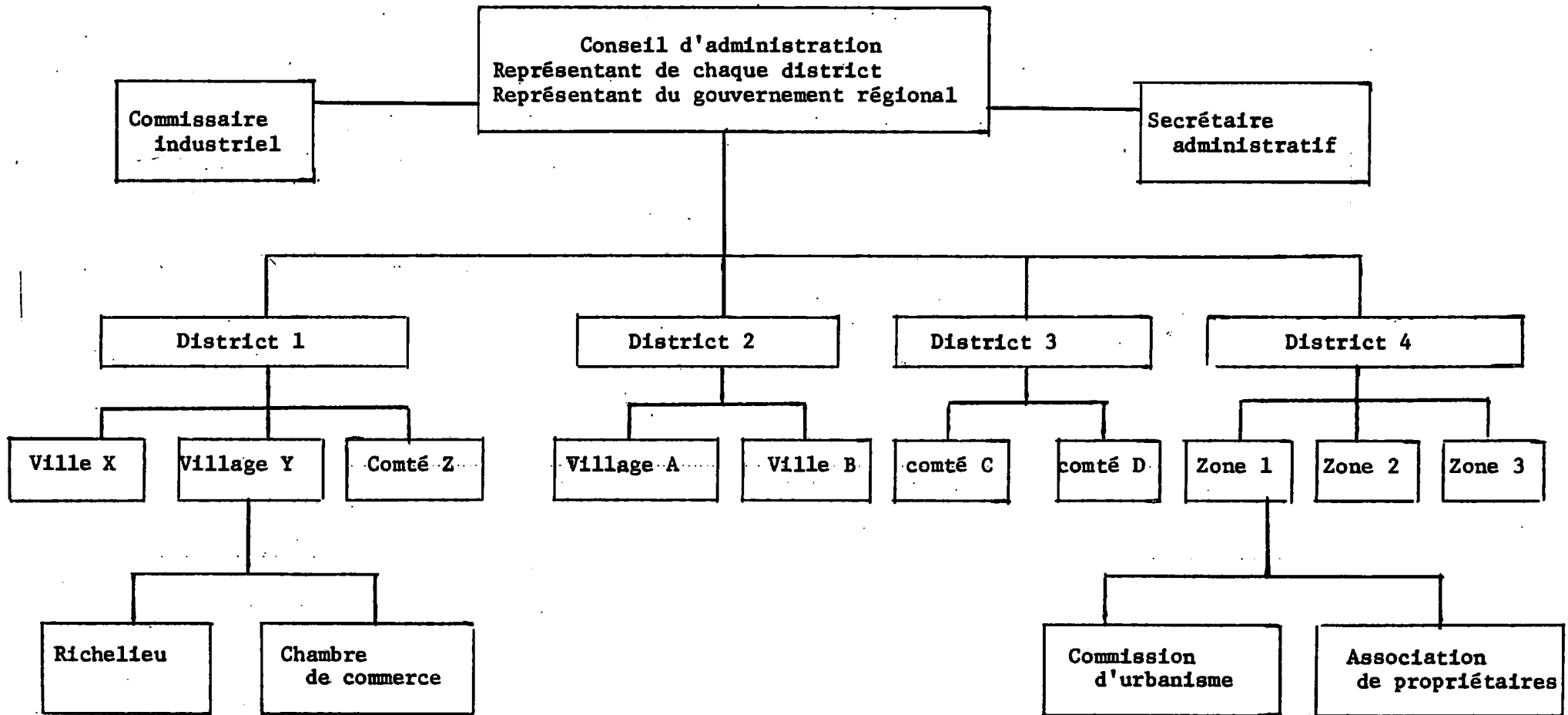
On se doit d'étudier les avantages d'une organisation de l'expansion industrielle plus vaste, de type régional, si les circonstances semblent favoriser ce genre d'organisme. Il est souvent plus facile, tant financièrement parlant qu'à d'autres points de vue, de mettre en valeur les avantages de toute une région que ceux d'une petite agglomération isolée.





LEÇON N° 3 DOCUMENT N° 1 (À DISTRIBUER)

MODÈLE D'ORGANIGRAMMES D'UNE COMMISSION INDUSTRIELLE RÉGIONALE



FASCICULE 4  
TERRAINS ET BÂTIMENTS  
GUIDE DE L'INSTRUCTEUR

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. Le texte servira surtout de guide à l'instructeur et d'ouvrage de référence que les participants pourront consulter ultérieurement.

Sujets traités

La leçon peut se diviser en quatre parties:

- 1<sup>re</sup> genre d'inventaire des terrains disponibles que l'agent d'expansion industrielle devrait entreprendre;
- 2<sup>e</sup> 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<sup>e</sup> caractéristiques de la construction industrielle et principes directeurs d'un programme de construction spéculative;
- 4<sup>e</sup> 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.

## Matériel didactique

### 1. Texte

### 2. Diapositives

1. Ce qu'il faut faire et éviter avant de chercher des clients
2. Renseignements indispensables sur le terrain
3. Examen du terrain.
4. Pénurie de terrains
5. Terrain valant la peine d'être aménagé
6. Terrain et moyens de transport
7. Terrain et services essentiels
8. Détails de construction
9. Programmes de construction spéculative
10. Parcs industriels - Considérations essentielles
11. Terrains pour parcs industriels
12. Carte 1
13. Carte 2

### 3. Documents à distribuer - Cartes.

## Plan de la leçon

### *Première étape*

Présenter la leçon et en énoncer les buts. Utiliser la diapositive 1 comme point de départ sans trop insister.

### *Deuxième étape*

Répartir les participants en petits groupes de 5 personnes au plus. Demandez-leur de définir toutes les difficultés qu'ils ont rencontrées à propos des terrains et des bâtiments. Au bout de 10 minutes environ, demandez-leur de faire part de leurs conclusions. Inscrivez les difficultés au tableau ou sur une carte volante.

### *Troisième étape*

Distribuer le texte. L'étudier en faisant passer les diapositives 2 à 9. Projetez chacune d'elles en faisant les commentaires nécessaires pour approfondir un peu le sujet et demandez aux participants de donner leur avis. L'étude doit être faite aussi vite que possible.

#### *Quatrième étape*

Présenter les cartes en projetant les diapositives 12 et 13. Distribuez des exemplaires de ces cartes. Demandez aux participants de marquer individuellement l'emplacement des formes d'activité suivantes sur la carte du secteur:

- \* un petit atelier de machines - outils,
- \* une usine de salaison,
- \* une manufacture de montres,
- \* un hôpital psychiatrique,
- \* une fabrique de machines lourdes,
- \* toute autre entreprise que vous voudrez ajouter.

Dresser la liste de ces industries au tableau noir ou sur une carte volante.

#### *Cinquième étape*

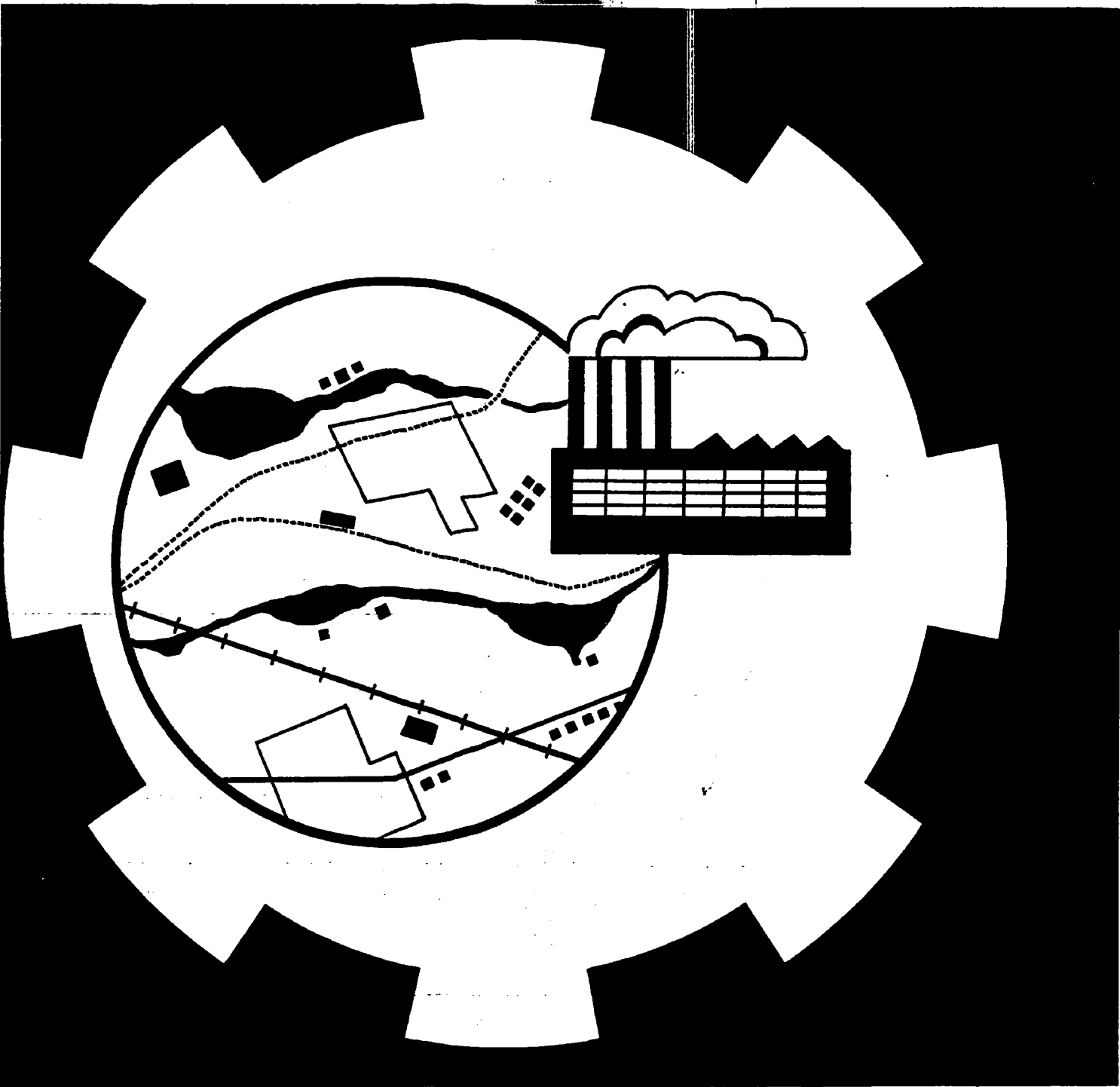
Après avoir donné à chacun dix minutes environ, répartir les participants en groupes pour examiner leurs décisions et les faire connaître. Demandez-leur d'essayer de les faire concorder pour en tirer un plan collectif.

#### *Sixième étape*

S'il reste du temps, demandez qu'on établisse des plans par groupe en se servant du tableau pour les consigner. S'il reste peu de temps, passez à l'article sur les parcs industriels. Utiliser les diapositives 10 et 11 pour étayer l'étude orale des principales considérations touchant les parcs industriels. Reportez-vous ensuite aux détails donnés dans le texte.

#### *Septième étape*

Résumez - Levez la séance.



**TERRAINS,  
BÂTIMENTS ET  
PARCS  
INDUSTRIELS**



**COURS DE FORMATION  
EN EXPANSION  
INDUSTRIELLE**

préparé à l'intention du  
**MINISTÈRE DE L'EXPANSION  
ÉCONOMIQUE RÉGIONALE**

par  
**L'ASSOCIATION CANADIENNE  
D'ÉDUCATION DES ADULTES**

TERRAINS, BÂTIMENTS ET  
PARCS INDUSTRIELS





## TABLE DES MATIÈRES

### *Terrains et bâtiments industriels*

*Généralités*

*Choix et acquisition de terrains industriels*

*Caractéristiques des bâtiments industriels*

*Programme de construction spéculative de bâtiments industriels*

### *Parcs industriels*

*Généralités*

*Formes d'utilisation et occupants*

*Installations offertes*

*Les promoteurs*

*Aménagement des parcs industriels*

*Plan d'aménagement*

*Restrictions et contrôle*

*Avantages que présente un parc industriel pour une collectivité*

*Limitations éventuelles des parcs industriels*

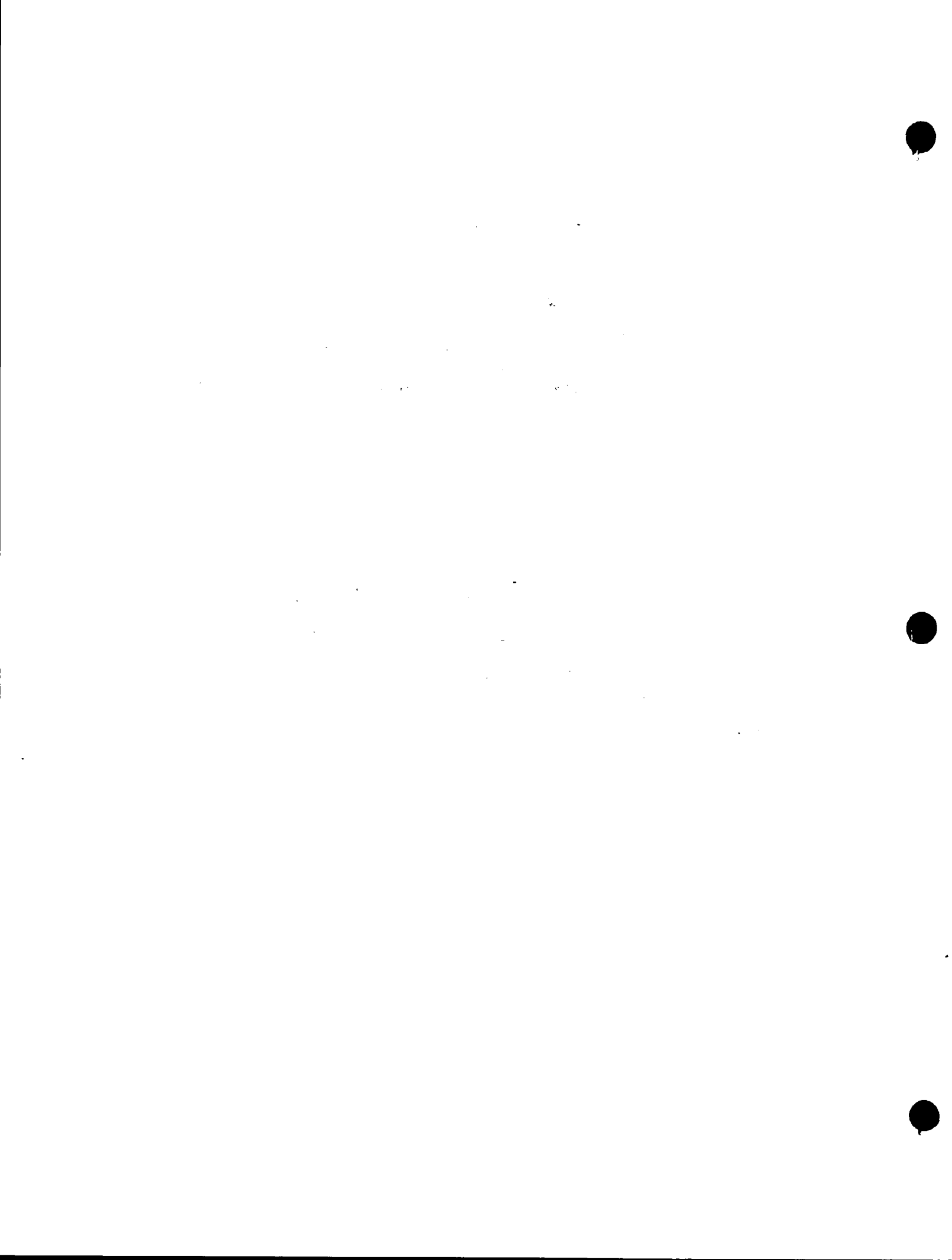
*L'avenir des parcs industriels*

*Rôle de la collectivité pour répondre à la demande de terrains industriels*

*Ce qu'il faut faire avant de chercher des clients possibles*

*Ce qu'il ne faut pas faire*

### *Résumé*



## TERRAINS ET BÂTIMENTS INDUSTRIELS

### Généralités

Le besoin de terrains et de bâtiments industriels semble évident et pourtant, il peut arriver qu'une planification incomplète crée de nombreux problèmes qu'il eût été possible d'éviter. Il peut même arriver que l'on perde un acheteur pour n'avoir pas tout prévu. Il y a certains faits dont le commissaire ou le Comité industriel devrait être au courant. C'est ce dont nous allons maintenant parler.

Quels sont les terrains et les bâtiments industriels disponibles? Les fonctionnaires municipaux et les agents immobiliers pourront habituellement vous renseigner à ce sujet. Par ailleurs, l'ingénieur de la municipalité vous mettra au courant des services disponibles et l'évaluateur, du montant des taxes.

Les terrains et les bâtiments sont-ils à l'intérieur ou à l'extérieur des limites municipales? Il y a avantage à considérer tout le terrain qui se trouve aux alentours d'une localité. Par contre, la disponibilité des services essentiels est aussi à considérer dans ce cas. Même si une ville favorise normalement l'expansion industrielle à l'intérieur de ses limites, elle trouve aussi son profit à ce qu'une industrie s'installe à proximité parce qu'il en résulte un accroissement du commerce en ville.

Quelle est la superficie et le coût des lots vacants? Vous l'apprendrez de l'évaluateur de la municipalité et des agents immobiliers. Les terrains ont-ils besoin d'être débroussaillés ou relevés ou encore faut-il y installer les services? De quel genre de sol s'agit-il et le fond est-il solide?

Y a-t-il des règlements municipaux régissant les terrains industriels? Encore une fois, servez-vous des bureaux municipaux. Faites une liste de TOUS les règlements possibles et non pas uniquement de ceux qui sont évidents, comme des règlements régissant le zonage, le retrait ou l'entreposage à l'extérieur, etc... Vérifiez les règlements qui touchent l'hygiène, la pollution, les taxes, la construction, la plomberie, les déchets, les permis, le stationnement, les affiches publicitaires et informez-vous des lois et règlements provinciaux touchant l'industrie de près ou de loin.

Si vous ne pouvez obtenir de renseignements sur les règlements provinciaux, écrivez à l'Imprimerie du gouvernement provincial ou à l'Imprimerie du gouvernement canadien de la capitale de votre province. S'ils ne peuvent vous faire parvenir les renseignements directement, ils feront suivre votre demande de renseignement à qui de droit.

Vous devriez donc, après ces démarches, avoir une bonne idée du genre de terrains disponibles. Pensez-vous qu'ils sont assez grands pour les types d'industrie que vous voulez attirer? Si vous croyez que les terrains sont trop petits, voici ce que vous devez faire.

Réunissez les fonctionnaires municipaux pour éclaircir les points suivants:

1. De quelle façon la municipalité peut-elle collaborer? Les règles régissant la participation municipale sont différentes dans chaque province; si les officiers municipaux ne sont pas trop au courant, écrivez directement au ministère des Affaires municipales de votre province.

2. La localité possède-t-elle un service d'urbanisme? S'il n'y a pas d'urbaniste qualifié chez vous, vous pouvez faire appel au ministère des Affaires municipales qui mettra à votre disposition les services d'un urbaniste à prix minime ou même gratuitement. De toute façon, l'agence d'urbanisme provinciale peut vous proposer de bonnes lignes de conduite.

3. La municipalité peut-elle, au besoin, faire quelque chose en ce qui concerne l'extension des services? Il est très important de savoir ce que, légalement et financièrement, la municipalité peut faire pour favoriser l'expansion industrielle.

S'il n'existe pas de règlements municipaux, incitez la municipalité à en adopter. Il arrive bien souvent que les règlements, comme le zonage ou le code de construction par exemple, n'ont rien pour attirer les industries et peuvent même les repousser. Trop souvent, l'on considère l'établissement des zones comme une mesure visant uniquement à protéger les quartiers résidentiels de l'industrie et des établissements commerciaux. En fait, une localité bien organisée permet à tous ses membres de vaquer à leurs affaires sans accroc. Le client préfère connaître toutes les règles à l'avance afin de s'éviter par la suite des surprises désagréables.

#### Choix et acquisition de terrains industriels

Il faut, dans le choix des terrains destinés à l'industrie, se laisser guider par certaines considérations importantes. Tout d'abord, le site offert plaira-t-il au genre d'industries que cherche à attirer l'agent à la promotion industrielle? Ensuite, est-il possible de se procurer les services essentiels à un prix raisonnable? En général, il est sage d'acheter tout d'abord les terrains qui ont le plus à offrir à l'industrie; on réduit ainsi au minimum les frais d'aménagement.

#### *Terrains d'emploi et d'aménagement économiques*

L'aménagement des terrains industriels devrait se faire selon un plan général prévoyant les installations nécessaires et selon certaines normes d'utilisation des terres variant avec les districts. La configuration du sol et la fermeté du sous-sol sont des éléments très importants quand il s'agit de déterminer si le choix des terrains réservés pour l'industrie est judicieux. L'accès direct aux moyens de transport ainsi que la compatibilité du terrain avec les zones voisines, compte tenu de l'usage qui en est fait, sont autant de facteurs à considérer. Il est donc important de faire une subdivision préliminaire de la zone industrielle afin d'étudier les meilleures possibilités d'utilisation du terrain.

## *Voies de transport*

Un terrain industriel desservi par une ligne de chemin de fer, par une route et par un cours d'eau navigable, est considéré comme un terrain de premier choix, même si l'industrie qui s'y installera n'a pas besoin de toutes ces voies de transport. En effet, il est bien possible qu'elles prennent une toute autre importance en cas d'expansion. L'expansion prise par les services de transport aérien, quant au nombre d'endroits desservis et à la fréquence des vols, ainsi que la diminution des tarifs qui s'en est suivie, a d'ailleurs rendu certaines régions rurales du pays, beaucoup plus compétitives au point de vue industriel.

## *Services essentiels*

Pour qu'un terrain industriel soit utilisable, il faut qu'il soit accessible à tous les services essentiels et que l'on puisse les installer à prix modiques. Par exemple:

- \* *Eau* - De quel volume d'eau dispose-t-on? Comment peut-on l'augmenter? Quelles en sont les sources?
- \* *Élimination des ordures* - Le site est-il desservi par des égouts sanitaires et pluviaux? Y a-t-il un service d'enlèvement des ordures? Peut-on se débarrasser des déchets en les enfouissant? Les provinces et le gouvernement fédéral ont établi plusieurs nouveaux règlements sur la pollution des eaux et les dépotoirs; on envisage d'ailleurs l'adoption de bon nombre d'autres règlements dans ces domaines.
- \* *Services de pompiers et de police* - Existe-t-il des services de pompiers et de police et qui s'en occupe? Plus ces services sont efficaces, moins les primes d'assurance sont élevées.
- \* *Combustibles et énergie* - En quelle quantité existent-ils? Quelles garanties présentent-ils?
- \* *Transport* - Les routes sont-elles bien tracées; permettent-elles une circulation rapide et sûre? Existe-t-il des raccordements permettant l'extension éventuelle des voies ferrées jusqu'au site même?

## *Acquisition*

Dans l'acquisition des terrains industriels, trois principaux facteurs entrent en ligne de compte: le regroupement des terres, le coût et les frais fixes. En ce qui concerne le regroupement des terres, il est plus facile de traiter avec un seul propriétaire qu'avec plusieurs; cependant, les principes de base qui s'appliquent au développement d'un terrain unique demeurent quand même valides. Même si le coût du terrain ne représente pas nécessairement une très grande partie du coût total d'aménagement, il est possible qu'un lot en particulier, quelle que soit sa valeur, ne soit pas intéressant tout simplement parce qu'on ne peut pas l'obtenir à un bon prix. Le prix qu'un agent peut payer et paiera, dépend davantage du mode de financement que de tout autre facteur. Quant aux conditions d'emprunt (intérêt, mode de remboursement, etc.) elles sont encore plus importantes que le prix même du terrain.

## Caractéristiques des bâtisses industrielles

Le choix du site décide de l'espace matériel où sera situé l'établissement et d'où proviendront les biens et services. Les caractéristiques des bâtisses et autres améliorations sont aussi importantes au succès d'une entreprise que les caractéristiques du site.

Parmi les détails à considérer, à part la surface utile requise pour le bon fonctionnement de l'établissement, on compte:

- \* *Le type de matériaux* - Celui-ci varie avec le climat, la fermeté du sous-sol, les frais de construction, la portée et la hauteur, les besoins en isolants, les codes de la construction, les exigences de durabilité et les demandes ou exigences pour ce qui est de l'apparence extérieure.
- \* *Les fondations, les planchers et les contraintes auxquelles les planchers sont soumis* - Ceux-ci dépendent de l'usage qui sera fait de la bâtisse, ainsi que de la qualité du sol.
- \* *Les membres de charpente* - Ici, les exigences sont dictées par l'usage qui sera fait de la bâtisse;
- \* *Les installations électriques* - Dans la plupart des cas, la production industrielle exige que l'on dispose non seulement de courant à haute tension et forte intensité mais aussi de fréquence spéciale.
- \* *Les systèmes de sécurité* - Ce facteur dépend de l'importance qu'on accorde à la sécurité dans chaque entreprise.
- \* *La protection contre l'incendie et le système d'extinction automatique* - Cela varie selon le genre d'activité de l'entreprise et avec les codes locaux et provinciaux.
- \* *Ascenseurs, monte-charges et convoyeurs* - A cause des frais élevés de l'acquisition et de l'installation de ces articles, ainsi que de l'espace qu'ils occupent, on doit être bien sûr, avant de les acheter, qu'ils rempliront les fonctions auxquelles ils sont destinés.
- \* *Chauffage et éclairage* - Les progrès technologiques réalisés dans ces domaines ont mené à des solutions beaucoup plus intéressantes que jamais auparavant.

## Programme de construction spéculative de bâtiments industriels

Avant de se lancer dans un programme de construction spéculative de bâtiments, il faut s'assurer qu'il a sa raison d'être. Il est arrivé que des entreprises privées se soient lancées avec succès dans la construction de bâtiments spéculatifs mais l'expérience a prouvé que les plus grandes réussites dans ce domaine ont coïncidé avec deux grands facteurs: un besoin réel de bâtisses et l'appui de bon nombre des dirigeants locaux.

Là où existe un tel besoin, il est habituellement beaucoup plus facile de former une corporation d'expansion industrielle ou encore de trouver le capital nécessaire.

Il est un autre facteur tout aussi essentiel: la localité doit pouvoir offrir toute une gamme de services sociaux et de récréation. Elle doit posséder des avantages qui en font un endroit où il fait bon vivre ou encore être située à proximité d'une plus grande ville qui présente ces avantages.

Les exigences d'ordre mécanique viennent en deuxième rang d'importance. Le site compte pour beaucoup et devrait être choisi pour les avantages qu'il présente. On doit pouvoir y trouver tous les services et il doit être desservi par une ligne de chemin de fer, si possible. Le choix du genre de construction et des matériaux est une question de bon jugement, mais il est surtout dicté par le genre d'industrie que l'on désire attirer. Quelques petites municipalités, qui auraient avantage à tenter d'attirer une usine de coupe et couture, devraient préparer leurs plans en conséquence. Par contre, pour d'autres qui pensent pouvoir attirer des industries de transformation du métal, il est préférable d'élever une bâtisse qui conviendrait à plusieurs sortes d'industries spécialisées dans ce domaine.

Voici quelques-unes des règles à observer dans la construction spéculative de bâtiments industriels:

- \* hauteurs des poutres: au moins quatorze pieds;
- \* planchers non mis en place afin de permettre la pose de tuyaux de renvoi spéciaux, de la plomberie ou de bases pour certaines machines;
- \* aucune cloison intérieure;
- \* au moins un mur d'acier boulonné afin de permettre un agrandissement sans frais trop élevés ou sans avoir laissé un mur ouvert;
- \* terrain assez vaste pour qu'on puisse au moins doubler la construction; stationnement pour 70 p. 100 de l'effectif des employés qui seront engagés ultérieurement;
- \* travées d'au moins 30 x 60 pi. de façon à laisser entre les poteaux suffisamment d'espace pour l'installation des machines;
- \* ni électricité, ni chauffage, ni installations de plomberie avant la signature du bail ou la vente;
- \* toit incliné ou plat avec ou sans lucarnes, garanti pour 20 ans.

Voici une série de questions fondamentales auxquelles les promoteurs doivent répondre de façon positive faute de quoi il n'est pas possible de construire:

L'emplacement est-il à vendre?

Le prix en est-il juste ou compétitif?

L'emplacement est-il situé dans la zone industrielle?

Est-il nivelé?

Est-il desservi par les services publics?

Les voies d'accès sont-elles suffisantes?

Peut-il être financé?

Y a-t-il du terrain additionnel disponible à un bon prix?

Le fond est-il solide?

L'emplacement est-il à l'abri des inondations?

## PARCS INDUSTRIELS

### Généralités

Nous nous sommes occupés jusqu'ici des terrains ou emplacements industriels ainsi que de leur lotissement et de leur aménagement. Mais ces terrains lotis et aménagés ne constituent pas nécessairement un parc industriel.

Depuis la fin de la Deuxième Guerre mondiale, une poussée industrielle accélérée et la décentralisation de l'activité économique, tant aux États-Unis qu'au Canada, ont concouru à activer l'expansion et à faire accepter les aménagements industriels planifiés. C'est ce qu'on appelle des parcs industriels, des secteurs industriels planifiés ou des domaines industriels. Le facteur important qui les distingue des zones inorganisées ou des lieux d'implantation isolés tient au fait que l'aménagement est planifié en vue des usages réels, intégrés et compatibles qu'on en attend, d'où, pour le promoteur, de grandes chances de réussite.

Cet essor a été causé par des quantités de raisons liées entre elles. La demande accélérée d'espace industriel qui a accompagné l'expansion économique de l'après-guerre s'est heurtée à une pénurie relative de terrain dans les zones industrielles existantes. Les frais de regroupement des terrains étaient élevés dans les régions urbaines. Les embarras de la circulation ont présenté un problème urgent. Le progrès technologique a fait appel à de nouvelles conceptions industrielles pour répondre aux exigences posées par le regroupement des terrains et la manutention des matériaux.

Dans son acception actuelle, un parc industriel est un type exclusif de secteur industriel planifié, spécialement conçu et complètement équipé pour recevoir un ensemble industriel. Il met à la disposition de celui-ci toutes les installations et les services dont il a besoin dans un milieu intéressant où il existe une certaine compatibilité d'usines voisines. Le parc industriel assure, grâce à une gestion permanente, une bonne administration du secteur et des bâtiments au moyen de contrats restrictifs ainsi que d'un bon zonage, ce qui permet de conserver aux lieux leur valeur esthétique pendant toute la durée des aménagements.



Voici les caractéristiques fondamentales d'un parc industriel ou d'un secteur industriel planifié:

1. Il est planifié avec le souci de se conformer au cadre et au caractère de la zone aménagée.
2. Une gestion continue est exercée soit par le promoteur, soit par un groupe qui lui succède, par exemple une association de ceux qui occupent les lieux.
3. Un contrôle est exercé sur le type et le caractère des utilisations tolérées dans le secteur grâce à l'application effective de la réglementation publique et des contrats privés.
4. La compatibilité d'emploi est préservée au bénéfice tant des occupants industriels que du promoteur.

#### Formes d'utilisation et occupants

Le secteur industriel planifié est généralement d'une très grande efficacité lorsque ses locaux sont aménagés en fonction des besoins d'un nombre limité d'usagers et de productions. Mais, comme dans le cas du zonage industriel, il est souvent extrêmement difficile de classifier l'industrie selon les produits, les procédés ou le genre d'utilisation qui sont faits du terrain. Les parcs industriels les mieux réussis sont ceux qui ne connaissent pas de restrictions sous le rapport de l'utilisation, mais plutôt sous celui de la fonction ou du genre d'activité exercée sur les lieux.

Les parcs industriels attirent avant tout les entreprises de distribution ou d'entreposage qui sont mieux adaptées aux facilités d'implantation offertes et sont généralement à même de verser des reprises au moment où elles s'installent. Viennent ensuite les organisations de services industriels, puis les industries du genre montage-distribution.

En ce qui concerne les formes d'activité ou les fonctions industrielles les mieux adaptées à un parc industriel, il faut considérer les facteurs d'accès et de compatibilité par rapport au prix d'achat ou au loyer relativement élevé qui est ordinairement demandé dans les secteurs industriels planifiés.

En général, on stimule le rendement et l'économie en limitant l'occupant d'un parc industriel à un genre donné d'activité ou de fonction. Habituellement, le promoteur en bénéficie parce qu'il est assuré qu'une certaine compatibilité existe entre les usagers. La similitude d'utilisation et l'aménagement à grande échelle se traduisent en termes d'économie par un surcroît de bénéfice pour le promoteur. En retour, l'utilisateur se trouve en présence de quelqu'un qui comprend ses besoins et ses problèmes en matière de locaux et il est raisonnablement certain qu'il ne paiera que pour les services qu'il reçoit à cet égard.

D'autre part, certains problèmes sont causés par l'excès de spécialisation. Ils proviennent essentiellement de la concurrence qu'on se livre pour obtenir les mêmes installations et le même marché.

Compte tenu de ces deux tendances, on peut examiner les différents secteurs industriels types qu'on trouve communément aux États-Unis et au Canada.

### *Utilisation générale*

Le secteur industriel le moins spécialisé est celui dans lequel on permet et on encourage l'exploitation industrielle ou non. Dans certains cas, il assure à ses occupants les installations de services essentiels, par exemple, centre médical, magasins et restaurants pour les employés, stations d'essence et motels pour ceux qui viennent visiter les usines du secteur.

### *Secteurs exclusivement industriels*

C'est le type le plus commun de parc industriel et celui qui semble attirer le plus le promoteur. Ces parcs se composent essentiellement d'entreprises manufacturières et de transformation qui ont besoin de parcelles de terrain relativement petites. Elles plaisent au promoteur d'aménagement communautaire parce qu'elles représentent le plus fort potentiel de production pour les terrains qu'il offre. Ce sont elles aussi qui promettent de mieux consolider la base économique de la collectivité si le secteur connaît la réussite.

### *Secteurs à utilisation unique*

Du fait de sa spécialisation, le secteur à utilisation unique offre de plus grandes possibilités de bénéfice au promoteur, mais il présente le risque de voir intervenir un changement de goût ou de normes dans l'industrie destinée à être servie, à la suite de quoi tout le parc pourrait tomber en désuétude.

### *Parcs scientifiques et technologiques*

On les appelle souvent parcs de recherche ou parcs de recherche et de développement. Ce sont des secteurs spécialisés conçus en vue d'attirer des occupants orientés vers les sciences et ne produisent rien. Ils ont commencé à se manifester à partir de 1957 comme un élément important parmi les secteurs industriels.

### *Parcs à bureaux*

Depuis la fin de la Deuxième Guerre mondiale, on a vu apparaître aux confins des grosses agglomérations des groupements spécialisés de locaux pour bureaux destinés à des gérants d'affaires et à leur personnel. Les besoins en bureaux viennent souvent s'ajouter à des besoins en entrepôts et en usines. Ce genre d'installations permet l'occupation des bâtiments par un ou plusieurs occupants. Le choix de l'emplacement d'un bureau régional précède souvent celui d'un entrepôt ou d'une usine dans la même région.

### *Aménagement de lieux de transport*

Ce sont les chemins de fer qui ont motivé l'établissement industriel au profit des utilisateurs d'un moyen de transport particulier. Les parcs industriels aménagés près des aéroports attirent des utilisateurs pour qui il importe

au premier chef d'effectuer des livraisons rapides aux clients. Les producteurs de marchandises relativement légères et de prix élevé sont ceux qui sont susceptibles de vouloir bénéficier des installations situées à proximité des aéroports. Les installations situées en bordure des voies navigables sont importantes pour les gros expéditeurs de produits en vrac qu'intéresse ce moyen de transport.

### Installations offertes

Pour se montrer réellement compétitif, le parc industriel doit fournir les installations voulues à l'utilisateur industriel en quête de locaux. Le terrain doit se présenter sous forme de lots aménagés et non pas seulement d'espaces tels quels.

### *Améliorations et services*

Au minimum, le parc industriel offre en bloc à l'utilisateur éventuel un lieu d'implantation ainsi qu'une protection de son investissement. Les commodités et les améliorations apportées au terrain devront comprendre au moins ce qui suit:

- a) Bonne situation - Accès rapide et aisé au mode de transport essentiel.
- b) Services publics - Le genre de services publics qui existent dans un parc industriel et leur capacité constituent des considérations importantes pour d'éventuels occupants. Une fois les installations faites, il est rarement rentable de creuser pour les agrandir, sauf dans les secteurs industriels particulièrement vastes ou quand il s'agit de nouveaux utilisateurs importants.
- c) Moyens de transport - Pratiquement tous les parcs industriels aménagés se trouvent au voisinage ou à proximité étroite d'une grande voie de circulation. Il est pratiquement indispensable de pouvoir y accéder. En outre, plus de 90 p. 100 des secteurs industriels exploités sont desservis par des voies ferrées. Les transports par air, voies navigables et pipe-line ne sont pas non plus à négliger pour certaines catégories d'utilisateurs. Une question importante à propos de l'accès aux grandes routes, c'est la disposition et le genre de rues qui existent dans le secteur. A l'intérieur du parc, elles devraient être bien éclairées et posséder une bordure de béton, quel que soit le retrait des bâtisses ou le caractère des environs.
- d) Services - Les services existant à l'intérieur du parc et destinés surtout aux employés sont d'une importance déterminante sur le genre d'utilisateurs susceptibles d'être attirés dans le secteur. Les manufactures qui emploient un personnel nombreux nécessitent souvent l'aménagement de magasins et de restaurants, soit à l'intérieur, soit au voisinage immédiat du parc.

### *Importance des aménagements*

Le parc industriel ou le secteur industriel planifié peut se présenter comme une vaste étendue de terrain subdivisée en emplacements industriels utilisables qui sont alors vendus ou loués à des futurs utilisateurs lesquels y construiront leurs propres bâtiments. Cela peut amener à l'aménagement de villes

nouvelles entières. On trouve plus fréquemment le type d'aménagement avec terrain seul dans les petits secteurs dont une localité est propriétaire ou promoteur.

### Les promoteurs

Il existe virtuellement cinq groupes de promoteurs de secteurs industriels. Les voici par ordre d'importance: les particuliers qui aménagent des biens immobiliers; les chemins de fer; les groupes privés des collectivités locales; les groupes commandités par l'État et les groupes communautaires mixtes commandités à la fois par l'État et par la localité.

### Aménagement des parcs industriels

L'aménagement des parcs industriels s'opère de façon systématique et implique une planification et une administration rigoureuses. Le secteur planifié se distingue de l'aménagement d'un emplacement d'implantation unique par deux facteurs fondamentaux: la planification et l'administration. Le déroulement de l'opération constitue aussi une autre distinction importante. Il est capital de déterminer quand commencer les aménagements, subdiviser le terrain, faire les améliorations nécessaires et vendre ou louer les emplacements préparés et les bâtiments. L'aménagement d'un parc industriel se fonde sur une proposition générale suivant laquelle, pour que les emplacements puissent être présentés sur le marché et s'y révéler intéressants, il faut que les services essentiels soient installés avant la vente ou la location.

Dès qu'une parcelle de terre déterminée a été choisie et que les dispositions voulues ont été prises en vue de son achat, il faut préparer un plan ferme d'aménagement de tout le projet. Il ne doit pas se borner à un plan ou à une étude des lieux, mais il doit tenir compte aussi des phases de financement, de construction, de lancement sur le marché et de gestion du parc. Il faut pour cela que le promoteur et son personnel établissent des prévisions pour une longue période. L'aménagement d'un parc industriel exige du promoteur qu'il prévoie à long terme pour s'assurer que les dernières phases du projet ne seront pas compromises ou ruinées par les travaux d'aménagement entrepris au début. Par conséquent, en établissant ses plans, le promoteur doit étudier les conditions dans lesquelles les emplacements seront offerts puis procéder à la création du milieu de manière à remplir les conditions prévues.

### *Superficie et forme des lots*

L'un des principaux facteurs que le promoteur doit déterminer porte sur la planification matérielle ou la disposition topographique des lots. On doit se baser pour cela sur les besoins des entreprises industrielles susceptibles d'être intéressées par le parc.

### *Installations*

Les services publics, les rues et autres améliorations à installer dépendent des besoins des usagers éventuels et de ce qui existe déjà sur place. Il ne suffit pas de savoir qu'une canalisation d'eau traverse la propriété et que les usagers industriels peuvent établir leurs branchements à partir de là. Le promoteur doit savoir quels en sont le diamètre, la capacité et la pression.

## *Échelonnement*

L'absorption des terrains se fait plus lentement dans les grands secteurs ou parcs industriels. Aussi, le promoteur doit-il ordinairement dépenser des sommes considérables avant de percevoir quelque revenu. C'est pourquoi, en procédant à l'échelonnement de l'aménagement, il peut s'assurer d'un grand facteur de réussite pour toute l'entreprise.

## Plan d'aménagement

Le plan d'aménagement d'un secteur industriel est conçu en fonction des objectifs du promoteur, des considérations matérielles et de construction qui entrent en jeu et du contrôle et des restrictions d'emploi décidées par le promoteur et ses conseillers. S'il est une règle capitale dans l'aménagement des secteurs industriels, c'est celle qui consiste à doter de la plus grande souplesse le plan établi au préalable. L'aménagement des terrains, dans la plupart des parcs industriels, se fait lentement et de façon erratique.

Le plan des installations du parc industriel est l'élément essentiel de tout plan général d'aménagement d'un district. Il indique l'emplacement des principales installations qui seront fournies par le promoteur et il fixe la configuration générale des emplacements. Il devrait prévoir autant de rectifications et d'adaptations à la topographie du terrain qu'il est possible pour tirer profit, au maximum, du drainage et de l'écoulement des eaux par la pesanteur. Dans ce cadre général, le plan d'aménagement des parcs industriels comprendra normalement:

## *Des rues*

Le plan doit être dressé d'avance en détail de façon à ce que les rues ne soient pas utilisées pour stationnement ou pour le déchargement.

- \* La chaussée et les trottoirs devraient être aussi larges que possible, de façon à admettre toute la circulation prévue.
- \* Toutes les rues devraient avoir une bordure de béton, surtout pour faciliter l'écoulement des eaux.
- \* Les matériaux utilisés pour recouvrir la chaussée devraient permettre de supporter le poids de lourds camions.
- \* La pente des rues et des carrefours devrait être inférieure à 5 p. 100, si possible.
- \* La question de la propriété des rues est à débattre.

## *Dérivations et embranchements de voie ferrée*

Les premières sont souvent la propriété des chemins de fer et sont entretenues par eux, tandis que les seconds sont presque toujours à la charge de l'utilisateur.

## *Services publics*

Voici les critères à appliquer aux services publics des secteurs industriels: ils doivent convenir à l'utilisateur, permettre une bonne exploitation au promoteur, s'adapter facilement à des demandes imprévues de la part des utilisateurs et être économiques tant pour l'utilisateur que pour le promoteur et l'éventuelle collectivité industrielle. En général, leur capacité excédera celle qui est courante pour d'autres genres d'aménagements industriels du fait de la nécessité de répondre aux critères d'expansion et de souplesse qui s'imposent dans les parcs industriels. Il faudra envisager les services suivants: servitudes, eau, égouts (tant pour les eaux usées que pour les eaux pluviales), courant électrique, gaz et téléphone.

## *Aménagement paysagiste*

L'idée fondamentale qui s'attache au parc implique un cadre attirant, agréable du point de vue esthétique. Le promoteur doit penser à créer ce cadre en établissant le plan d'ensemble.

## Restrictions et contrôle

Le promoteur d'un parc industriel doit trouver le moyen de protéger le milieu qu'il a créé. Il y parviendra, en général, en imposant des restrictions dans les actes notariés, des contrats de location et des normes relatives à l'utilisation du terrain et des locaux. Cela vient s'ajouter à tout règlement de zonage ou autre moyen de contrôler l'utilisation des terrains, en vigueur, dans l'agglomération.

Le promoteur doit donner aux occupants du parc l'assurance que les normes d'admission et d'utilisation ne seront pas changées de sorte que l'occupation des lieux puisse se poursuivre comme il était prévu à l'origine.

## *Différents moyens de contrôle*

Les moyens de contrôle et les contrats de protection proposés ne consistent pas simplement en interdictions et en limitations portant sur l'utilisation du terrain et des bâtiments. Les moyens de contrôle susceptibles d'être appliqués aux parcs industriels mettent l'accent sur les normes relatives à la fonction et au rendement. Ils s'adaptent particulièrement aux nécessités et aux besoins du genre d'industrie que le promoteur cherche à attirer dans le parc.

## Restrictions à prévoir

La teneur particulière des normes en vigueur dans le secteur et les contrats figurant dans les baux ou les actes notariés varient suivant la façon dont se présentent le parc industriel et les objectifs du promoteur. Voici certaines de ces dispositions:

protection des droits privés,

utilisation du terrain,

entreposage à l'extérieur,  
exploitation du terrain,  
alignement des constructions et construction en retrait,  
construction et conception des bâtiments (y compris les matériaux et la couleur des parties extérieures),  
surveillance des enseignes et des panneaux,  
stationnement et chargement dans la rue,  
aménagement paysagiste,  
autres dispositions.

#### *Fréquence des contrôles*

Dans leur ordre de fréquence, voici quels sont les contrôles les plus communément pratiqués: construction en retrait; stationnement des voitures dans la rue; approbation préalable des plans de construction; restrictions architecturales; restrictions sur l'exploitation du terrain; surveillance de l'aménagement paysagiste et interdiction d'entreposage à l'extérieur.

#### *Mise en vigueur*

La réglementation imposée à un secteur industriel et les contrôles qui en découlent ne sont d'aucune utilité s'ils ne sont appliqués de façon ininterrompue, avec rigueur et impartialité.

#### Avantages que présente un parc industriel pour une collectivité

- \* Il renforce les efforts faits par la collectivité pour favoriser l'expansion industrielle qui les aide, en retour, à élargir l'assiette de l'impôt et à augmenter les revenus municipaux.
- \* Il peut contrebalancer l'éloignement des habitations suburbaines du lieu de travail en se situant plus à proximité pour les travailleurs.
- \* En utilisant à son profit, tout le terrain disponible, il empêche que des aménagements indésirables ne surviennent dans la même zone.
- \* Du fait des contrats de protection et des normes architecturales, il peut fréquemment contribuer à faire conserver leur valeur aux propriétés de la collectivité, sinon à l'accroître.
- \* En concentrant un certain nombre d'industries dans une zone donnée, il réduit au minimum les frais de prolongation des canalisations d'eau et d'égout et autres services publics.

### Limitations éventuelles des parcs industriels

On ne peut prévoir l'implantation que de certains types d'industries dans un parc industriel. En général, ceux qui conviennent le mieux sont les entrepôts, les entreprises de distribution, les manufactures légères ou de montage, les laboratoires de recherche pure et appliquée ou les succursales de grosses entreprises.

Comme la majorité des industries attirées dans un parc industriel sont des industries jeunes ou récentes à qui fait défaut un contrat sur lequel s'appuyer pour acquérir par elle-même des installations semblables, il peut être nécessaire que le groupe promoteur mette à leur disposition des services groupés, y compris devis, construction, arrangements de vente, etc., en faisant intervenir ainsi un seul intermédiaire. L'organisation d'expansion devrait aussi être disposée à offrir des facilités de baux rétroactifs aux entreprises qui, normalement, ne pourraient répondre aux conditions voulues sur la base du contrat qu'elles signeraient individuellement mais qui peuvent être acceptées collectivement dans un parc industriel.

### L'avenir des parcs industriels

L'expansion des parcs industriels constitue une tendance logique. Ce que le centre d'achat représente pour les commerçants pris isolément, le parc industriel s'est mis à le représenter pour les industriels. Il leur permet d'avoir à leur disposition des services qu'ils ne pourraient recevoir en faisant fond sur leurs contrats particuliers. Les parcs industriels aident à l'expansion optimale des zones suburbaines et ils permettent une utilisation maximale des terrains.

En étudiant le potentiel d'un parc industriel destiné à votre collectivité et en vous préparant à en fournir le profil, il vous faut faire une brève déclaration préliminaire sur les caractéristiques générales du parc en vous étendant sur certains points comme la façon dont il a été conçu, son importance et celle de ses services. Cela ne s'applique pas seulement aux grands parcs industriels dont il est si souvent question mais également aux parcs d'aéroport, aux parcs des ports en eau profonde et aux parcs de recherche et de développement. Votre profil devrait comporter des renseignements sur les points suivants:

situation,

état du sol, drainage,

approvisionnement en eau,

services publics, réserves d'électricité,

élimination des ordures, système d'égout,

zonage,

genre d'occupants (industrie légère ou lourde, centres de distribution, installations de recherche, bureaux, sièges de sociétés),



moyens de transport (de surface et aériens ainsi qu'installations portuaires en eau profonde),

dimensions des zones et des emplacements,

financement (banques, organismes provinciaux et fédéraux, organismes locaux d'expansion),

construction (construction ou location); hauteur des bâtiments ou autres caractéristiques; vente ou location du terrain),

planification et normes locales,

sociétés déjà installées,

collaboration communautaire,

sociétés du voisinage,

effectifs de la main-d'oeuvre, catégories disponibles,

installations de recherche.

établissements scolaires, d'enseignement professionnel et culturel,

possibilités de récréation,

installations de résidence (logements, hôpitaux, églises, bibliothèques),

circulation et stationnement.

#### Rôle de la collectivité pour répondre à la demande de terrains industriels

La collectivité locale joue un rôle extrêmement important quand il s'agit de déterminer le montant, la nature, la situation et même les prix courants des terrains industriels dont elle dispose dans ses limites politiques et géographiques. La planification locale et le zonage limitent l'espace qu'on peut virtuellement réserver à l'usage industriel dans une collectivité, de même que la détermination des régions ou des zones où l'industrie peut s'implanter. Les commissions d'expansion industrielle locales peuvent acquérir et détenir des terrains et, à l'occasion, des bâtiments qui serviront ultérieurement à l'expansion et à l'installation d'industries.

Toutes ces formes d'activité sont liées au besoin pressant et au pouvoir qu'a la collectivité de prendre des mesures positives pour renforcer son économie de base. Ces pouvoirs s'appuient généralement sur des textes de lois établies par la province.

C'est une faute grave pour une collectivité de ne pas fournir suffisamment de terrain ou d'espace à l'industrie en des lieux appropriés ou de ne pas protéger les réserves industrielles.

### Ce qu'il faut FAIRE avant de chercher des clients possibles

- \* Se procurer tous les renseignements sur le terrain et les bâtiments industriels, mais garder confidentiellement le produit des recherches.
- \* Avoir plus de terrain qu'il n'en faut pour répondre aux besoins immédiats. Les dernières parcelles peuvent être surévaluées parce qu'elles sont devenues rares.
- \* Préconiser de bons règlements et une bonne planification du zonage dans la collectivité parce qu'un bon zonage protège l'industrie.

### Ce qu'il NE FAUT PAS FAIRE

- \* Présenter un client à sa collectivité avant d'avoir fait le travail nécessaire qui consiste à découvrir les terrains matériellement disponibles (bons terrains desservis par des services publics) et juridiquement disponibles (règlements sur le zonage et la pollution).
- \* S'attendre à ce que l'industrie vienne simplement parce que le plan d'aménagement industriel est bon.

### RÉSUMÉ

Un programme visant à attirer une nouvelle industrie dans la collectivité doit être fondé sur des renseignements sérieux permettant de savoir quels terrains et bâtiments libres peuvent convenir à un usage industriel donné. Il est indispensable de connaître la superficie totale du terrain que comporte la zone d'expansion, les dimensions des diverses parcelles, leur situation, leur coût, etc. Il faut connaître aussi la réglementation locale régissant l'utilisation des terrains industriels et quels services la municipalité est disposée à assurer.

En choisissant un terrain destiné à l'expansion industrielle, il faut être certain qu'il répond aux besoins d'industries particulières qu'on espère attirer. Ce doit être un terrain économique à aménager, desservi par les moyens de transport nécessaires, pourvu des services indispensables et qu'on puisse obtenir suivant des modalités financières convenables. Les caractéristiques des bâtiments industriels sont aussi importantes pour la réussite de l'opération que les caractéristiques de l'emplacement. Il importe avant tout de bien connaître les besoins en infrastructure des différentes industries. Cela est doublement vrai si l'on a l'intention d'entreprendre un programme de construction industrielle sur une base spéculative.

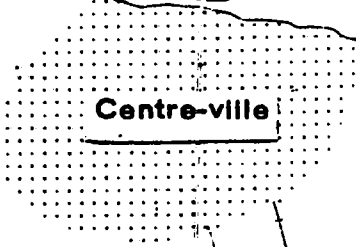
Le parc industriel, ou le secteur industriel planifié, est une réalisation de l'après-guerre qui a rapidement gagné du terrain. Des facteurs complexes interviennent dans sa planification, sa construction et son exploitation. Beaucoup croient qu'un parc industriel est très efficace s'il ne s'adresse qu'à un nombre limité d'utilisateurs. Il faut décider le plus tôt possible de son usage puisque son plan ainsi que ses installations, ses services, sa réglementation, etc. peuvent être prévus plus efficacement si les promoteurs savent, dès

le départ, à quoi ils le destinent. Toutefois, l'expérience a permis d'établir des règles utiles pour l'aménagement des parcs industriels en général.

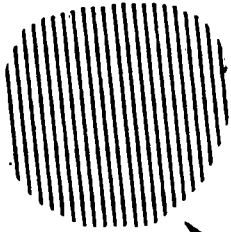
Il ne faut pas oublier que l'établissement d'un parc industriel demande une grande compétence dans plusieurs domaines différents, que c'est une opération à grande échelle et qu'on ne peut la mener à bien qu'en s'assurant la collaboration de la collectivité.



Lac



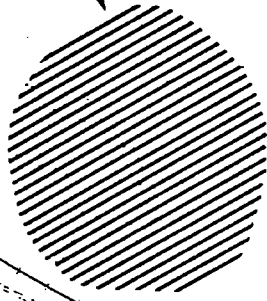
Centre-ville



Expansion industrielle  
à faible intensité

Exploitations  
agricoles

Canalisation d'eau principale



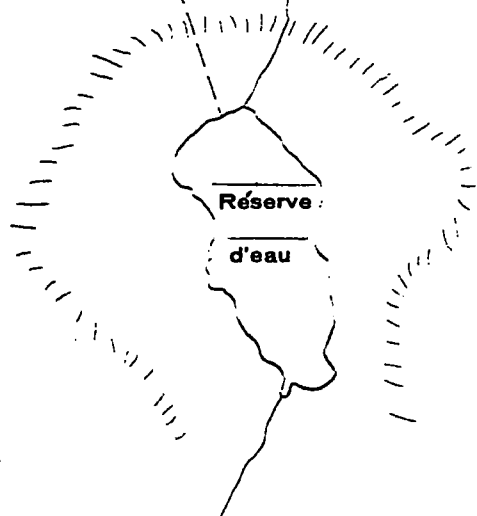
Exploitations  
agricoles

Axe routier est-ouest

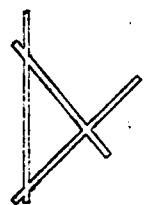
Vole ferrée



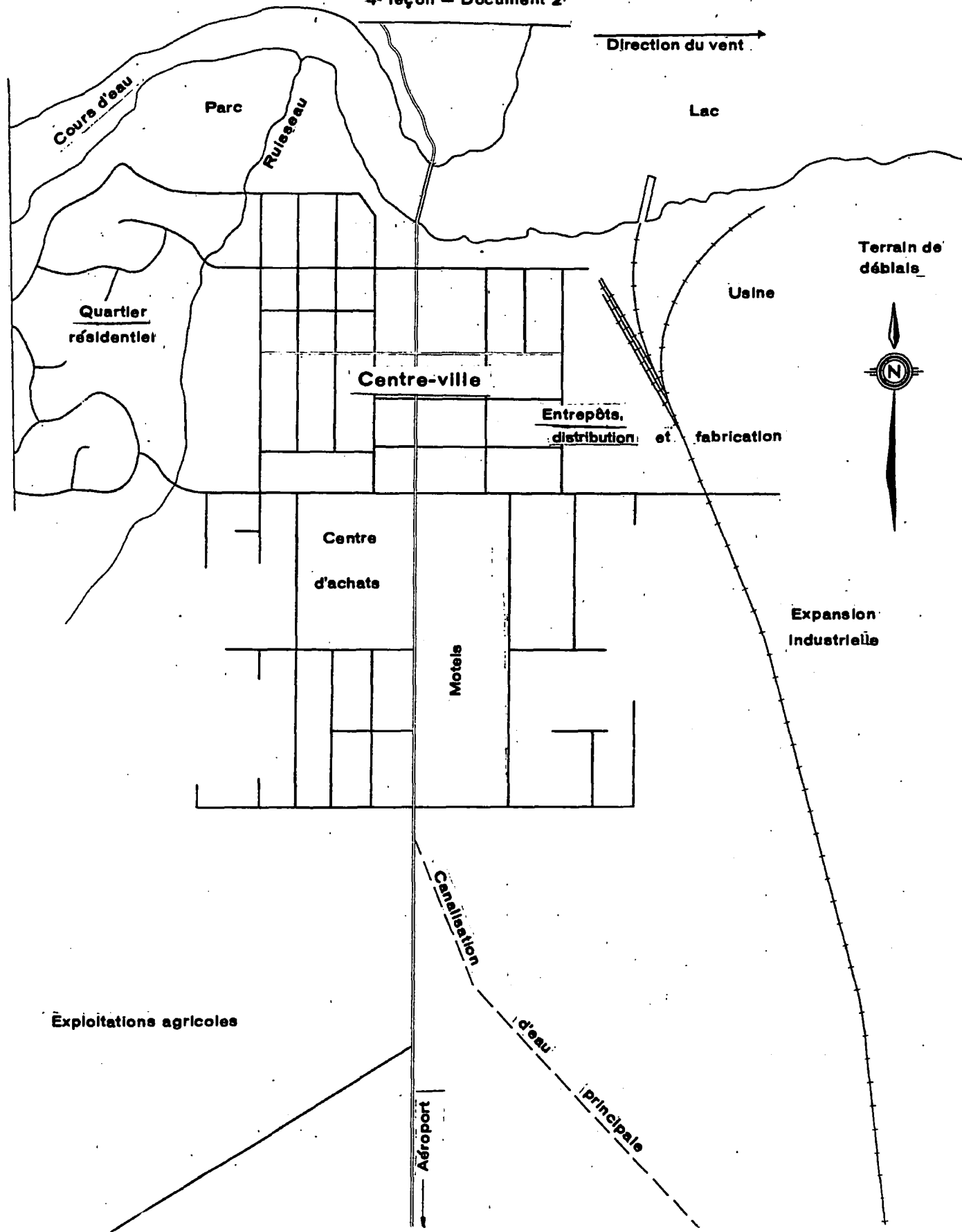
Aéroport



Réserve  
d'eau



4<sup>e</sup> leçon — Document 2



FASCICULE 5  
CATÉGORIES D'INDUSTRIE  
GUIDE DE L'INSTRUCTEUR

Remarques préliminaires

La 5<sup>e</sup> 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.

Matériel didactique

1. Texte

## 2. Diapositives

1. Points principaux
2. Principale classification des industries
3. Industries basées sur une ressource naturelle
4. Industries orientées vers le marché
5. Industries indépendantes des facteurs de localisation
6. Industries autochtones
7. Exercice: Classification des industries
8. Choix de l'emplacement par la direction
9. Étude de rentabilité: Points principaux
10. Étude de rentabilité: Points principaux (suite)
11. Étude de rentabilité: Points principaux (suite)
12. Marché et évaluation économique
13. Investissement et exploitation de l'établissement
14. Investissement et exploitation de l'établissement (suite)
15. Résumé des objectifs

## 3. Documents à distribuer

1. Exemples de classification
2. Liste d'industries à classifier
3. Classification des industries selon le BFS
4. Étude de rentabilité

### Plan de la leçon

#### *Première étape*

Présentez la leçon et ses buts. Résumez sommairement les pages 1, 2 et 3 à l'aide de la 1<sup>re</sup> diapositive. Laissez un certain temps pour les questions et la discussion. Demandez par exemple aux participants de dire de quelles catégories ils se servent présentement.

#### *Deuxième étape*

Passez immédiatement au premier groupe de la classification. Projetez la 2<sup>e</sup> diapositive. Demandez aux participants de donner par écrit des

exemples de chacune des catégories illustrées. Choisissez quelques réponses et écrivez-les au tableau noir ou sur une carte volante. Faites énumérer aux participants les principales caractéristiques de chaque catégorie et inscrivez-les au tableau.

#### *Troisième étape*

Montrez les quatre diapositives suivantes. Revoir les caractéristiques en les comparant à ce que les participants ont inscrit au tableau. Cette étape peut être plus ou moins longue selon le degré d'expérience des participants et les éléments inscrits au tableau. Il est important que tous se familiarisent avec les catégories.

#### *Quatrième étape*

Distribuez la liste des industries déjà groupées (Document 1) et la liste de celles qui ne le sont pas encore (Document 2). Projetez la 7<sup>e</sup> diapositive à titre de présentation. Demandez à chaque personne de répartir les industries figurant sur le Document 2 dans les catégories qu'on vient d'examiner. Divisez ensuite les participants en groupes de trois ou de cinq et demandez-leur de comparer les résultats. Reportez ceux-ci au tableau. S'il y a des discussions, ne les interrompez pas. Il ne s'agit pas seulement de familiariser les gens avec les catégories, mais aussi de leur faire prendre conscience des limites de ces catégories.

#### *Cinquième étape*

Laissez les participants en groupes. Distribuez le Document 3 où est représentée la classification des industries selon le BFS. On veut simplement ici signaler l'existence de cette méthode et la source d'où elle est tirée. Laissez quelques minutes pour les questions. Il se peut qu'il y en ait auxquelles vous ne sachiez pas répondre. Prenez-les en note, voyez si quelqu'un du groupe connaît la réponse ou veut se charger de la trouver pour la semaine suivante.

#### *Sixième étape*

Les participants étant toujours en groupes, demandez-leur de discuter des principaux facteurs qui jouent dans le choix du lieu d'implantation d'une industrie. Demandez-leur également d'essayer d'établir un ordre de priorité des divers facteurs. Faire faire un rapport à chaque groupe en inscrivant les conclusions au tableau. S'il reste alors assez de temps, il sera probablement possible de les grouper. Résumez le tout avec la 8<sup>e</sup> diapositive.

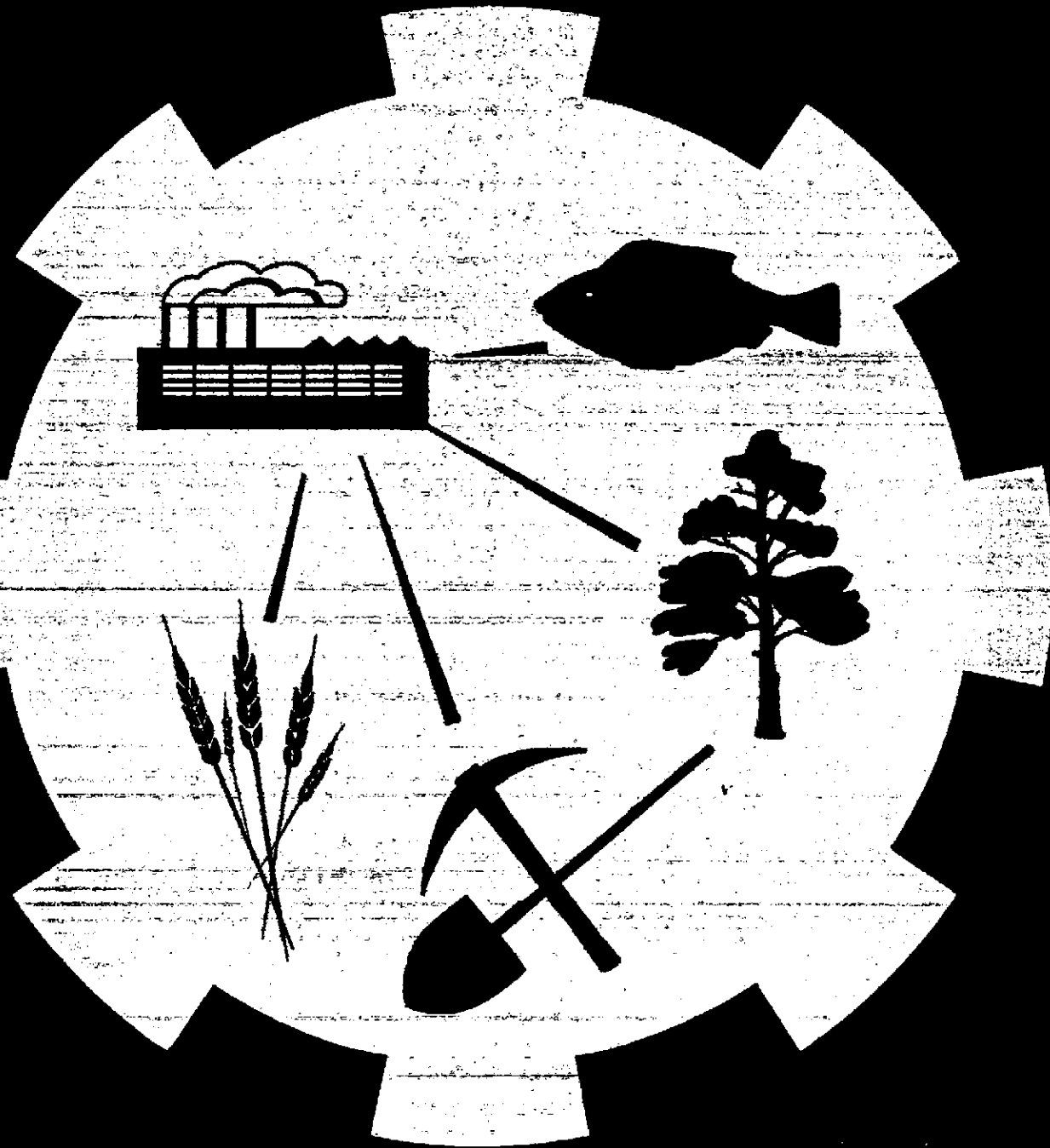
#### *Septième étape*

Lancez l'idée d'une étude de rentabilité tout en résumant vous-même le texte: quand et pourquoi devient-elle nécessaire. Distribuez le modèle (4) et exposez brièvement l'introduction à l'aide des diapositives 9 à 14. Il s'agit ici d'apprendre aux participants ce qu'est une étude de rentabilité et de leur montrer que c'est surtout le travail d'un expert.

#### *Huitième étape*

Revoir les objectifs de la leçon avec projection de la 15<sup>e</sup> diapositive. Distribuez le texte et levez la séance.





# CATÉGORIES D'INDUSTRIES

5

COURS DE FORMATION  
EN EXPANSION  
INDUSTRIELLE

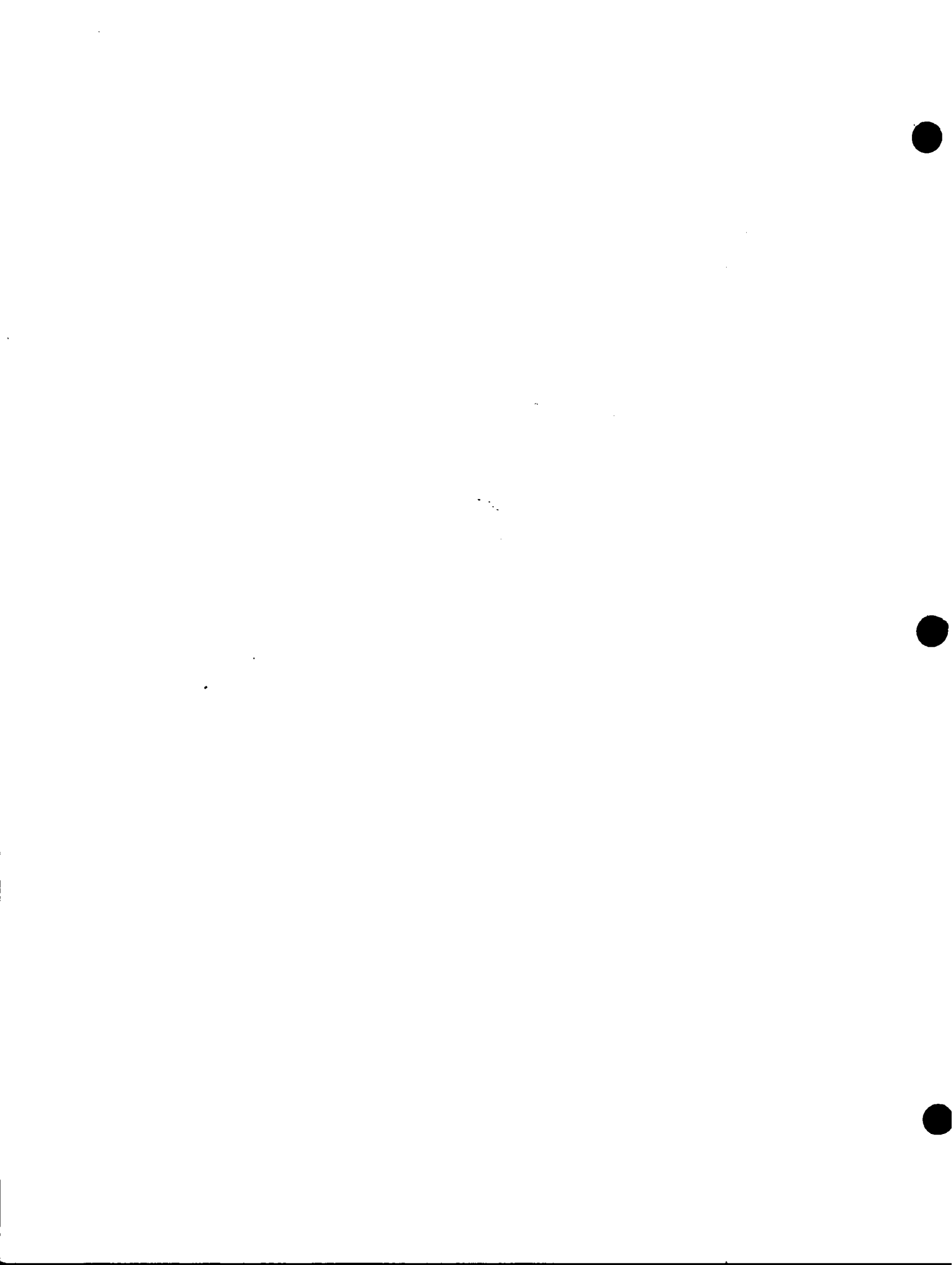
préparé à l'intention du  
MINISTÈRE DE L'EXPANSION  
ÉCONOMIQUE RÉGIONALE

par  
L'ASSOCIATION CANADIENNE  
D'ÉDUCATION DES ADULTES





**LES CATÉGORIES D'INDUSTRIE**



*TABLE DES MATIÈRES*

*Pourquoi classifier l'industrie*

*Comment classifier les industries*

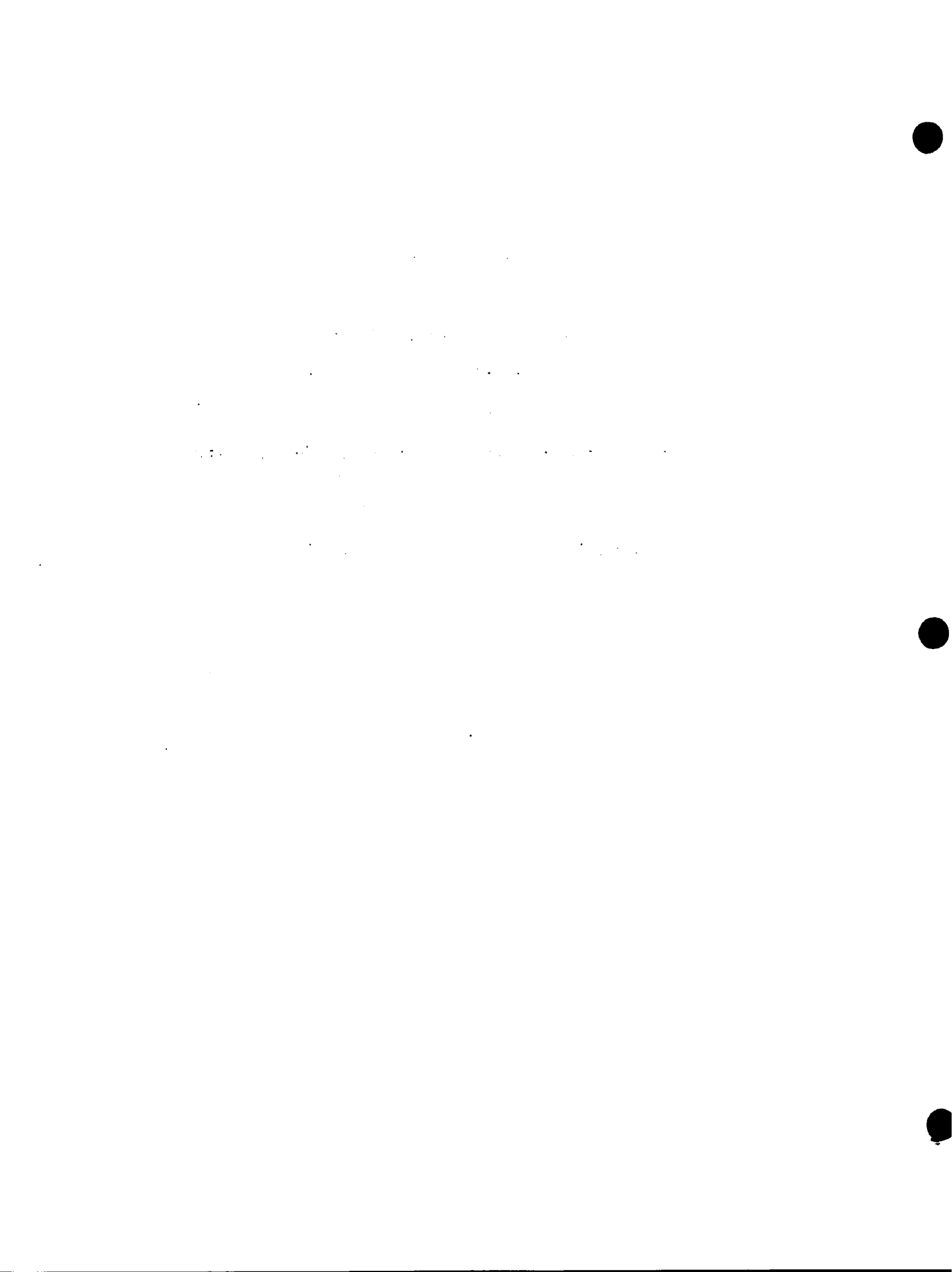
*Profils industriels*

*Quels critères guident l'administration dans le choix  
d'un lieu d'implantation*

*Études de rentabilité*

*Classification des industries selon le BFS*

*Résumé*



## POURQUOI CLASSIFIER L'INDUSTRIE?

Le but premier de tout programme de développement industriel communautaire est de stimuler l'économie locale en favorisant l'expansion des industries existantes et d'en attirer de nouvelles. Ce faisant, on espère instaurer un marché de l'emploi stable et créer un nouveau capital dans la région.

Mais, pour attirer de nouvelles industries, il faut d'abord les trouver, puis les persuader que votre agglomération convient à l'établissement d'une usine.

C'est plus difficile qu'il ne le semble parce que, théoriquement du moins, il n'y a, parmi les milliers de villes et d'agglomérations du pays, qu'un seul emplacement qui soit le meilleur pour une industrie donnée.

En pratique, il y a un certain nombre de régions qui sont presque aussi bien aménagées les unes que les autres pour répondre aux besoins d'une industrie donnée. Autrement dit, votre collectivité peut convenir à l'établissement de plusieurs sortes d'industries.

On peut généralement classer les industries soit en industries orientées vers le marché et en industries basées sur des ressources naturelles, soit en industries indépendantes des facteurs de localisation et en industries autochtones. Cette classification implique que le lieu d'implantation d'une industrie sera souvent motivée par les facteurs les plus avantageux, à savoir le coût des éléments de base qui peuvent être soit le marché, soit la matière première, soit peut-être la main-d'oeuvre.

Évidemment, l'industrie est en général orientée vers le marché: pas de marché, pas d'industrie. Certaines industries ont cependant des exigences primordiales. L'industrie des pâtes et papier, par exemple, doit être à proximité des forêts. L'industrie de conditionnement du poisson, de par sa nature même, doit être établie sur une côte (ou sur la rive d'un lac). Par contre, l'industrie du vêtement a des exigences bien déterminées en matière de main-d'oeuvre.

En général, l'industrie secondaire est orientée vers le marché, mais elle peut s'adapter à un certain nombre de lieux géographiques. Les plus indépendantes des facteurs de localisation parmi les industries manufacturières secondaires sont celles qui sont contrôlées par des sociétés disposant d'un vaste champ d'activité et de marchés internationaux. Pour ces industries, l'accès économique aux voies de transport internationales, terre, mer et air peut devenir le facteur déterminant, toutes autres conditions étant égales d'autre part.

L'industrie de l'aluminium offre un bon exemple des tendances au changement. L'énergie est encore un facteur extrêmement important (exemples: Kitimat et Arvida), mais le marché aussi est très important. C'est ainsi que

l'aménagement de nouvelles sources d'énergie et de petites fonderies entraîne un déplacement de ces dernières qui tendent à se rapprocher du marché; les projets de fonderies au Royaume-Uni et en Europe illustrent bien ce mouvement.

Pour qu'un programme d'expansion économique soit efficace, il est donc indispensable de déterminer quelles industries sont économiquement les meilleures pour la région. Vous pourrez alors consacrer votre temps, vos efforts et votre argent à faire des démarches auprès de sociétés que votre collectivité a, selon vous, des chances raisonnables d'attirer. Vous éviterez ainsi de gaspiller du temps et de l'énergie à essayer de faire venir dans votre ville des compagnies qui ne s'y planteront jamais, aussi longtemps que vous vous y emploierez et quels que soient l'effort et l'argent que vous y consacrerez.

Il est important, naturellement, de connaître la situation de l'industrie à un moment donné. Mais il est encore plus important, du point de vue de l'expansion industrielle, de saisir les tendances actuelles, tout particulièrement celles qui se rapportent à l'emploi, aux conditions d'implantation, aux changements et au progrès techniques, aux matières premières et aux marchés. Il nous faut constater que les changements techniques, au sens le plus large, peuvent modifier tous les autres facteurs en cause et que le domaine de l'industrie est en continuelle évolution.

Pour trouver quelles industries conviennent à votre ville, vous devez savoir comment classer les industries suivant leurs principales catégories. Vous devez comprendre ce qui pousse la direction d'une industrie à installer une usine dans une région ou dans une agglomération particulière. Vous devez pouvoir évaluer le potentiel ou la rentabilité d'une industrie donnée par rapport aux disponibilités de votre collectivité.

#### COMMENT CLASSIFIER LES INDUSTRIES

Il est relativement facile de ranger une industrie dans l'une des quatre grandes classes une fois qu'on connaît les principales caractéristiques de chacune. Les quatre catégories de base, comme nous l'avons déjà noté, sont: l'industrie basée sur une ressource naturelle, l'industrie orientée vers le marché, l'industrie indépendante des facteurs de localisation et l'industrie autochtone.

#### L'industrie basée sur une ressource naturelle

Cette catégorie d'industrie est habituellement située sur le lieu d'exploitation de matières premières ou à proximité. En voici des exemples:

1. Les usines de conditionnement ou de conserve des produits de l'agriculture ou de la pêche, quand les matières premières sont périssables ou ne se transportent pas facilement.

2. Les manufactures et les usines de transformation là où il est coûteux de transporter les matières premières, comme les minerais de basse qualité et les billes de sciage de la longueur d'un arbre. Pour ces industries, la transformation à la source ou à son voisinage évite le transport inutile des déchets.



3. Les usines qui exigent une grande quantité d'énergie, telles que l'électricité, le gaz naturel, le charbon ou le mazout. En ce cas, il faut s'établir à la source d'énergie ou à un endroit où on peut se la procurer à bon marché. Les pipe-lines et les réservoirs géants, par exemple, attirent certains grands utilisateurs d'énergie en des endroits où ils ne se seraient jamais installés auparavant.

#### Industrie orientée vers le marché

L'industrie orientée vers le marché essaie habituellement de s'installer à l'endroit où se trouve le plus gros marché qu'elle alimentera ou à son voisinage, par exemple:

1. Les usines de transformation dans le cas où le produit fini est périssable ou difficile à transporter jusqu'au marché.

2. Les manufactures ou les usines de montage dans le cas où le coût du transport des matières premières ou des composants est moindre que le coût du transport du produit fini là où se situe le principal marché.

3. Les usines qui doivent travailler à la convenance de la clientèle et pour la servir ou qui se trouvent dans des régions où il faut tenir compte des particularités locales pour établir le volume des ventes.

#### Industrie indépendante des facteurs de localisation

Au point de vue économique, cette catégorie d'industrie peut s'implanter dans toutes sortes d'endroits. C'est pourquoi elle sera attirée par une vaste gamme de facteurs particuliers, par exemple:

1. Les usines qui fabriquent un produit relativement léger et de grande valeur dont les frais de transport sont minimes par rapport au coût total du produit livré sur le marché.

2. Les usines pour lesquelles la main-d'oeuvre représente une forte proportion du coût total de la fabrication et dont la direction doit trouver des régions où la main-d'oeuvre est facilement disponible, où elle est stable, productive ou susceptible d'être aisément formée tout en étant d'un prix de revient raisonnable.

3. Les usines qui exigent de gros investissements de capitaux en actif immobilisé et sont ainsi attirées vers les collectivités présentant des programmes intéressants en matière de financement et d'investissements.

Des usines de ce genre accordent souvent plus d'importance à des facteurs tels que les moyens de distractions dont dispose une collectivité et les possibilités d'éducation des adultes. Elles peuvent se permettre d'être plus sélectives avec un tel choix.

#### Industrie autochtone

L'industrie autochtone est habituellement implantée dans la localité où vit l'inventeur ou l'entrepreneur au moment où il décide de fonder une manu-

facture ou une usine de transformation afin d'exploiter son invention ou une technique autochtone. Mais ce genre d'industrie ne peut se développer sans que la collectivité l'y encourage.

### Observations

Les catégories mentionnées plus haut ne sont ni hermétiques ni exclusives. Il y a chevauchement et une industrie donnée peut présenter des caractéristiques propres à plusieurs catégories. Souvent la décision finale sur le choix de l'implantation dépend de l'évaluation minutieuse d'un ensemble de facteurs appartenant à toutes les catégories.

D'une façon générale, cependant, la plupart des industries peuvent être classées dans une des quatre grandes catégories. Quand les industriels dressent une première liste des collectivités à examiner de façon plus approfondie et plus détaillée, ils se laissent probablement guider, sciemment ou non, par les principaux facteurs qui régissent l'implantation des quatre catégories d'industries.

Il est donc clair que, si vous pouvez déterminer quelles industries pourraient envisager sérieusement de s'établir dans votre collectivité, vous deviez alors consacrer tous vos efforts à faire des démarches auprès de celles dont vous pourriez satisfaire les besoins généraux à l'aide de vos ressources locales.

Une fois qu'une industrie donnée a terminé son étude préliminaire et qu'elle est parvenue à dresser une courte liste des lieux d'implantation possibles (y compris, supposons, votre localité), alors le nombre de facteurs auxquels la direction de l'industrie s'attache de façon plus détaillée, augmente considérablement. Pour prendre bien conscience de l'étendue des renseignements dont la direction a besoin pour prendre une décision finale sur le choix du lieu, il importe de saisir à quelles réflexions elle se livre et ce qui la pousse à construire une nouvelle usine.

### PROFILS INDUSTRIELS

Un promoteur industriel qui veut agir efficacement, en tout temps, doit étudier de façon rationnelle toutes les perspectives d'expansion industrielle qui existent à travers le pays et non pas seulement dans son propre secteur. Pour ce faire, il doit constamment remettre à jour sa documentation sur les chances de viabilité des activités manufacturières.

Nous savons par expérience qu'il est difficile d'obtenir sur les industries canadiennes des renseignements permettant de déterminer et de comprendre rapidement les principaux facteurs qui influent sur la production, la situation, le développement de certaines industries et groupes d'industries ainsi que l'incidence de tous ces facteurs sur la création ou l'agrandissement d'une industrie dans une région donnée.

L'établissement des profils obtenus en recueillant systématiquement les données portant sur divers groupes d'industries est un moyen de connaître davantage les secteurs industriels, tout particulièrement en ce qui concerne les

caractéristiques, les exigences et les tendances en ce domaine. Cette série de renseignements devrait porter sur les besoins en énergie, matières premières, composants, main-d'oeuvre et travailleurs spécialisés; elle devrait aussi faire mention des marchés, du type et du coût des moyens de transport et de bien d'autres facteurs de prix relatifs à l'établissement d'une industrie dans un endroit donné. Ce genre de recherche permet d'apprécier le potentiel d'une région pour une industrie déterminée et surtout sa résistance relative à la concurrence par rapport à d'autres régions du pays.

Ce genre d'étude est d'ailleurs très utile quand il s'agit de décider s'il y a lieu de procéder à un rapport préalable complet. Par exemple, le récent changement des tarifs de transport rend assez coûteuse l'expédition de produits encombrants, légers et de moindre valeur sur de longues distances. Une chaise emballée dans une boîte en carton pour être expédiée illustre bien ce problème. On pourrait y déceler la possibilité de fabriquer des chaises dans une région autrefois desservie uniquement par des fabricants de l'extérieur. En somme, il faut que celui qui s'occupe d'expansion industrielle soit toujours au courant de tels changements et qu'il soit à même de juger où ces derniers font augmenter ou diminuer les possibilités industrielles.

Un certain nombre d'organisations fédérales et provinciales ont cherché à obtenir des renseignements plus précis sur les facteurs qui jouent dans le choix du lieu d'implantation d'une industrie. Il serait donc bon de consulter ces sources d'information avant d'entreprendre un projet de recherches général.

#### QUELS CRITÈRES GUIDENT L'ADMINISTRATION DANS LE CHOIX D'UN LIEU D'IMPLANTATION?

La première décision, que prend la direction d'une industrie quand elle entreprend une étude sur l'implantation d'une usine, est sa rentabilité.

Chaque industrie a trois sortes de dépenses fondamentales: l'approvisionnement, la fabrication et l'organisation de la vente. C'est dire que l'industrie:

- \* s'approvisionne en matières premières, produits semi-finis et composants;
- \* les transforme ou les assemble;
- \* distribue le produit final sur le marché.

Le coût de chacune de ces opérations varie d'un endroit à l'autre et modifie ainsi le prix de revient, le prix de vente et, par conséquent, le bénéfice du fabricant.

L'objectif de la direction n'est donc pas nécessairement de diminuer le coût de l'approvisionnement en matériel, le coût de la transformation du produit ou celui de l'organisation de la vente, mais plutôt de diminuer le coût total de l'opération. Après analyse de ces diverses considérations sur les trois

principaux facteurs de coût, il convient de préparer une étude générale ou un inventaire des ressources et de l'actif de votre collectivité.

### Approvisionnement en matériel

Le fait de rassembler matières premières, produits semi-finis et composants à utiliser dans la fabrication du produit représente une très lourde dépense.

### Quelques questions

- \* Où se trouvent les matières premières à traiter?
- \* Où peut-on se procurer les produits semi-finis et les composants?
- \* Peut-on facilement trouver des moyens de transport pour amener les matériaux à l'usine (voie ferrée, voie routière, voie aérienne, voies navigables)?
- \* Y a-t-il un service de transport en commun?
- \* Y a-t-il un service train-camion?
- \* Existe-t-il de bonnes installations portuaires et d'arrimage?

### Coût de la fabrication des produits

Les frais de fabrication réelle du produit peuvent être répartis en deux catégories: les frais d'exploitation et le coût des immobilisations. Une étude attentive de la situation, compte tenu de ces deux sortes de frais, amènerait à considérer les différents facteurs suivants:

### Frais d'exploitation

- \* La main-d'oeuvre est-elle suffisante? Est-elle spécialisée, susceptible de recevoir une formation directe? Quels sont les taux de salaires, le taux d'absentéisme, etc...?
- \* Quelle est la situation en matière d'impôts: municipaux, provinciaux, fédéraux, impôt sur le chiffre d'affaires, amortissement, subventions, impôts retenus à la source, etc...?
- \* Les frais d'entretien des bâtiments entrent-ils en ligne de compte?
- \* Peut-on se procurer les services qui suivent à des prix compétitifs?

services municipaux,  
services publics,  
fonds de roulement,  
stocks et entrepôts,  
ateliers de construction mécanique et industries de services,  
installations d'emballage,  
services d'assurance, services juridiques et comptables.

### Coût des immobilisations

- \* Quel est le coût de la construction locale?
- \* Quelles sont les disponibilités en matière de terrains, de bâtiments et d'équipement et quel est le coût des immobilisations?

### L'organisation du marché du produit

- \* Y a-t-il des moyens de transport de l'usine au marché? Quels sont les tarifs et les horaires?
- \* Peut-on trouver des entrepôts à des prix compétitifs?
- \* En ce qui concerne les stocks de produits finis, quelle quantité faudra-t-il transporter pour alimenter le marché?
- \* Coût des ventes: publicité, représentation, voyages, relations extérieures?

### ÉTUDES DE RENTABILITÉ

Une étude de rentabilité industrielle est essentiellement une analyse très détaillée et bien conçue d'une collectivité ou d'une région donnée permettant de voir si elle convient à l'établissement d'une industrie. Cette étude se présente habituellement sous la forme d'une soumission dactylographiée, voire d'un fascicule qu'on met à la disposition des industries existantes ou de groupes d'investisseurs afin de les encourager à ouvrir une usine dans une localité donnée.

Une étude préalable en règle devrait contenir le genre de renseignements que nous avons étudiés pendant la présente séance. C'est essentiellement une analyse des matières premières et des marchés existants ainsi que des prix concurrentiels de fabrique. Elle a pour but d'indiquer au fabricant éventuel que la totalité ou une bonne partie des facteurs de coût qui concernent son industrie particulière sont concurrentiels et qu'il y en a d'autres dans la localité qui, dans l'ensemble, rendent le projet intéressant.

Si vous faites l'analyse de l'actif et du passif de votre collectivité et établissez un rapport entre les besoins fondamentaux de fabricants déterminés, vous pouvez préparer une étude de rentabilité faisant largement apparaître des possibilités qui autrement passeraient inaperçues aux yeux des compagnies ou des groupes d'investisseurs.

La préparation d'une bonne étude de rentabilité dépasse habituellement la compétence et les ressources financières de la plupart des petites collectivités. Cette séance vise simplement à vous donner une idée de ce qu'est une telle étude et de vous en faire voir l'utilité. Nous joignons à ce document une étude de rentabilité assez simple qui vous montrera ce qui peut être accompli sans trop de difficultés.

Si vous désirez approfondir le sujet ou si vous trouvez que la préparation d'une étude pourrait amener l'établissement d'une industrie particulière dans votre région, nous vous conseillons de faire des démarches auprès du ministère de votre province qui s'occupe de l'expansion industrielle.

#### CLASSIFICATION DES INDUSTRIES ÉTABLIE PAR LE BFS

En tant qu'organisme central de statistique, le Bureau fédéral de la statistique est chargé de recueillir et de publier tout ce qui concerne la vie économique et sociale du Canada. Son objectif est de fournir au gouvernement, au commerce, à l'industrie, à la main-d'oeuvre et aux Canadiens en général, des renseignements statistiques qui les aident à prendre des décisions.

Dans notre système économique actuel, la connaissance précise des industries et des marchés est limitée par leur importance et leur complexité. Les statistiques élargissent le champ de connaissances de l'individu en répondant à des questions comme celles-ci: Que fabrique-t-on au Canada? Quels sont les fabricants et en quelle quantité produisent-ils? Qui sont les utilisateurs? Quelle est l'importance d'un marché particulier? Peut-on l'alimenter de façon plus efficace?

On trouve, à la base de ce genre d'analyse, la classification générale des industries qu'utilise le Bureau fédéral de la statistique. Un système de classification type fournit un cadre commun dans lequel peuvent s'inscrire des données comparables provenant de différentes sources statistiques. En l'absence d'un tel système, on a tendance à recueillir les données tirées de diverses enquêtes selon des méthodes particulières et sans les comparer aux renseignements qui existent ailleurs.

Dans le système de classification dont il est question, le terme "industrie" est employé dans son sens le plus large: il comprend toute activité économique, depuis les industries primaires comme l'agriculture et les exploitations forestières jusqu'aux industries de services. Une classe d'industrie se compose d'établissements qui ont la même activité économique ou une activité similaire (par exemple, les camps de bûcherons, les manufactures de vêtements). Nous avons joint une liste de ces classes au présent document.

Même si cette source de renseignements risque de vous être d'un usage restreint, à moins que vous ne puissiez vous assurer facilement les services d'un économiste ou d'un statisticien, le système de classification des industries peut vous être certainement utile dans l'observation, par exemple, des tendances générales. Il est facile d'évaluer les possibilités qu'offre un domaine donné en regardant si l'industrie, considérée dans son ensemble, est en expansion ou en régression. Il suffit de comparer les chiffres d'affaires et le volume des dollars pour les dix dernières années.

Pour vous guider dans l'utilisation du Manuel de classification type des industries du Bureau fédéral de la statistique, nous avons énuméré sur le feuillet 3 les titres ou principales classes d'industries du système. Afin de vous donner un meilleur exemple des renseignements qu'on peut tirer d'une grande classe d'industrie, nous avons dressé une liste des différentes catégories de l'industrie du vêtement.

On peut se procurer des renseignements supplémentaires sur les services et d'autres informations au Bureau fédéral de la statistique en écrivant à: La Division de l'information, Bureau fédéral de la statistique, Ottawa 3, Ontario.

## RÉSUMÉ

En préparant et en analysant une étude ou un inventaire de l'actif et du passif de votre collectivité, vous pouvez déterminer laquelle des quatre grandes catégories d'industrie conviendrait le mieux à votre propre municipalité.

Lorsque vous savez vers quelle catégorie d'industries vous vous dirigez, vous préparez une documentation succincte comportant des brochures, des soumissions, des lettres de publicité, etc... afin de faire ressortir les avantages que vous pouvez offrir à une industrie donnée de cette catégorie.

Vous dressez finalement une liste des industries susceptibles de s'intéresser tout particulièrement aux avantages que vous avez à leur offrir.

Il n'est pas facile de déceler de nouvelles possibilités industrielles et il ne faut pas vous attendre à réussir de prime abord. Mais, à mesure que vous avancerez dans votre étude, si vous sentez qu'on néglige une importante possibilité dans votre collectivité n'hésitez pas à voir un expert conseil qui préparera pour vous une étude de rentabilité.





FASCICULE 5  
CATÉGORIES D'INDUSTRIES  
DOCUMENT 1  
EXEMPLES DE CLASSIFICATION

**Industries basées sur des ressources naturelles**

1. Usine de pâte à papier
2. Usine de congélation des légumes
3. Concentrateur de mineral

**Industries orientées vers le marché**

1. Raffinerie de pétrole
2. Usine d'automobiles
3. Fabrique de céréales de table

**Industries indépendantes des facteurs de localisation**

1. L'industrie électronique
2. Manufacture de vêtements
3. Fabrique de matières plastiques

**Industries autochtones**

1. Alberta Trailer Co. (A.T. CO.) Calgary (Alberta)
2. Bombardier (Auto-neige), Valcourt (Québec)
3. Irving Enterprises, Saint-Jean (N.-B.)



FASCICULE 5  
CATÉGORIES D'INDUSTRIES  
DOCUMENT 2  
LISTE D'INDUSTRIES  
(A RANGER PAR CLASSES)

Creative Specialists Comp. (Vente-Publicité-Suggestions)

Reliance Chemicals

Smith Auto Body

Aluminum Company of Canada

Modern Technical Services

Stron Photo-Engraving

Officier ministériel

Filtration of Canada

Humber Community College

Ontario Fence Co.

General Gear Ltd.

Walters Dry Goods

Corning Glass Works

Regal Stationery Company

Sunny-Lea Motel

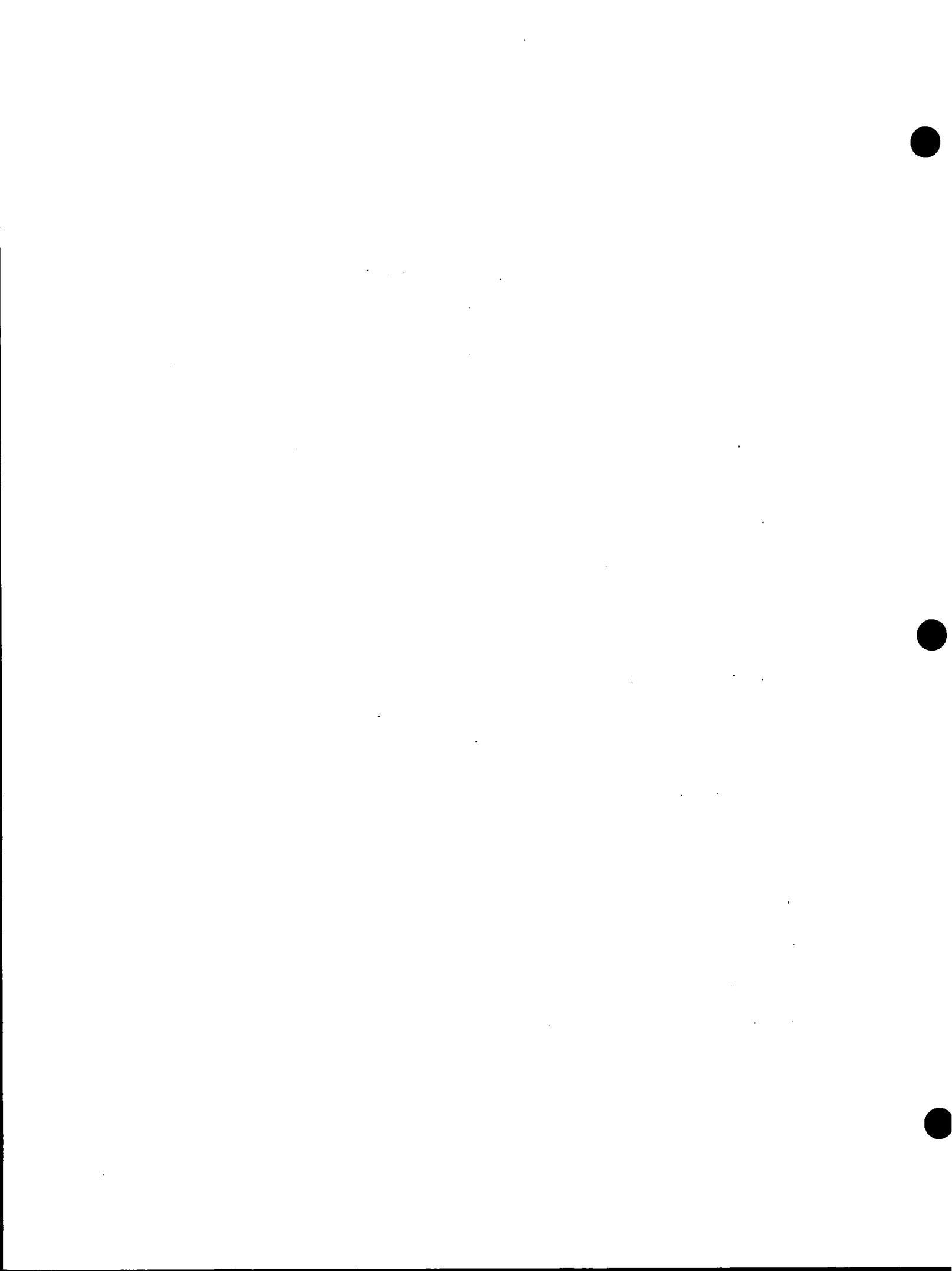
Débit de boissons alcoolisées

Laidlaw Lumber Comp.

Coca Cola Ltd.

Kennebec Knitting Mills

La Métropolitaine, compagnie d'assurance-vie



FASCICULE 5

CATÉGORIES D'INDUSTRIES

DOCUMENT 2

CLASSIFICATION DES INDUSTRIES SELON LE BFS

CLASSE 1 - Agriculture

Groupe principal

- 1 - Fermes expérimentales et fermes modèles
- 2 - Petites exploitations agricoles
- 3 - Fermes industrielles
- 4 - Services liés à l'agriculture

CLASSE 2 - Foresterie

Groupe principal

- 1 - Exploitation des bois
- 2 - Services forestiers

CLASSE 3 - Pêche et piégeage

Groupe principal

- 1 - Pêche
- 2 - Services des pêches
- 3 - Chasse et piégeage

CLASSE 4 - Mines (y compris le broyage du minerai, carrières et puits de pétrole)

Groupe principal

- 1 - Extraction de minerais de métaux
- 2 - Combustibles minéraux
- 3 - Extraction de minéraux non métalliques sauf les mines de charbon
- 4 - Carrières et sablières
- 5 - Services miniers

CLASSE 5 - Industries manufacturières

Groupe principal

- 1 - Industries des aliments et boissons
- 2 - Industries du tabac
- 3 - Industries du caoutchouc

- 4 - Industries du cuir
- 5 - Industries textiles
- 6 - Bonneteries
- 7 - Industries du vêtement
  - 242 Tailleurs sur mesure
  - 243 Industrie de confection pour hommes
  - 244 Industrie de confection pour femmes
  - 245 Industrie de confection pour enfants
  - 246 Industrie de la fourrure
  - 247 Chapellerie
  - 248 Industrie des corsets et soutiens-gorges
  - 249 Autres industries du vêtement
- 8 - Industrie du bois
- 9 - Industrie des meubles et articles d'ameublement
- 10 - Industrie du papier et produits connexes
- 11 - Imprimerie, édition et industries connexes
- 12 - Industries métallurgiques primaires
- 13 - Industries métallurgiques secondaires (à l'exclusion de la fabrication des machines et du matériel de transport)
- 14 - Industries de la machinerie (sauf le matériel électrique)
- 15 - Industries du matériel de transport
- 16 - Industries des appareils électriques
- 17 - Industries des produits minéraux non métalliques
- 18 - Industries des dérivés du pétrole et du charbon
- 19 - Industries chimiques et des produits chimiques
- 20 - Industries manufacturières diverses

CLASSE 6 - Industrie de la construction

Groupe principal

- 1 - Entrepreneurs généraux
- 2 - Entrepreneurs spécialisés

FASCICULE 5  
CATÉGORIES D'INDUSTRIES  
DOCUMENT 3  
ÉTUDE DE RENTABILITÉ

Évaluation sommaire du marché et de la situation économique

Ce rapport a été préparé en vue de déterminer le coût des immobilisations et la rentabilité d'un petit abattoir. Voici les différents points dont il est essentiel de tenir compte lorsqu'on envisage un projet de ce genre.

1. Il y a déjà trop d'abattoirs au Canada.
2. L'industrie de l'abattage et de la conservation de la viande est l'une des industries les plus fortement compétitives au Canada. Elle est dominée par des compagnies importantes et bien financées qui sont installées dans tout le pays.
3. L'établissement doit respecter les normes de la Direction de l'hygiène vétérinaire et recevoir son approbation. Il est essentiel de pénétrer dans le marché de l'est du Canada et, pour pouvoir vendre la viande dans plusieurs provinces, il faut avoir l'autorisation de la Direction de l'hygiène vétérinaire.
4. Dans les grands parcs à bestiaux, le prix du boeuf est d'environ 20.9¢ la livre, alors qu'il est de 20¢ la livre dans la région proposée. Or, l'expérience a montré que, lorsqu'on construit un nouvel abattoir dans une collectivité, le prix du boeuf y est le même que dans les grands parcs à bestiaux. Cela signifie que l'avantage qu'il y a à se procurer des animaux vivants ne durera vraisemblablement pas.
5. Il n'y a aucune possibilité de vendre de la viande aux États-Unis. Les différences de prix actuelles entre le marché canadien et le marché américain, ainsi que les tarifs douaniers, éliminent cette possibilité.
6. Quatre compagnies de conserve de viande se disputent le marché. Le boeuf représente pour elles le volume le plus important à traiter. Ces compagnies sont prêtes à accepter les prix offerts en se réservant une marge de ¼¢ par livre et même à subir des pertes sur le boeuf afin de pouvoir vendre des articles sur lesquels le bénéfice est plus élevé comme les viandes conditionnées.
7. La rentabilité de l'établissement dépend de la vente de tous les sous-produits. Par exemple, si les résidus de graisse, la vessie et les entrailles ne sont pas vendus, le bénéfice est nul.

8. L'échelle des prix de la viande au Canada est fondée sur le marché de Toronto. A cause des tarifs de transport, si l'établissement envisagé vendait aux marchés de Toronto et de Montréal, il recevrait 0.3¢ de plus par livre qu'en vendant au centre de marché le plus rapproché.

9. Les possibilités les plus avantageuses qui s'offriraient à un abattoir établi dans la région proposée, seraient de:

- a) pénétrer dans la marché de l'est du Canada;
- b) pratiquer l'abattage pour les fermiers de la région (on estime qu'environ 50 p. 100 de la viande consommée dans la région provient d'animaux abattus sur place);
- c) vendre à une chaîne de magasins libres ou constitués en société ou bien à un grossiste qui assure ces débouchés;
- d) vendre aux magasins locaux.

10. On peut prévoir que deux facteurs influenceront considérablement sur le marché d'ici quelques années. Récemment, on a exercé de fortes pressions dans plusieurs provinces pour s'assurer que toute la viande livrée à la consommation provient d'animaux abattus dans des locaux inspectés par la Direction de l'hygiène vétérinaire du ministère de l'Agriculture. Si de telles dispositions venaient à être appliquées, les boucheries et les petits abattoirs non inspectés, qui approvisionnent actuellement une grande partie du marché, devraient fermer. De nouvelles possibilités se présenteraient alors dans les petites villes avoisinantes.

Le second facteur dont l'effet se fera sentir à la longue, c'est que la vente au détail a tendance à se pratiquer de plus en plus par l'intermédiaire des grandes chaînes de magasins. Les débouchés exclusifs de viande voient leur rôle diminuer; par contre, le commerce se fait de plus en plus par l'intermédiaire de ces chaînes de magasins dont beaucoup centralisent leurs achats et exigent de la viande de haute qualité.

11. On évalue la consommation annuelle de viande fraîche dans la région proposée à 9,900,463 livres et on prévoit qu'elle passera à 13,175,495 livres en 1975. Le boeuf et le veau frais représentent 53 p. 100 (5,173,796 livres) de toute la consommation de viande, le porc frais en représente 38 p. 100 (3,735,450 livres) tandis que l'agneau et le mouton n'en représentent que 2 p. 100 (224,127 livres).

12. L'établissement proposé pourra fournir environ la moitié de tout le boeuf consommé dans la région prédéterminée. La possibilité d'accaparer une telle fraction du marché semble extrêmement faible; il faudrait donc vendre une certaine partie de la production au marché de l'est du Canada.

13. Le système des compagnies concessionnaires de camions ne favorise aucunement l'emplacement proposé comme point central de distribution. Il se peut que l'établissement doive posséder un camion de livraison qui desserve les localités environnantes où ne se rendent pas les camionneurs de la ville.



## I - INVESTISSEMENTS ET EXPLOITATION DE L'ÉTABLISSEMENT

### A. Frais de construction

Il faudrait construire un bâtiment de 1,747 pieds carrés, dont on estime la valeur à \$27,060.

Plomberie		\$ 5,000
Installation électrique		5,000
Étables	500 pi. c. à \$ 1.50	750
Salles d'abattage	528 pi. c. à 10.00	5,280
Bureaux	335 pi. c. à 10.00	3,350
Chambres froides	384 pi. c. à 20.00	7,680
		\$27,060

### B. Frais d'équipement

L'équipement de l'établissement représente un investissement de quelque \$25,550, répartis de la façon suivante:

#### *Frais d'immobilisation prévus*

Boîte d'étourdissement avec support		\$ 500
Treuil - 1 tonne		
Treuil - $\frac{1}{2}$ tonne		500
Table d'arrivage		150
Scie		150
Balance - (Boeuf sur pied)		
Balance - (roulante)		1,750
Bassins de stérilisation		300
Table d'écorchage		200
Scie à refendre		1,750
Scie à écorcher		200
Cabine de lavage		500
Tables de dressage		300
Lave - tête		200
Table d'inspection		1,200
Tables d'inspection des têtes		150
Table de désossement		100
Rail de 180 pi. à \$5 le pied et 6 changements		
de voie à \$25 chacune		1,050
Échaudoir à bascule		600
Épileuse		1,100
Jambier		300
Chariots roulants - 3		600
Glissières et portes - 4		1,000
Chaudière		500
Réservoir à eau chaude		600

Pompe à eau et puits	\$1,000
Réfrigérateur - 10CV	5,000
Camion	1,000
Dispositif d'évacuation des eaux	2,000
Abreuvoir	150
Mangeoire	150
Pistolet étourdisseur	150
Cône de lavage des panses	300
Appareil à javelliser	200
Appareil à nettoyer les revêtements	300
Outillage à main et tuyaux souples	1,000
Machine à écrire	100
	<hr/>
	\$25,550

### C. Besoins en capitaux

Les besoins en capitaux sont évalués en fonction d'un établissement qui tue 21 têtes de bétail par jour. On suppose que cet établissement a reçu l'approbation du ministère de la Santé de la province dans laquelle il est situé ainsi que du Service d'inspection de la Direction de l'hygiène vétérinaire et autres organismes compétents.

On peut voir, à partir de certains coefficients de société que dans l'industrie des conserves de viande, les effets à recevoir représentent 4.2 p. 100 des ventes alors que les stocks en représentent 6.4 p. 100. Dans le cas du présent établissement, les stocks seront réduits, étant donné la nature du programme, à environ 1 p. 100 des ventes (\$1,138,000); il faudra trouver alors quelque \$60,000. En admettant que les fournisseurs offrent des conditions de paiement raisonnables pour permettre la constitution du stock et que la banque à charte se charge de 75 p. 100 des effets à recevoir, le fonds de roulement sera alors de \$12,390.

Les besoins du projet en capitaux s'élèvent à environ \$35,000; il faudrait donc à peu près \$35,000 en capital de participation.

#### RÉSUMÉ DES BESOINS EN CAPITAUX

Bâtiments	\$27,060
Fonds de roulement	12,390
Équipement	25,550
	<hr/>
Total	\$65,000

#### BESOINS EN CAPITAL DE PARTICIPATION

Total des besoins en capitaux	\$65,000
Dette à terme prévue	30,000
	<hr/>
Besoins en capital de participation	\$35,000

II - MARGES D'EXPLOITATION ET REVENU

Revenu matériel - Bétail

Article	Revenu pour un boeuf de 1,000 liv.	Prix à Toronto	Prix supposé f.à.b. à l'usine	Valeur en dollars
Flancs 145 liv., première qualité 95 liv., qualité moyenne 210 liv., basse qualité 110 liv., déchets	560 liv.	39¢	37¢	\$207.20
Coeur	2.5 liv.	19¢	18¢	0.45
Rognons	2.0 liv.	24¢	22¢	0.44
Foie	12.0 liv.	22¢	21¢	2.52
Ris	.5	20¢	19¢	0.10
Langue	6.5	29¢	28¢	1.82
Rognures	6.0	20¢	19¢	1.14
Cervelle	0.75	20¢	19¢	0.14
Tripes (échaudées)	20.0			
Queue	2.5			
Sabots	2.0			
Sang	48.0(8 liv.sec) 6 3/4(sec)			-0-
Résidus de graisse	60.0(30 liv.secs) 5¢(secs)	1¢		0.60
Suif	65.0	6¢	4¢	2.60
Peau	60.0	5¢	4¢	2.40
Gosier (1 pièce)	2.5	6¢	2¢	0.05
Vessie (1 pièce)	3.5	17¢chaque,	10¢ chaque	0.10
Gros intestins 1 po. (1 paquet pour 5 bêtes)		\$1 le paquet,	20¢ chaque	20¢ ch.
Intestins moyens 20 pi. (1 paquet pour 6 bêtes)		\$1.50 le paquet,	25¢ chaque	60¢ salés et nettoyés
Intestins grêles 100 pi. (1 paquet pour 3 bêtes)		\$0.85 le paquet,	27¢ chaque	60¢ salés et nettoyés
Engrais	<u>131.25</u>	<u>néant</u>	<u>néant</u>	<u>néant</u>
et rétrécissement	1,000.00			\$221.94
Le bétail revient donc à				<u>\$200.00</u>
Marge sur 1,000 liv. de viande				\$ 21.94

### III - EXTRAPOLATIONS SUR LE MODE D'EXPLOITATION

Ce mode d'exploitation prévoit uniquement l'abattage avec récupération des sous-produits et vente de carcasses entières. Pour simplifier l'étude, on supposera au départ une marge de bénéfice brut de \$30 l'heure qui, tout en étant légèrement inférieure à ce qui était prévu à la page précédente, laisse une différence de moins de 1 p. 100. Ainsi, pour abattre 21 têtes de bétail par jour, deux hommes devraient travailler pendant sept heures et passer une heure à nettoyer l'établissement. En supposant que la période d'exploitation soit de 243 jours par an, on en arrive au bilan suivant:

#### BILAN FICTIF

Bénéfice brut après rémunération de la main-d'oeuvre directe	243 x 7 x 30	\$51,030
Main-d'oeuvre indirecte - nettoyage	243 x 2 x 1.50	729
Directeur		5,000
Électricité	40CV à \$112	4,480
Combustible		900
Entretien		3,500
Diverses dépenses directes		1,391
	Total des frais directs	<u>\$16,000</u>
Impôts		250
Téléphone		250
Papeterie		250
Publicité et dons		250
Intérêt et frais de banque - Moyen terme \$30,000 7% = \$2,100		
Court terme \$30,000 (ou plus)		
	7% = \$2,100	
Frais généraux	200	4,400
Assurance	\$70,000 à \$5 par mois	350
Services de professionnels		1,000
Camionnage dans la région - déchets, etc...		1,500
Voyages et frais de courtage ( $\frac{1}{4}$ la livre sur 20 p. 100 de la production)		2,500
	Total des frais généraux	<u>\$10,750</u>
Bénéfice net avant déduction des impôts et de la dépréciation		\$24,280
Montant approximatif de la dépréciation		5,000
Impôts approximatifs sur les bénéfices de la société		4,130
		<u>\$15,150</u>
Bénéfice net, compte tenu des impôts et de la dépréciation		\$15,150
Encaisse		\$20,040

#### IV - CONSIDÉRATIONS SUR LE SEUIL DE RENTABILITÉ

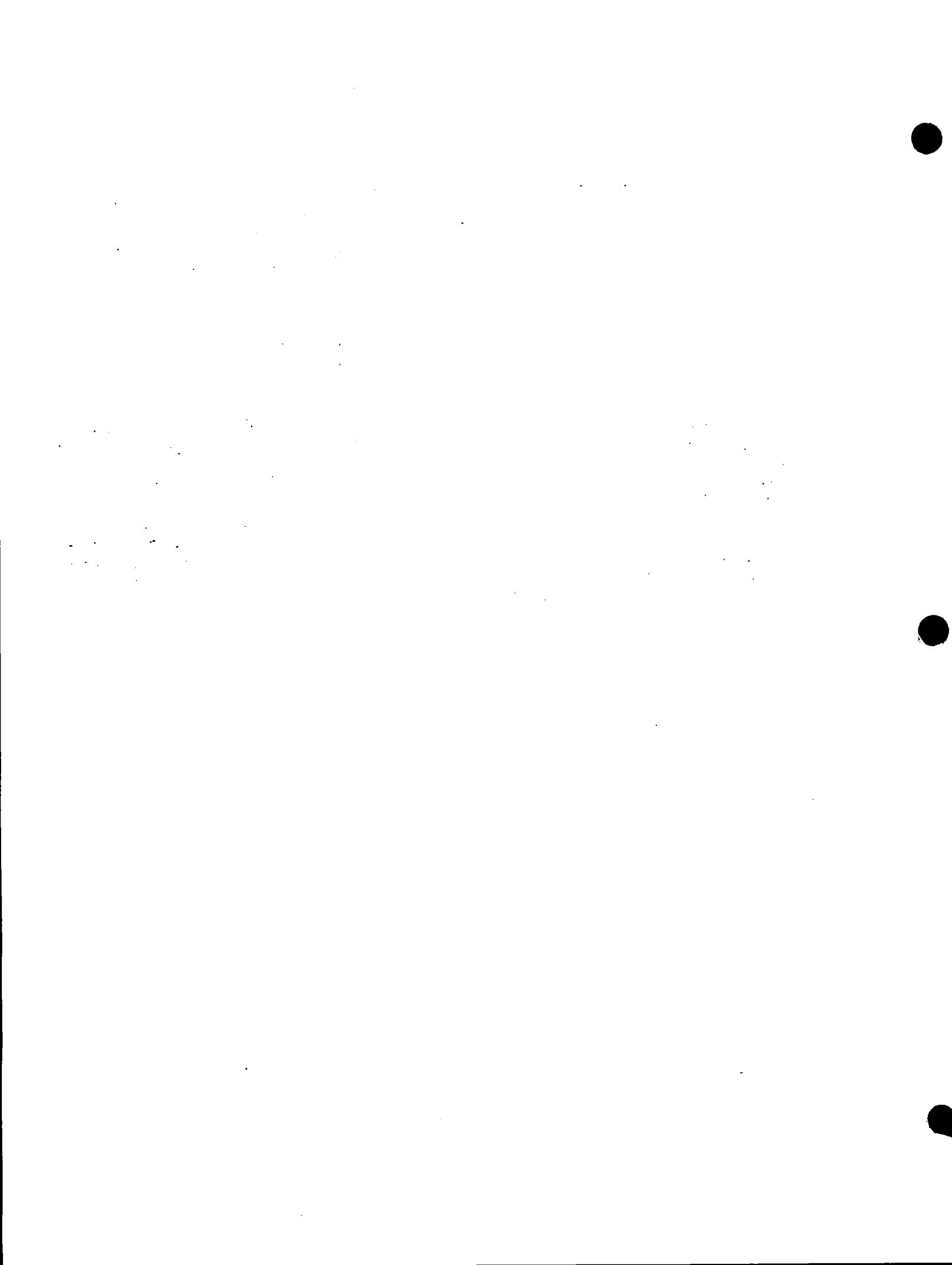
On peut traiter 4,924,395 livres de boeuf sur pied.

La différence entre la marge ci-dessus et le seuil de rentabilité est donc de:

0.4¢ par livre à l'achat  
soit 0.5¢ par livre à la vente  
soit 153 jours d'exploitation  
soit 3,213 têtes de bétail.

Cette étude des prix, considérée comme prudente, souligne toutefois la nécessité d'une exploitation très circonspecte et montre où il faut exercer une certaine surveillance des affaires. Autrement dit, si les résidus de graisse, la vessie et les intestins ne sont pas vendus, l'entreprise ne fait pas de bénéfice.

Le bénéfice net représente un remboursement de plus de 40 p. 100 du capital de participation, mais seulement 1.4 p. 100 des ventes, ou bien (en prenant l'impôt foncier comme base de comparaison) il est de 0.3 p. 100 inférieur à celui des grands abattoirs.



## FASCICULE 6

### FINANCEMENT DE L'EXPANSION INDUSTRIELLE

#### GUIDE DE L'INSTRUCTEUR

##### 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.

##### Sujets 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.

#### Matériel didactique

1. Un texte divisé en trois parties:
  - a) l'attitude des investisseurs et les sources de fonds
  - b) les études de cas
  - c) documentation auxiliaire pour l'étude de cas n° 5



2. Bande:

Attitude des investisseurs

Prise de contact générale de l'investisseur

3. Diapositives:

1. Deux genres de capital

2. Sources du capital d'emprunt

3. Sources du capital d'emprunt

4. Sources du capital d'emprunt

5. Financement local

4. Documents à distribuer:

1. Supplément sur le financement

2. Formule de demande de la Banque d'expansion industrielle

3. Le financement des industries canadiennes

4. Office du Crédit industriel du Québec

Aperçu des instructions

*Première étape*

Passer en revue la leçon et les buts. Si vous ou l'un des autres participants peut citer des exemples récents de dispositions financières en ce domaine, il pourrait être utile d'y faire un renvoi. Il s'agit d'une leçon importante qui offre beaucoup d'occasions de discussion. Distribuer a) le texte b) le supplément sur le financement c) la formule de demande de la Banque d'expansion industrielle d) le financement des industries canadiennes.

*Deuxième étape*

Présenter et faire jouer la bande. Elle n'est pas trop longue et constitue un bon point de départ. Permettre aux participants de discuter brièvement s'ils le désirent. Lorsque la chose est possible, les renvoyer aux renseignements contenus dans la documentation qui leur a été distribuée à la première étape.

*Troisième étape*

Projeter les diapositives, en paraphrasant les renseignements du texte, dans la mesure qui semble souhaitable.

*Quatrième étape*

Présenter la première étude ou discussion de cas. Une participation active est souhaitable; à cette fin, il est essentiel de constituer des groupes qui ne comptent pas plus de cinq membres. Demander à chaque groupe de nommer un animateur et distribuer une copie du cas type à chaque participant. Présenter le cas avec soin, peut-être en le lisant à haute

voix. Accorder un certain temps aux demandes d'explication. Ce cas est plus spéculatif que les autres, mais le but est de déterminer:

- \* quel genre de renseignements au sujet de la compagnie future est vital et pour qui;
- \* toute la question de l'intégrité du client éventuel.

Laisser les groupes discuter de ce cas pendant environ 20 minutes, puis demandez-leur un rapport. Si vous avez beaucoup de groupes, demandez à tous ceux qui font rapport après le premier groupe de présenter seulement les idées différentes de celles du premier. C'est un cas assez général qui est réellement destiné à habituer les participants à la méthode des cas. Il ne faudrait pas y consacrer plus de 40 minutes.

Il y a un certain nombre d'études de cas. Le premier et le dernier sont les plus importants. Si le temps vient à vous manquer, sacrifier les nos 2, 3 ou 4; se ménager assez de temps pour le n° 5.

#### *Cinquième étape*

Présenter le deuxième cas. Il s'agit plutôt d'un problème simple que d'un cas. Distribuer les copies et demander aux participants de le lire pour eux-mêmes. Les renvoyer aux pages qui s'y rapportent dans les textes qui leur ont été distribués. Le groupe entier peut probablement discuter la question. Si les réponses indiquent que les participants sont réellement conscients de la situation touchant aux Sociétés d'expansion, l'instructeur peut traiter ce cas rapidement.

#### *Sixième étape*

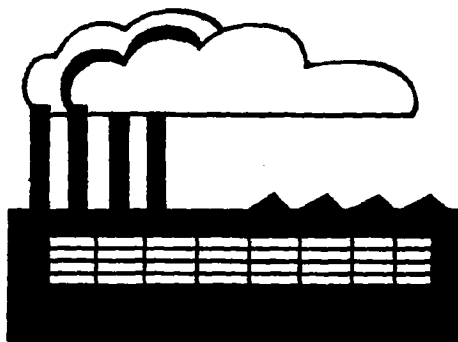
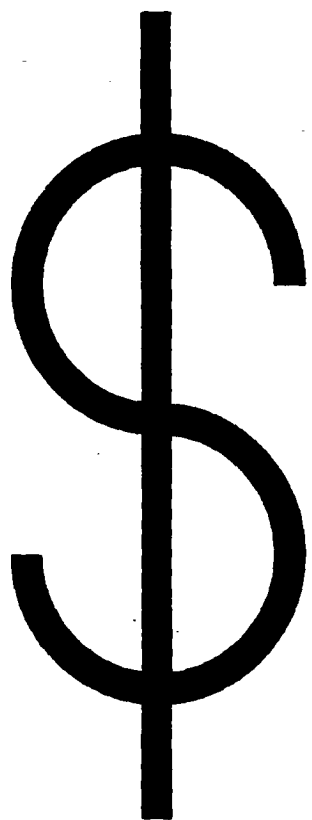
Présenter le troisième cas. Celui-ci exige une discussion plus détaillée, y compris un examen raisonnable de la demande à la Banque d'expansion industrielle qui a été distribuée à la première étape. Répartir les participants en groupes de cinq, en leur demandant de lire le cas soigneusement et examiner la demande. Les renvoyer aux pages qui s'y rapportent dans la documentation distribuée et permettre une discussion de 20 minutes ou plus.

#### *Septième et huitième étapes*

Présenter les cas 4 et 5 de la même façon qu'à la sixième étape. Ces deux cas exigeront plus de temps que la discussion sur les cas précédents. Il importe de consacrer le plus de temps possible à l'étude n° 5; distribuer la documentation supplémentaire fournie.

#### *Neuvième étape*

Résumer la leçon.



# FINANCEMENT DE L'EXPANSION INDUSTRIELLE



COURS DE FORMATION  
EN EXPANSION  
INDUSTRIELLE

préparé à l'intention du  
MINISTÈRE DE L'EXPANSION  
ÉCONOMIQUE RÉGIONALE

par  
L'ASSOCIATION CANADIENNE  
D'ÉDUCATION DES ADULTES

6<sup>e</sup> LEÇON

## FINANCEMENT DE L'EXPANSION INDUSTRIELLE



*TABLE DES MATIÈRES*

*Le financement de l'expansion industrielle*

*Attitude des investisseurs*

*Approche générale de l'investisseur*

*Sources de financement*

*Capital de participation et capital d'emprunt*

*Capital d'emprunt à court terme*

*Capital d'emprunt à moyen et à long terme*

*Autres sources*

*Aide gouvernementale*

*Fournisseurs et sociétés associées*

*Financement sur place*

*Investisseurs locaux*

*Société de développement*



## LE FINANCEMENT DE L'EXPANSION INDUSTRIELLE

### Attitude des investisseurs

Avant de pouvoir implanter une nouvelle industrie dans votre communauté ou d'agrandir une industrie existante, il faut trouver une source de fonds afin de financer ce nouvel établissement ou cette expansion.

Ceux qui sont chargés de placer le capital d'emprunt se préoccupent de sa sécurité. Ils veulent s'assurer que l'argent qu'ils prêtent leur sera remis dans l'avenir. Cela veut dire, qu'à toutes autres conditions égales, ils préfèrent de beaucoup prêter leurs fonds à des compagnies bien établies dans des communautés prospères. C'est là qu'ils risquent le moins de subir des pertes. Il est difficile de discuter ce point avec eux, car si vous et moi avions l'argent, ce serait le genre de règle que nous observerions nous-mêmes en le prêtant. Nous aimerions que notre prêt nous rapporte un intérêt élevé; et nous nous préoccuperions beaucoup de nous faire rembourser l'argent à un moment donné dans l'avenir.

Nous pouvons présumer sans grand risque d'erreur que les investisseurs seront moins portés à financer une nouvelle industrie dans une région où se fait sentir un besoin d'expansion industrielle qu'à investir dans des domaines plus sûrs. Il peut donc être difficile de trouver les capitaux nécessaires. C'est sur ce point que l'agent d'expansion industrielle peut rendre un service appréciable aux entreprises qui envisagent de s'établir dans sa région en faisant une analyse détaillée des possibilités d'obtenir des capitaux, soit aux termes des programmes fédéraux ou provinciaux, soit en puisant aux sources locales.

La disponibilité des fonds pourra être le facteur décisif en l'occurrence. Elle pourra aider aussi à donner une plus grande ampleur au projet d'investissement, quel qu'il soit, ou à accélérer le programme d'investissement de la nouvelle compagnie.

En règle générale, le financement d'un projet qui semble offrir des chances raisonnables de réussite commerciale n'est guère difficile. En outre, on peut trouver toujours les fonds nécessaires, en y consacrant suffisamment de temps, d'efforts et d'ingéniosité. Toutefois, il y a une limite à la somme des efforts et de l'ingéniosité qu'une entreprise moyenne sera disposée à consacrer à la recherche de capitaux pour son programme d'expansion. Autrement dit, l'agent d'expansion industrielle, pour attirer les industries dans sa ville, doit s'assurer que la compagnie trouvera plus facilement dans sa ville qu'ailleurs les capitaux nécessaires à l'aménagement d'une usine ou à l'agrandissement d'une entreprise existante.



Par conséquent, un des aspects les plus essentiels des responsabilités de l'agent d'expansion industrielle est la recherche d'investisseurs bien disposés à l'endroit des placements dans sa zone. En deuxième lieu, il doit savoir comment prendre contact avec les divers organismes gouvernementaux ou paragouvernementaux qui s'efforcent de stimuler les investissements dans les projets industriels. L'agent d'expansion industrielle ne doit jamais perdre de vue que les investisseurs sont constamment à la recherche d'occasions d'investir dans des projets viables.

La découverte de capitaux n'est donc possible que par la mise en oeuvre d'un long programme, qui consiste à entreprendre un certain nombre de démarches en temps opportun. La leçon traite en détail de ces démarches et de la façon de les entreprendre.

### Approche générale de l'investisseur

Seuls quelques détails intéressent vraiment le prêteur éventuel. Il peut demander beaucoup de renseignements, mais ces derniers visent essentiellement les points suivants:

1. L'administration de la compagnie doit être entre les mains de personnes alertes, dynamiques et intelligentes. Une bonne direction constitue le facteur-clé de la réussite de toute entreprise et compte plus que le montant des participations accessible à une entreprise lorsqu'il s'agit d'en apprécier les mérites. Ceci suppose que l'intéressé ou les intéressés ont déjà dirigé des établissements. Si tel n'est pas le cas, le deuxième et le troisième points deviennent les plus importants.

2. Est-ce que l'emprunteur éventuel est une personne, ou groupe de personnes, responsable et de bonne réputation? Si la réponse à cette question est affirmative, il ne reste plus au prêteur éventuel qu'à découvrir si la proposition est saine du point de vue commercial.

3. L'entreprise a-t-elle des chances d'être profitable? A-t-elle des chances de réussite? Si la réponse est affirmative, l'investisseur ou le créancier éventuel se demandera ensuite si le projet offre suffisamment de garanties pour justifier une mise de fonds.

Nous pouvons probablement trouver des exceptions, mais nous pouvons affirmer que, de façon générale, aucun prêteur n'avancera la moindre somme pour la mise en oeuvre d'un projet qui n'est pas administré par des personnes possédant un solide sens des affaires et une bonne réputation, qui n'offre pas de chances raisonnables de réussite et ne fournit pas de garanties pour les fonds investis.

L'agent d'expansion industrielle prudent ne devrait éprouver aucune difficulté à satisfaire à ces exigences. Il serait assurément fort peu sage de s'intéresser à un projet d'expansion industrielle qui ne pourrait pas répondre aux exigences mentionnées plus haut. Si vraiment un agent d'expansion industrielle peut affirmer qu'il aimerait voir s'implanter dans sa communauté une entreprise comme celle avec laquelle il poursuit des pourparlers, il est probable que les bailleurs éventuels de fonds éprouveront le même sentiment.

Plus la compagnie est puissante et heureuse en affaires, plus il sera facile de convaincre les bailleurs éventuels de fonds que sa réputation est solide. En effet, les chances de succès d'un projet sont d'autant plus grandes que la compagnie qui l'entreprend est solide et de bonne réputation. Naturellement, cette règle n'est pas inflexible, autrement, toute nouvelle compagnie serait vouée à la faillite. Toutefois, c'est pour cette raison que la filiale d'un vaste empire industriel représente un meilleur investissement qu'une nouvelle entreprise qui démarre sans aide aucune, bien que les installations projetées puissent être de même grandeur.

Il y a une autre raison qui fait que les bailleurs de fonds éventuels préfèrent placer leurs capitaux dans une grande compagnie. Les créanciers préfèrent prêter aux compagnies ou aux individus qui se sont engagés en investissant une somme substantielle d'argent dans leur projet. Les éventuels bailleurs de fonds n'aiment pas assumer la plus large part des risques de l'entreprise, car dans la plupart des cas, ils ne toucheront des intérêts et ne récupéreront leur mise de fonds que si l'entreprise fait de bonnes affaires. Les bailleurs de fonds cherchent à se rassurer que l'emprunteur a beaucoup plus à perdre qu'eux, en cas d'échec.

Les bailleurs de fonds atteignent cet objectif en exigeant que l'emprunteur investisse lui-même des sommes considérables dans son projet ou entreprise. Il s'ensuit que plus le capital d'exploitation de la compagnie emprunteuse est considérable, plus il lui sera facile d'obtenir du capital d'emprunt, pourvu que la direction soit saine. Les renseignements requis par l'éventuel bailleur de fonds ou l'investisseur du capital d'emprunt seront donc en fonction de l'identité de la compagnie. A titre d'exemple, si la nouvelle industrie est une filiale ou une division d'une société bien connue et importante, le bailleur de fonds la considérera généralement comme digne de confiance.

Si la nouvelle industrie est petite ou inconnue, vous devrez alors prouver à la satisfaction des éventuels bailleurs de fonds que vos entrepreneurs sont fiables et talentueux. Ceci impliquera ordinairement la présentation d'un court historique de la compagnie (si elle est constituée en compagnie), des bilans financiers et des résumés de travaux et de l'expérience des principaux dirigeants de la société. Ces textes ne doivent pas nécessairement être longs, mais ils doivent être complets. Les organismes de prêt ont la tendance (ennuyeuse pour l'emprunteur éventuel) de se croiser les bras et de ne rien faire tant qu'ils n'ont pas obtenu tous les renseignements demandés.

## SOURCES DE FINANCEMENT

### Capital de participation et capital d'emprunt

L'argent qui sert à financer une entreprise s'appelle le capital. Le capital investi par les propriétaires s'appelle "le capital de participation". Les propriétaires investissent dans une entreprise dans l'espoir de réaliser un profit. On ne paie pas d'intérêt sur ce genre de capital, d'ailleurs l'investisseur ne prévoit pas le remboursement de sa mise de fonds, à moins qu'il ne vende ses actions dans l'entreprise à une autre personne.

L'autre genre de capital, est "le capital d'emprunt". Les investisseurs qui versent un capital d'emprunt dans une entreprise n'achètent pas une part de l'entreprise et ils ne s'attendent pas non plus à participer à ses profits. Ces investisseurs exigent toutefois un intérêt en compensation de l'utilisation de leur argent et du risque qu'ils courent. De plus, ils prêtent leur capital pour une période fixe et exigent qu'on le leur rembourse à la fin de cette période.

Dans le cas d'une compagnie à responsabilité limitée, certains prêteurs de capital d'emprunt peuvent considérer le capital comme un genre de "prêts des actionnaires"; actions privilégiées rachetables ou non rachetables; obligations; obligations subordonnées; actions ordinaires ou toute combinaison de ces divers genres d'investissement. Le rendement de ces valeurs mobilières est parfois fixe, tandis que dans d'autres cas, il est laissé à la discrétion des directeurs. Les institutions prêteuses peuvent aussi fixer les conditions et l'ordre prioritaire de toute valeur qui constitue le capital de la compagnie afin d'assurer leur position pendant la durée de leurs prêts.

Toutes les entreprises ont besoin de capital de participation, qu'elles soient entre les mains d'un seul propriétaire ou d'associés ou encore qu'il s'agisse de sociétés légalement constituées. La plupart des entreprises ont besoin d'un certain genre de capital d'emprunt. La publication "le financement des industries canadiennes" (Ottawa, ministère de l'Industrie) décrit les sources ordinaires de ce capital d'emprunt. Il serait utile, toutefois, d'étudier dès maintenant certaines des principales sources de ce capital.

#### *Capital d'emprunt à court terme*

Le capital d'emprunt à court terme vise à soutenir les éléments du fonds de roulement tels que les effets à recevoir et les inventaires. Un tel appui peut s'ajouter aux fonds à long terme, investis dans le commerce où il peut intervenir quand l'entreprise atteint un niveau de production exceptionnellement élevé. Les institutions suivantes accordent des prêts à court terme.

Banques commerciales: elles prêtent sur le nantissement des inventaires, des effets à recevoir ou sur la valeur des biens personnels des principaux intéressés. Les banques constituent la principale source de fonds à court terme au Canada (le financement des industries canadiennes, p. 14 et 15).

Sociétés de courtage: elles prêtent sur le nantissement des effets à recevoir d'une entreprise et administrent ces effets moyennant une certaine rémunération. Elles prêtent des fonds qui équivalent à un pourcentage plus élevé de la valeur des effets à recevoir que les banques commerciales (le financement des industries canadiennes, p. 16 et 17).

Les sociétés de financement: elles prêtent sur le nantissement des biens durables, habituellement pour une période allant d'un à trois ans. Elles constituent en somme le moyen terme entre les prêts à très court terme des banques et le long terme des prêts hypothécaires. Toute personne qui achète une automobile à tempérament a recours aux services d'une société de financement (le financement des industries canadiennes, p. 17 et 18).

Organismes provinciaux de développement: Quatre organismes de développement provincial fonctionnent aussi dans les prêts à court terme. Ce sont: Alberta Commercial Corporation (le financement des industries canadiennes, page 24), le Conseil d'expansion industrielle du Nouveau-Brunswick qui veille à l'application de la Loi sur le développement et l'expansion de l'industrie (le financement des industries canadiennes, p. 26 et 27), la Corporation de développement de l'Ontario (le financement des industries canadiennes, p. 29 et 30) et l'Office du Crédit industriel du Québec.

*Capital d'emprunt à moyen et à long terme*

Le capital d'emprunt à moyen et à long terme sert habituellement à financer les avoirs fixes de l'entreprise, à savoir l'usine, la machinerie, l'équipement et le reste. Ces sources de fonds à moyen et à long terme sont décrites dans le financement des industries canadiennes, (p. 12 et 13).

La Banque d'expansion industrielle: elle prête des fonds en vue de la construction d'usines ou de l'achat d'équipement sur première hypothèque. Le terme du prêt est habituellement à moyen terme (5-8 ans). La Banque d'expansion industrielle a une caractéristique inusitée: les emprunteurs éventuels doivent démontrer qu'ils ne peuvent obtenir de fonds autrement (le financement des industries canadiennes, page 22).

Organismes d'expansion industrielle des provinces:

Le Financement des industries canadiennes

	page
<u>Alberta Commercial Corporation</u>	24
<u>Manitoba Development Fund</u>	26
Loi sur le développement et l'expansion de l'industrie du Nouveau-Brunswick	26
Loi sur les prêts industriels de la Nouvelle-Écosse	27
Corporation de développement de l'Ontario	29
Loi sur l'assistance aux établissements industriels de l'Île-du-Prince-Édouard	25
Société générale de financement du Québec	31
La Corporation d'expansion économique de la Saskatchewan	32

Autres organismes de crédit commercial: Office du Crédit industriel  
du Québec

Document - Financement - Additif

	page
Canadian Enterprise Development Corporation	1
RoyNat	2
Sociétés de fiducie	5
Sociétés d'assurance-vie	6

## Construction d'usines pour location

Ce genre de financement libère une entreprise de la nécessité de financer ses usines. Ces installations peuvent être construites par les organismes gouvernementaux suivants et louées aux industries nouvelles ou en voie d'expansion.

### Le Financement des industries canadiennes

	page
<u>Industrial Estates Ltd.</u> (Nouvelle-Écosse)	28
Fonds industriels municipaux (Québec)	30

## Subventions

Afin d'encourager l'implantation de nouveaux établissements ou l'agrandissement d'établissements existants dans les régions à faible croissance, le gouvernement fédéral et certains gouvernements provinciaux ont institué des programmes de subventions non imposables et de stimulants qui, dans le cas du gouvernement fédéral, comportent des déductions pour amortissement accéléré.

## AUTRES SOURCES

### Aide gouvernementale

Le gouvernement fédéral et les gouvernements provinciaux disposent de nombreux programmes qui touchent directement au financement de beaucoup d'industries. Ces programmes varient de l'aide publicitaire à l'assistance à l'exportation. L'aide fédérale est fournie en partie sous forme de subventions à la recherche et au développement: Modernisation industrielle pour les exportations de la Défense, esthétique industrielle, Aide à l'adaptation (toutes industries), Aide à l'adaptation des fabricants de pièces d'automobile, Construction navale, etc. Voici quelques-unes des aides provinciales: British Columbia Copper Bounty (Prime pour l'exploitation du cuivre en Colombie-Britannique), Manitoba Technical Assistance Grant - Manitoba Aerodrome Assistance Grant (Subvention aux aérodromes du Manitoba), Saskatchewan Precambrian Incentives Program (Programme de subventions précambrien de la Saskatchewan), Ontario Promotional Services Division (Services de l'essor industriel de l'Ontario), La Direction générale de l'Industrie du ministère de l'Industrie et du Commerce du Québec, Loi de l'aide au développement régional (Bill 23) et Loi modifiant la Loi de l'impôt sur les corporations (Bill 24). Les directions des nouvelles usines ou des usines en voie d'expansion feraient bien de vérifier si l'un quelconque des programmes fédéraux ou provinciaux pourrait faciliter le financement de leur affaire.

### Fournisseurs et sociétés associées

Si une industrie se présente comme un gros consommateur éventuel d'électricité ou de toute autre forme d'énergie, le service distributeur peut

avoir intérêt à investir dans la nouvelle société qui offrirait des droits exclusifs de distribution pendant une période déterminée à une compagnie spécialisée et qui pourrait amener cette dernière à investir dans la société en question de façon à obtenir l'exclusivité des droits de distribution. Ce sont là deux moyens de financement auxquels on ne songe pas immédiatement. L'ingéniosité qu'on peut déployer pour trouver des capitaux est sans limite.

#### Financement sur place

Ce sont ceux qui résident dans une agglomération qui ont le plus intérêt à investir sur place. On les touche plus facilement en faisant appel à leur loyalisme. Ils représentent probablement la meilleure source d'investissements pour les entreprises locales. Toutefois, l'avantage qu'ils représentent pour le promoteur industriel est largement contrebalancé par des inconvénients correspondants.

D'abord, les investisseurs locaux ne peuvent faire qu'un apport de fonds limité. Les liquidités qu'un particulier peut investir se comptent en centaines, voire en milliers de dollars plutôt qu'en dizaines ou en centaines de milliers de dollars que la société qui investit est prête à risquer. Ensuite, le petit investisseur est totalement inorganisé. Le capital local ne dispose d'aucun moyen pour entrer en contact avec l'industrie désireuse de s'implanter dans la localité. C'est dans ce domaine que le promoteur industriel peut jouer le plus grand rôle. Il peut créer une organisation destinée à mettre en rapport le capital local et l'industrie nouvelle.

#### Investisseurs locaux

Le moyen le plus simple pour établir un pont entre les deux est de dresser une liste des investisseurs locaux. On peut le faire facilement en allant voir ceux qui sont susceptibles d'avoir des capitaux disponibles. Il ne faut pas oublier les professions libérales et les hommes d'affaires chevronnés, non plus que les gros propriétaires fonciers. Selon leur âge et leur situation financière, certains investisseurs seront intéressés à acquérir des actions, c'est-à-dire à participer à la propriété de la nouvelle entreprise. D'autres, vraisemblablement les plus âgés, tiendront à conserver leur capital et à en tirer un revenu sous forme d'intérêts; ils préféreront se borner à des prêts hypothécaires ou à quelque chose d'équivalent.

Où trouve-t-on ces éventuels investisseurs? L'avantage qu'il y a dans une petite collectivité est qu'on les connaît. Et si on ne les connaît pas personnellement, on peut toujours s'arranger pour se faire présenter. La meilleure méthode consiste à faire la démarche directement en toute honnêteté. Le promoteur industriel doit se mettre en rapport avec les clubs sociaux d'entraide, les associations de détaillants, les chapitres locaux d'associations de fabricants canadiens, les chambres de commerce, et leur dire exactement ce qu'il essaie de faire.

Mais il ne devra pas oublier que toute personne qui en conseille une autre en matière d'investissements est elle-même responsable de la valeur des avis qu'elle donne. Si ce n'est pas une responsabilité juridique, c'en est incontestablement une du point de vue moral. Il faut savoir en outre qu'il

existe dans chaque province une loi sur la Commission des valeurs mobilières qui régit la vente des titres émis par les sociétés de tout genre. Il est à présumer que tant que ces placements seront faits officieusement et gratuitement, ils ne tomberont pas sous le coup des règlements établis par la loi. Il faut toutefois se ménager sur ce point l'avis juridique d'un avocat compétent qui connaît la loi sur les valeurs mobilières. Il en coûtera quelque peu, naturellement, mais cela vaut mieux que de se trouver par la suite en butte à des difficultés.

## SOCIÉTÉ DE DÉVELOPPEMENT

L'une des difficultés évidentes qu'on rencontre en prenant contact avec les investisseurs locaux, c'est de les organiser afin qu'ils puissent faire une offre susceptible d'attirer l'industrie. Supposons par exemple qu'une industrie installe une nouvelle usine et ait besoin d'une première hypothèque de \$35,000. Supposons qu'on ait trouvé 35 investisseurs sur place, chacun d'eux voulant apporter \$1,000. On peut vraisemblablement établir un contrat d'hypothèque comportant 35 premiers créanciers hypothécaires associés, mais le tout tient du cauchemar pour un avocat.

Certaines localités ont constitué des sociétés de développement pour permettre à l'investisseur local de participer à l'expansion communautaire et donner à ce développement une unité de direction tout en facilitant l'administration. En tant que personne morale, la société de développement peut agir comme un particulier en traitant avec l'industrie qui va s'implanter. Les pourparlers s'en trouvent naturellement très simplifiés.

La société de développement se spécialise dans la construction d'installations industrielles qu'elle loue à une industrie nouvelle. Un tel arrangement réduit les besoins de cette dernière en liquide puisqu'elle n'a pas à fournir sa propre usine. Il est dès lors bien moins difficile de lancer une entreprise. En outre, dans certaines provinces, les municipalités n'ont pas droit de construire dans le but d'encourager l'implantation d'industries dans la localité.

La constitution d'une société de développement est relativement simple. Les fondateurs, ordinairement des dirigeants de la collectivité, décident de ce que devront être les buts de la société. Voir plus loin le chapitre sur les objectifs des lettres patentes du mémoire. En résumé, on accorde normalement à la société de développement les pouvoirs d'acheter ou d'aménager des bâtiments ou des installations industrielles et de les vendre, de les louer ou de les hypothéquer. Dans la plupart des chartes se trouve une clause générale permettant à la société d'aider à l'expansion de la région de toutes les façons possibles. La demande de constitution de société anonyme doit être établie par un avocat au courant du droit qui régit les sociétés. Il vaut mieux ne pas essayer de le faire soi-même si l'on n'a pas de formation juridique. Une fois la demande de constitution de société établie, elle est envoyée au ministère approprié du gouvernement provincial. Les documents reviennent par la suite et la société de développement est créée. Si l'on a l'intention de proposer des actions au public, le projet doit être soumis à la commission des valeurs mobilières de la province. Cette démarche doit être accomplie avant de présenter

les actions à la vente. Ici encore, il est indispensable de se procurer de bons conseils juridiques.

La société de développement donne à l'investisseur local l'occasion de participer au relèvement économique de sa collectivité. Il peut selon son désir apporter ainsi une forte ou une faible contribution. Il peut se laisser guider par le désir d'aider la collectivité ou simplement par l'envie de tirer profit de son investissement. Du point de vue du promoteur industriel, et de l'industrie qui doit s'installer, la société de développement a pour avantage de permettre d'entrer utilement en pourparler avec un seul bailleur de fonds local plutôt qu'avec plusieurs.

Objectifs qu'il convient de faire figurer dans les lettres patentes de la société de développement et dans la convention la constituant en société.

- \* Acheter, louer, échanger ou acquérir d'autre manière des terrains ou des intérêts y afférents ainsi que tout bâtiment ou construction se trouvant éventuellement sur lesdits terrains ou sur l'un quelconque d'entre eux; vendre, louer, échanger, hypothéquer ou disposer d'autre façon de tout ou partie des terrains et de tout ou partie des bâtiments ou constructions qui s'y trouvent actuellement ou pourront y être ultérieurement érigés; prendre en conséquence les garanties jugées nécessaires.
- \* Construire des bâtiments.
- \* Prendre ou détenir des hypothèques correspondant au solde non réglé du prix d'achat de l'un quelconque des terrains, bâtiments ou constructions ainsi vendus; vendre ou disposer autrement lesdites hypothèques.
- \* Améliorer, transformer et gérer lesdits terrains et bâtiments.
- \* Garantir et faciliter d'autre façon l'exécution des contrats ou des hypothèques portant sur des personnes, des entreprises ou des sociétés avec qui ou au sujet desquelles la société peut opérer des transactions; reprendre ces contrats ou hypothèques en cas de manquement à ces engagements.
- \* Faire des recherches sur l'organisation et l'aménagement d'entreprises commerciales, marchandes, manufacturières ou industrielles et autres affaires, qu'elles appartiennent à des particuliers, qu'elles aient une raison sociale ou que ce soit des sociétés; les aider ou y prendre part.



## FASCICULE 6

### FINANCEMENT DE L'EXPANSION INDUSTRIELLE

#### ÉTUDE DE CAS N° 1

#### INTÉGRITÉ DE L'EXPANSION INDUSTRIELLE ENVISAGÉE

La ville de Phalange est en période de dépression industrielle. C'était une collectivité qui vivait d'une industrie unique et celle-ci vient de fermer ses portes. La population est d'environ 3,500 habitants. Des démarches sont faites auprès de la Commission de l'expansion industrielle de Phalange par MM. Raymond et Robert Lagacé. Les frères Lagacé sont les promoteurs d'une petite société nouvelle du domaine de l'électronique. Ce qu'elle fabrique n'a pas encore été essayé mais ils sont à même de produire des lettres attestant du sérieux intérêt suscité auprès de grands fabricants. Raymond s'occupera de la fabrication et Robert de la vente. Les deux frères cherchent à se ménager l'appui de la municipalité pour trouver un terrain muni des installations de service public, etc. Les Lagacé déclarent aussi qu'ils auront besoin de capitaux locaux ou bien de cautionnements personnels de dettes bancaires. Ils produisent des lettres de référence, qui ne sont pas récentes toutefois. Le projet semble solidement conçu et susceptible de réussir. C'est la première industrie nouvelle qui manifeste le désir de s'implanter à Phalange.

Tandis que se poursuivent les négociations entre la commission d'expansion industrielle et les frères Lagacé, l'un des membres de la commission assiste à la conférence des experts chargés des évaluations municipales. Il entend là, par hasard, une histoire sur deux frères du nom de Lagacé qui réussissent une belle escroquerie dans une localité située à l'autre bout de la province.

#### Questions à étudier

1. Que doit faire maintenant la commission d'expansion industrielle de Phalange et pourquoi?
2. Pourquoi l'intégrité personnelle et les responsabilités financières des directeurs de futures industries sont-elles si importantes pour la collectivité qui cherche à attirer une industrie nouvelle?
3. Comment évaluez-vous les responsabilités financières et l'intégrité morale?



## FASCICULE 6

### FINANCEMENT DE L'EXPANSION INDUSTRIELLE

#### ÉTUDE DE CAS N° 2

#### SOCIÉTÉ D'EXPANSION DES COLLECTIVITÉS

Les commissaires à l'Expansion industrielle de Calbourg sont heureux d'avoir réussi à attirer une industrie nouvelle dans leur ville. Par suite de la cession par disposition testamentaire de deux ou trois sociétés de type familial au cours des dix dernières années, la ville en était réduite à dépendre du tourisme en été. La nouvelle industrie assurera 30 emplois à plein temps, ce qui représente une augmentation de dix pour cent du total des salaires. Dans les dernières phases des négociations entre la commission et l'industrie, une difficulté s'est présentée. Il est devenu évident que cette industrie dispose de capitaux suffisants, ou qu'elle peut se les procurer, pour construire la nouvelle usine et financer son exploitation au jour le jour. Mais elle n'en a toutefois pas assez pour établir les entrepôts dont elle a besoin. Il n'y a pas d'entrepôts à Calbourg. La nouvelle société ne tient pas à vendre d'autres actions aux habitants de la ville pour établir un fonds d'emprunt plus considérable qui lui permettrait d'obtenir des capitaux supplémentaires. Ses directeurs estiment que ce serait risquer de perdre leur prépondérance au sein de la société.

Plutôt que de perdre la nouvelle industrie, la commission de l'expansion industrielle de Calbourg a créé la Société de développement de Calbourg, Ltée. Dans la campagne animée qui s'en est suivie, trois-cents habitants et des résidents d'été ont signé des prêts de chacun \$100. Les \$30,000 obtenus ont suffi pour: a) acheter l'un des bâtiments d'une usine abandonnée, b) assurer sa remise en état pour en faire un magasin. La société d'expansion a loué alors ce dernier à la nouvelle société avec un bail à long terme, le loyer étant suffisant pour couvrir les hypothèques de la société d'expansion ainsi que les frais d'entretien prévus.

#### Questions à étudier

Pourquoi se donner la peine de créer une société d'expansion? Ne serait-ce pas aussi facile de s'adresser directement aux habitants de la localité?



## FASCICULE 6

### FINANCEMENT DE L'EXPANSION INDUSTRIELLE

#### ETUDE DE CAS N° 3

#### BANQUE D'EXPANSION INDUSTRIELLE

La municipalité de Largo a attiré une industrie nouvelle. Il lui faudra emprunter des capitaux supplémentaires pour financer la construction de l'usine. Largo est une municipalité à prédominance rurale qui est située à 150 milles du grand centre le plus proche. Les administrateurs et les personnalités du pays sont en pourparlers pour savoir où ils pourraient trouver des créances hypothécaires. Au cours de la discussion, on propose deux moyens. Le premier, c'est la Banque d'expansion industrielle. Le second, c'est l'une des grandes compagnies d'assurance-vie. Les démarches faites auprès de cette dernière sont motivées par le fait que c'est de ce genre de compagnies que proviennent la majorité des hypothèques au Canada et que le projet de Largo peut les intéresser.

#### Questions à étudier

1. Pourquoi les habitants de Largo devraient-ils se mettre en rapport tout d'abord avec la Banque d'expansion industrielle ou une compagnie d'assurance-vie?
2. Si la compagnie d'assurance-vie rejetait le projet d'hypothèque de Largo, seriez-vous d'accord sur la logique dont les intéressés font preuve en matière d'investissement?
3. La Banque d'expansion industrielle a été créée pour financer des prêts dans les cas où les prêteurs ordinaires ne veulent pas consentir de crédits. Mais il faut qu'elle fonctionne comme une entreprise commerciale et fasse des bénéfices. Si la compagnie d'assurance-vie ne trouve pas de garanties suffisantes dans le projet de Largo pour justifier son prêt, comment la BEI en obtiendra-t-elle?



## FASCICULE 6

### FINANCEMENT DE L'EXPANSION INDUSTRIELLE

#### ÉTUDE DE CAS N° 4

#### CRITÈRES SUR LESQUELS SE FONDER POUR ACCORDER UN CRÉDIT

L'agglomération de Bichette intéresse une nouvelle usine qui voudrait s'y implanter. Celle-ci emploierait une bonne partie des nouveaux salariés. L'économie locale en tirerait grand profit.

La nouvelle usine aura besoin d'un soutien bancaire pour ses opérations courantes, c'est-à-dire pour le financement des effets à recevoir et des inventaires. Il lui faudra le secours d'hypothèques qui lui seraient fournies par un organisme comme la Banque d'expansion industrielle pour financer la construction de l'actif immobilisé, surtout des bâtiments, et l'achat du matériel. La nouvelle usine est une industrie à main-d'oeuvre en ce sens que la main-d'oeuvre rentre pour une forte partie dans le prix de revient de la production. Voici les principales caractéristiques du projet présentant de l'intérêt:

- \* Il semble sérieusement conçu sur le plan commercial.
- \* Il ne peut obtenir tout le financement dont il a besoin par les moyens commerciaux normaux.
- \* Il assurera de nouveaux emplois dans une région en grave dépression.

#### Questions à étudier

1. Quels facteurs la banque commerciale prendra-t-elle en considération pour décider si elle soutiendra ou non l'actif de roulement, c'est-à-dire les effets à recevoir et les inventaires, de la nouvelle société de Bichette?
2. A quoi s'attachera la Banque d'expansion industrielle?
3. Si la Banque d'expansion industrielle estime que l'avoir des actionnaires devrait être augmenté de 20 p. 100 et qu'elle consente à participer sur cette base, où la société pourrait-elle se procurer ces capitaux?
4. Si la banque commerciale refuse de prêter le capital de roulement nécessaire sur le nantissement des inventaires et des effets à recevoir, que pourrait proposer autrement la société à la banque ou à d'autres institutions?





## FASCICULE 6

### FINANCEMENT DE L'EXPANSION INDUSTRIELLE

#### ÉTUDE DE CAS N° 5

#### DIRECTIVES CONCERNANT LES OPÉRATIONS BANCAIRES

Joseph et Pierre Belhumeur ont demandé au commissaire industriel de leur petite ville de les aider. Ils veulent constituer une société à capital limité pour fabriquer des pièces métalliques destinées à une grosse usine d'appareillage implantée dans leur ville. Il existe par ailleurs de bons marchés pour les pièces estampées dans les villes voisines. Les frères Belhumeur ont de l'expérience dans ce domaine et, en économisant, sont parvenus à mettre de côté environ 40 p. 100 de l'actif immobilisé qu'exige leur projet. Ils ont une connaissance limitée de la façon dont ils pourront trouver les capitaux nécessaires à leur entreprise et ils ont demandé conseil au commissaire à l'industrie quant au lieu d'implantation éventuel de leur usine. Ils se sont aussi renseignés sur les impôts fonciers, le coût des services publics, etc.

Grâce aux conseils que leur a donnés le commissaire à l'industrie, homme d'expérience, ils ont obtenu des facilités de crédit de la banque avec laquelle ils faisaient affaire ainsi qu'un prêt à long terme d'une autre institution sur le nantissement de leur actif immobilisé.

Si vous étiez le commissaire à l'industrie:

1. Quels renseignements conseilleriez-vous aux deux frères de fournir:
  - a) à la banque à charte?
  - b) à l'autre institution?
2. Quelles raisons donneriez-vous pour expliquer qu'ils ne pouvaient obtenir tout l'argent dont ils avaient besoin de la banque à charte?
3. Que diriez-vous aux deux frères de montrer pour prouver qu'un marché existe pour leur produit et comment cela pourrait-il leur faciliter l'octroi d'un prêt?
4. Où leur conseilleriez-vous encore de se renseigner?



FASCICULE 6

FINANCEMENT DE L'EXPANSION INDUSTRIELLE

ÉTUDE DE CAS N° 5

Documents supplémentaires à fournir après les pourparlers préliminaires

Trois principaux éléments concourent à la réussite d'une affaire:

- les ventes
- la fabrication
- la comptabilité

Un directeur commercial pour qui compte la notion de profit sait que ces trois facteurs doivent être équilibrés. Aucune société ne peut exister si elle ne vend avec bénéfice les marchandises qu'elle fabrique. Aucune ne peut tirer des bénéfices de ses ventes si elle ne produit des marchandises de qualité susceptibles d'être écoulées sur le marché et d'un prix de revient rentable. Sans une bonne comptabilité et une bonne politique financière, la société ne peut déterminer le montant de ses ventes ni prendre les décisions voulues pour s'agrandir; élever ou abaisser le prix de vente; acheter une nouvelle machine, etc.

Ayant signalé ces différents aspects aux frères Belhumeur, le commissaire industriel leur a conseillé de s'assurer les services d'un bon avocat et d'un comptable. Dans le bilan ci-joint 1 à 8, il leur a indiqué les principaux renseignements exigés par les organismes de prêt. En outre, il a demandé aux deux frères de rédiger un aperçu de leur carrière dans les affaires jusqu'à ce jour. Il leur a demandé également de préciser s'ils avaient besoin d'aide technique supplémentaire pour exploiter l'entreprise et dans l'affirmative où ils escomptaient se la procurer. Enfin, il leur a demandé encore de présenter leurs lettres patentes une fois la société constituée.



ANNEXE 1

A

DÉPENSES PRÉVUES AU BUDGET POUR L'EXERCICE.....

<i>Modèle</i>	<i>Quantité</i>	<i>Prix de vente net</i>	
1.	_____	_____	_____
2.	_____	_____	_____
3.	_____	_____	_____
4.	_____	_____	_____
5.	_____	_____	_____
6.	_____	_____	_____
7.	_____	_____	_____
etc.	_____	_____	_____
		Total des ventes nettes	_____

Rentrées d'argent mensuelles =  $\frac{\text{Total ci-dessus}}{12}$  =

NOTE: Les prix de vente nets ne tiennent pas compte de l'impôt fédéral sur les ventes. On en a déduit les escomptes de caisse pour paiement rapide. Aucune variation sensible, mensuelle ou saisonnière, des ventes n'est prévue.

B

DÉPENSES DE FABRICATION PRÉVUES AU BUDGET  
POUR LA PÉRIODE DE L'EXERCICE ALLANT DU....

<i>Poste</i>	<i>Montant</i>
1. Régime d'assurance collectif (partie à payer par la société)	
2. a) Régime de pension obligatoire du Canada ou de la province	
b) Autres régimes de pension	

3. Assurance-chômage
4. Assurance contre les accidents de travail
5. Chauffage de l'usine
  - a) mazout
  - b) gaz
  - c) électricité
  - d) autres
6. Éclairage et énergie (indiquer le genre d'énergie utilisée pour le fonctionnement des machines et la façon dont on en a estimé le coût)
7. Assurances générales
  - a) incendie, explosions, etc.
  - b) risques aux tiers
  - c) risques de production
  - d) cambriolages et vols
  - e) autres
8. Réparations de machines
9. Fournitures sanitaires et de cantine (y compris location ou contrats de services, etc.)
10. Pertes provenant de matériels défectueux, mis au rebut ou retournés
11. Entretien général de l'usine (énumérer les articles)
12. Dépréciation des machines
13. Dépréciation du petit outillage, des matrices, des calibres
14. Taxes locales
  - a) scolaires
  - b) municipales
  - c) améliorations locales
  - d) eau (taux x consommation au compteur)
  - e) licences, honoraires, cotisations, etc.
  - f) autres
15. a) Dépréciation des bâtiments
 

ou

 b) Location des bâtiments  
 Dépréciation du matériel roulant  
 Coût d'exploitation du matériel roulant
16. Main-d'oeuvre indirecte (voir astérisque à la page 6-15)
17. Autres postes

Total \_\_\_\_\_

Sorties de caisse mensuelles

= Total ci-dessus moins les postes de dépréciation

12

\* Par main-d'oeuvre indirecte on entend les contremaîtres, les employés chargés de l'expédition et de la réception, les réparateurs d'outillage, de matrices et de machines, les gardes et autres employés d'usine qui ne s'occupent pas directement de la construction réelle ou de la fabrication du produit fini.

C

DÉPENSES D'ADMINISTRATION, DE VENTE ET DE FINANCEMENT PRÉVUES  
AU BUDGET POUR L'EXERCICE EN COURS

a) *Dépenses de vente*

*Montant*

1. Fret déboursé sur les produits manufacturés (lorsqu'ils ne sont pas vendus franco bord)
2. Réserve pour créances douteuses
3. Publicité (inclut brochures, documentation pour la stimulation de la vente, expositions commerciales, accords, etc.)
4. Frais de voyage
5. Rapports de crédit et de commerce
6. Dépréciation des automobiles
7. Frais d'automobile
8. Commissions, salaires et primes
9. Autres postes

b) *Administration et financement généraux*

1. Direction, secrétariat, traitements des employés du bureau, etc.
2. Frais de vérification de la comptabilité
3. Frais de contentieux
4. Dépenses diverses (postes occasionnels - non inscrits au budget)
5. Intérêt des dettes à long terme
6. Fournitures du bureau
7. Intérêts bancaires
8. Frais de gestion de compte en banque
9. Frais de communication (téléphone, télégrammes, etc.)
10. Intérêt des hypothèques
11. Autres postes

Sorties de caisse mensuelles =

Total ci-dessus moins dépréciation + paiements engagés sur dette

D

FRAIS DE MAIN-D'OEUVRE DIRECTE PRÉVUE AU BUDGET POUR L'EXERCICE...

<i>Modèle</i>	<i>Unités</i>	<i>Coût unitaire</i>	<i>Montant</i>
1.	_____	_____	_____
2.	_____	_____	_____
3.	_____	_____	_____
4.	_____	_____	_____
5.	_____	_____	_____
6.	_____	_____	_____
7.	_____	_____	_____
etc.	_____	_____	_____
Total			_____

Sorties de caisse mensuelles =  $\frac{\text{Total ci-dessus}}{12}$

E

CALCUL DU COEFFICIENT DES FRAIS GÉNÉRAUX

- a. Main-d'oeuvre directe (Annexe D) .....\$
- b. Frais de fabrication (Annexe B).....\$
- c. Coefficient des frais généraux (b ÷ a).....%



F

FRAIS DE MATÉRIEL POUR LA PÉRIODE DE L'EXERCICE ALLANT DU AU

<i>Modèle</i>	<i>Quantité</i>	<i>Coût unitaire</i>	<i>Montant</i>
1.	_____	_____	_____
2.	_____	_____	_____
3.	_____	_____	_____
4.	_____	_____	_____
5.	_____	_____	_____
6.	_____	_____	_____
7.	_____	_____	_____
		<b>Total</b>	_____

NOTE: Sur cette page, on a tenu compte de tous les frais des matériaux livrés franco bord en prévoyant une marge pour les pertes, les matériaux endommagés, ceux qui seront mis au rebut en cours de fabrication, etc. On estime avoir prévu tous les frais forfaitaires.

Sorties de caisse = Total ci-dessus  
12

DÉCOMPOSITION DU BÉNÉFICE PAR PRODUITS POURLA PÉRIODE DE L'EXERCICE ALLANT DU ....

	1	2	3	4(a)	5(b)	6(c)	7
Modèle	Prix de vente à l'unité	Matériaux	Main- d'oeuvre directe	Frais généraux d'usine	Coût à l'unité	Béné- fice à l'unité	$\times$ quantité = Béné- fice brut

1

2

3

4

5

6

7

etc.

Bénéfice brut d'exploitation

moins: Frais généraux de vente et de gestion indiqués au tableau C. \_\_\_\_\_

Bénéfice annuel net inscrit au budget \_\_\_\_\_

(avant l'impôt) \_\_\_\_\_

*Revenu**Rentrées d'argent**Dépenses*

Tableau "A"

Tableau "B" -

Tableau "C" -

Tableau "D" -

Tableau "F" -

a)  $4 = \%$  (Tableau E)  $\times 3$ b)  $5 = 2 + 3 + 4$ c)  $6 = 1 - 5$ 

Total

ANNEXE 2

OÙ SE PROCURER DES CAPITAUX

- A - Actionnaires & capital de participation
- B - Capitaux prêtés à long terme (y compris le financement à long terme de l'actif)
- C - Fonds de roulement (y compris le crédit de roulement à court terme, c'est-à-dire les dettes passives)

ANNEXE 3

DÉPENSES (ATTRIBUTION) DE CAPITAUX PROPOSÉES

- A - Actif immobilisé
- B - Inventaires et dépenses prises sur le fonds de roulement avant le stade de la production

ANNEXE 4

LISTE DÉTAILLÉE DE L'ACTIF IMMOBILISÉ INDIQUANT L'ORIGINE DES:

Dépenses prévues - c.-à-d. offres reçues, prix au catalogue, etc. y compris les frais d'installation.

- Terrain
- Bâtiments
- Machines
- Équipement (matériel roulant - bureaux, etc.)

ANNEXE 5

GRAPHIQUES DE PRODUCTION

Graphiques indiquant l'emplacement des machines servant à la production et décrivant les procédés de fabrication (ou) de montage, d'emballage, etc.

ANNEXE 6

RECHERCHE DE DÉBOUCHÉS

Étude du marché pour les produits qui doivent être manufacturés, montés ou emballés en vue de leur distribution, etc.

A	B	C
<i>Nom de la société</i>	<i>Quantité consommée</i>	<i>Prix à l'unité</i>

Total - B x C =

Pourcentage du marché qu'on estime disponible pour la  
nouvelle affaire \_\_\_\_\_

ANNEXE 7

ÉTAT DE LA VALEUR NETTE DES BIENS PERSONNELS

Actif total (argent liquide, valeur de rachat, habitation, automobile, etc.)

moins passif total (hypothèques, hypothèques mobilières, etc.)

= valeur nette des biens personnels

ANNEXE 8

ÉTAT DES PRÉVISIONS

A partir des tableaux précédents, établir une extrapolation triennale du profil de croissance de la société sous forme d'états des profits et pertes, bilans ainsi que des rentrées et sorties de caisse (voir exemples ci-après)

ÉTAT DES PROFITS ET PERTES

POUR L'ANNÉE TERMINÉE

VENTES

1<sup>re</sup> année      2<sup>e</sup> année      3<sup>e</sup> année

FRAIS DE VENTE

Frais portant sur le matériel

    Inventaire de début d'année

    Achats

    Inventaire de fin d'année

    Salaires directs

    Frais généraux d'usine

        Détail suivant le tableau B

    Frais de fabrication

BÉNÉFICE BRUT D'EXPLOITATION

FRAIS DE VENTE ET DE GESTION

    Détail suivant le tableau C

BÉNÉFICE NET POUR L'ANNÉE

Bénéfices non distribués au début de l'année

BÉNÉFICES NON DISTRIBUÉS À LA FIN DE L'ANNÉE

BILAN AU ....

ACTIF	<u>1<sup>re</sup> an.</u>	<u>2<sup>e</sup> an.</u>	<u>3<sup>e</sup> an.</u>	PASSIF	<u>1<sup>re</sup> an.</u>	<u>2<sup>e</sup> an.</u>	<u>3<sup>e</sup> an.</u>
<b>ACTIF RÉALISABLE</b>				<b>PASSIF EXIGIBLE À COURT TERME</b>			
En caisse				Dette envers la banque			
Effets à recevoir				Effets à payer et accumulés			
Inventaires				Impôts sur le revenu et autres			
Dépenses réglées d'avance				Autres dettes			
<b>ACTIF IMMOBILISÉ</b>				<b>PASSIF À LONG TERME</b>			
Coût				(préciser)			
Dépréciation cumulative				<b>AVOIR DES ACTIONNAIRES</b>			
<b>AUTRES ÉLÉMENTS D'ACTIF</b>				<b>CAPITAL SOCIAL</b>			
Provisions sur				Autorisé			
l'acquisition d'éléments d'actif immobilisé				Émis			
Autres (préciser)				<b>EXCÉDENT</b>			
				Bénéfices non distribués			
	_____	_____	_____		_____	_____	_____
	=====	=====	=====		=====	=====	=====

FASCICULE 6

FINANCEMENT DE L'EXPANSION INDUSTRIELLE

DOCUMENT N° 1

FINANCEMENT : ADDITIF

Canadian Enterprise Development Corporation Ltd. (CED)

La CED a été fondée en octobre 1962 avec un capital initial qui n'atteignait pas tout à fait 5.4 millions de dollars; 27 organisations privées, toutes canadiennes, sauf une société américaine et deux sociétés anglaises, y ont souscrit. Ce n'est pas une banque ni une société d'investissement au sens habituel du terme.

La CED fournit des fonds de participation destinés aux nouvelles réalisations ou aux sociétés d'avenir qui ont besoin d'une aide financière qui ne pourrait être obtenue autrement.

Elle est en partie propriétaire des entreprises dans lesquelles elle a une participation et par conséquent, partage aussi les risques et les responsabilités des propriétaires.

En résumé, la CED est une société d'investissement à capital social. Elle ne cherche pas délibérément à s'assurer la direction des entreprises auxquelles elle participe et d'autre part, elle investit de temps à autre dans des cas où le montant du capital ou le risque présenté nécessitent qu'elle garde la haute main sur l'entreprise pendant les années où la société est en formation. Elle ne prévoit pas de diriger la société dans laquelle elle investit mais elle cherche à participer dans les cas où la qualité de la gestion et de la direction est d'un niveau élevé.

La CED investit dans toute industrie qui joue un rôle constructif dans l'économie canadienne et a un bon potentiel de croissance. Elle opère dans n'importe quel secteur de l'économie et dans toute région géographique. Elle est prête à étudier les propositions sérieuses et elle aborde chaque situation avec souplesse.

RoyNat

RoyNat a commencé à fonctionner le 1er juillet 1962. Son siège se trouve à Montréal. Elle a trois bureaux régionaux (à Montréal, Toronto et Vancouver) et trois succursales (à Halifax, Winnipeg et Calgary).

Le capital de participation initial de 10 millions de dollars a été fourni par la Banque Royale du Canada, la Banque Canadienne Nationale, la Canada Trust Co. et le Trust Général du Canada.

RoyNat a pour objectif d'assurer le financement à terme fixe de l'expansion ou d'entreprises ou de la fondation de nouvelles sociétés canadiennes lorsqu'il n'est ni pratique ni commode de trouver les fonds nécessaires en faisant appel aux institutions bancaires ou en lançant des émissions publiques.

RoyNat avance une somme minimale de \$25,000. Il n'y a pas de maximum fixé.

Le financement porte sur des périodes allant de trois à dix ans. On peut rembourser par versements payables aux échéances qui conviennent le mieux à l'emprunteur.

La RoyNat fournit généralement les fonds en achetant des obligations destinées à constituer une société garantie par les biens fonciers, les machines et l'équipement ainsi que d'autres biens tangibles à l'exception de l'inventaire et des effets à recevoir dont on ne peut disposer que pour les prêts bancaires. En d'autres termes, on crée une dette fondée.

Les taux d'intérêt varient suivant la valeur des garanties dont on dispose, les possibilités de gain et les perspectives d'avenir de l'emprunteur mais ils se fondent avant tout sur les taux pratiqués couramment sur le marché des valeurs du moment.

Voici quels sont les frais à l'heure actuelle:

- \* Aucun frais d'enquête avant qu'on ait accepté une offre de financement. Mais perception d'un droit destiné à couvrir les frais de négociation à raison de  $\frac{1}{4}$  de 1 p. 100 avec un minimum de \$100.
- \* Frais de remboursement de 6 p. 100 de toute somme payée d'avance pendant les quatre premières semaines, taux qui est abaissé par la suite de 1 p. 100 par an jusqu'à concurrence d'un minimum de 2 p. 100.
- \* Un débit de  $1\frac{1}{2}$  p. 100 dans le cas d'annulation avant échéance.
- \* S'il faut un engagement intérimaire, droit de 2 p. 100.

On peut faire appel à l'aide financière de RoyNat pour bien des projets comme:

- \* Achat de terrains et de bâtiments, transformations, l'agrandissement ou construction de bâtiments ou encore achat de machines et d'équipement nécessaires à la modernisation ou à l'extension de l'entreprise du demandeur.
- \* Apport d'un fonds de roulement supplémentaire pour accélérer le rythme d'expansion.
- \* Remplacement du fonds de roulement qui a servi à l'achat de l'actif immobilisé ou à d'autres besoins.



- \* Aide à l'achat d'une autre affaire lorsqu'il s'avère qu'on peut la continuer avec profit ou qu'une fusion pourra être opérée avec la société acheteuse.
- \* Participation à l'établissement de nouvelles sociétés qui offrent de bonnes perspectives de réussite.
- \* Refinancement d'obligations existantes envisagé quand les conditions se présentent favorablement.
- \* Aide permettant de libérer des capitaux et d'assurer des liquidités avec lesquelles payer les droits de succession dans l'éventualité du décès de l'un des principaux actionnaires.

Voici quelles sont les conditions requises essentielles:

- \* bonne gestion,
- \* gains prévus suffisants pour s'acquitter de la dette et autres besoins de l'affaire,
- \* rapport raisonnable entre le capital de participation des actionnaires dans l'affaire et le montant de la dette qu'on crée.

#### Sociétés de fiducie

Les sociétés de fiducie continuent à jouer un très grand rôle dans le financement de l'industrie au Canada. Ce sont de gros investisseurs en bons et obligations émis pour payer la construction de bâtiments industriels et commerciaux et acheter les machines et l'équipement nécessaires à leur exploitation.

Étant donné la nature des crédits qu'elles administrent, les sociétés de fiducie sont tenues de par la loi d'investir surtout en hypothèques et autres placements autorisés aux termes de la législation en vigueur. Elles investissent aussi en actions de sociétés. Ces investissements se limitent aux sociétés dont on sait qu'elles ont servi des dividendes antérieurement pendant cinq à sept ans. Toutefois, cette règle est assouplie de façon à permettre l'investissement d'un faible pourcentage de capitaux remplissant les conditions requises en actions non autorisées normalement.

Les sociétés de fiducie agissent en tant qu'agents d'investissement et de gestion de fortes sommes d'argent. Comme conseillers en investissements, elles jouent un rôle important du moment où elles font investir ces fonds en valeurs et actions de sociétés canadiennes.

Les sociétés de fiducie investissent aussi beaucoup en valeurs provinciales et municipales. Une bonne partie de ces investissements se rattachent directement au commerce et à l'industrie, par exemple la fourniture d'électricité, de moyens de transport, de pétrole, de gaz et autres produits transportés par pipe-line, de modes de communications de routes, de services d'eau et d'égout, tous permettant une bonne exploitation des entreprises industrielles et commerciales.

## Compagnie d'assurance-vie

La partie la plus considérable, et de loin, des fonds que les compagnies d'assurance-vie prêtent ou investissent représente des sommes administrées par fidéicommiss au profit des détenteurs de polices d'assurance. Ces compagnies jouissent d'une grande latitude pour les prêts et les investissements individuels mais, par contre, elles doivent se conformer aux conditions générales imposées par la Loi sur les compagnies d'assurance canadiennes et britanniques. Les compagnies d'assurance étrangères installées au Canada sont régies par la loi complémentaire, la Loi sur les compagnies d'assurance étrangères, mais pour simplifier, nous ne nous référerons qu'à la première. Ces deux lois font partie des statuts du gouvernement canadien.

Les entreprises industrielles qui demandent une aide financière aux compagnies d'assurance pour construire ou acquérir des usines peuvent être commanditées de trois manières:

- une première hypothèque sur les biens immeubles;
- un accord de rétro-location;
- un placement direct de titres et d'obligations.

Les deux premières sont probablement les plus communément utilisées par les entreprises industrielles de petites et moyennes dimensions. A moins que le futur emprunteur ait réalisé auparavant des gains témoignant de ses capacités de gestion et de son aptitude à faire des bénéfices, tout prêt a de grandes chances d'être basé essentiellement sur la valeur du cautionnement matériel. Il est vrai que les prêts de première hypothèque sur les biens immeubles ainsi que les accords de rétro-location ne valent que pour le financement du terrain et des bâtiments; mais les émissions d'obligations peuvent être utilisées pour le financement des machines et équipements fixes devant servir à des fins productives. Aux termes de la Loi sur les compagnies d'assurance canadiennes et britanniques, un prêt hypothécaire sur biens immeubles, pour qu'il remplisse les conditions requises par une compagnie d'assurance-vie, ne doit pas dépasser 66 p. 100 du coût du terrain et des bâtiments (dans le cas d'une nouvelle propriété) ou de la valeur récemment estimée qu'a fixée le prêteur. Les prêts hypothécaires destinés à constituer les emprunteurs en société peuvent être obtenus pour n'importe quel délai jusqu'à concurrence, disons de 25 ans; le remboursement du capital peut s'étaler (amorti) sur un délai convenu.

Aux termes d'un accord de rétro-location, au lieu d'emprunter pour financer l'installation de la nouvelle usine, l'entreprise contracte un prêt à long terme sur une usine établie appartenant à la compagnie d'assurance-vie. Les loyers mensuels sont calculés sur une base qui amortit ce qu'ont coûté initialement les biens à la compagnie pendant la durée du bail et qui permet au bailleur de réaliser un bon intérêt. La durée des baux peut être fixée de façon très souple et leur libellé peut prévoir une prolongation des options de durée fixées primitivement de sorte que le locataire puisse racheter les locaux loués, etc. Sous réserve uniquement des options proposées au locataire, le bailleur garde les titres de propriété du terrain et de toute valeur résiduelle des bâtiments une fois le bail expiré.

Pour que des investissements de ce genre soient considérés comme acceptables aux termes de la Loi sur les compagnies d'assurance canadiennes et britanniques, il faut que le bail soit établi au nom d'une société dont la comptabilité de paiement des dividendes, si elle s'appliquait à l'émission d'obligations, permettrait de considérer celles-ci comme des investissements remplissant les conditions requises. Toutefois, dans certaines limites quantitatives, les compagnies d'assurance-vie peuvent faire des investissements de ce genre en vertu de ce qu'on appelle la "Basket Clause" (article qui expose tous les cas non énoncés ailleurs) de la législation régissant l'assurance. En ce cas, il n'est pas nécessaire de remplir les conditions exigées.

Au lieu de la comptabilité des paiements de dividendes, on peut tenir compte des obligations elles-mêmes pour voir quels ont été les intérêts servis pendant les cinq années précédentes. Quant aux obligations de première hypothèque, la seule condition à remplir est qu'elle doivent être totalement garanties par l'actif hypothéqué. En l'absence de toute opération financière antérieure, les moyens de financement mis à la disposition des entreprises industrielles de petites et moyennes dimensions peuvent se trouver limités à des prêts de première hypothèque sur la garantie des biens immeubles ou à des émissions d'obligations de première hypothèque.

Néanmoins, pour un petit emprunteur, les émissions d'obligations de première hypothèque présentent un inconvénient du fait que les frais juridiques et les faux-frais occasionnés pour l'établissement des documents nécessaires sont relativement les mêmes, quel que soit le montant de l'emprunt. Calculés sous forme de pourcentage du produit de ce dernier, ils sont onéreux pour toute émission qui n'atteint pas \$200,000. D'autre part, le premier financement opéré par émission d'obligations de première hypothèque présente l'avantage indiqué plus haut de pouvoir être prolongé pour le financement de machines et d'équipement fixes. En outre, c'est le moyen le plus souple pour une entreprise susceptible de se développer rapidement.

Étant donné la nature de leurs affaires, les compagnies d'assurance-vie sont par choix des investisseurs à long terme. Mais avec cet objectif général, les modalités de remboursement des prêts peuvent être adaptées de façon à répondre aux besoins de chaque emprunteur.

Les deux principes fondamentaux de tout prêt sont la garantie matérielle et la solvabilité de l'emprunteur. Ces deux éléments pondérés en tenant compte de la concurrence qui existe sur le marché financier, servent essentiellement à déterminer le taux d'intérêt du prêt. Celui-ci, comme les autres cours, est soumis à des fluctuations à court terme et à des tendances à plus long terme. Mais il ne varie pas matériellement pour le même emprunteur, qu'il s'agisse d'une première hypothèque, d'un accord de rétro-location ou d'obligations. Le taux d'intérêt servant au calcul des locations à bail aux termes d'un accord de rétro-location serait vraisemblablement légèrement plus bas que dans les deux autres cas, du fait que le bailleur resterait propriétaire du cautionnement, à moins qu'on en ait décidé autrement.

Les remarques précédentes ont été tirées du *Municipal Industrial Development Guide*, direction du Commerce et de l'Industrie, ministère de l'Économie et du Développement (Ontario).

Voici les noms et adresses de personnes qui peuvent vous renseigner sur les programmes provinciaux destinés à faciliter le financement de l'expansion industrielle:

Mr. W. Brese, Director,  
Alberta Department of Industry and Development,  
1721 Centennial Building,  
Edmonton, Alberta.

Inquire: re marketing assistance plan

Mr. R.E. Grose, Chairman and General Manager,  
Manitoba Development Fund,  
6th Floor, Power Building,  
Portage and Vaughan,  
Winnipeg 1, Manitoba.

Mr. Alan Etchen, Vice-President and General Manager,  
Ontario Development Corporation,  
950 Yonge Street,  
Toronto 5, Ontario.

M. Jacques Paquin, président,  
Office du crédit industriel,  
Rue Youville,  
Hôtel du gouvernement,  
Québec (Québec)

M. René Paré, président,  
Société générale de financement,  
215, rue St-Jacques, suite 804,  
Montréal (Québec)

Mr. J. Addison, President,  
New Brunswick Development Corporation,  
Fredericton, N.B.

Mr. R.W.M. Manuge, General Manager,  
Industrial Estates Limited,  
Bank of Nova Scotia Building,  
Halifax, N.S.

Mr. T.J. Flood, General Manager,  
Industrial Enterprise Incorporated,  
Charlottetown, P.E.I.

Mr. Dennis Groom, Deputy Minister of Finance and  
Chairman of Newfoundland Industrial Development Corp.,  
Confederation Building,  
St. John's, Newfoundland.

# BANQUE D'EXPANSION INDUSTRIELLE

1. Le soussigné.....  
(Nom du demandeur au complet)

2. (Biffer les termes qui ne conviennent pas)
- (a) Incorporée selon les lois de.....
  - (b) Propriétaire unique.....  
(Nom au complet, avec prénoms et adresse du propriétaire)
  - (c) Société.....  
(Noms au complet, avec prénoms et adresses de tous les associés)

ayant son siège social à:  
(Numéro) (Rue) (Localité) (Comté) (Province)

et son principal bureau d'affaires à:  
(Numéro) (Rue) (Localité) (Comté) (Province)

3. et engagé dans l'industrie de.....  
 désire par les présentes soumettre une demande de crédit à la Banque d'Expansion Industrielle pour un montant de \$..... et lui fait les déclarations suivantes:

- (a) l'entreprise du demandeur a été fondée le..... 19.....
- (b) l'emprunt sollicité est destiné aux fins suivantes:  
 .....  
 .....

- (c) le demandeur n'a pu obtenir ailleurs l'aide financière requise à des termes et conditions raisonnables;
- (d) le demandeur transige ses affaires de banque avec  
 .....  
(Nom de la banque) (Adresse)

et il autorise celle-ci à fournir à la Banque d'Expansion Industrielle tous les renseignements nécessaires concernant la situation financière du demandeur;

- (e) le demandeur bénéficie actuellement d'un crédit de \$..... de la banque désignée au paragraphe précédent et il doit présentement à celle-ci un montant de \$..... garanti de la manière suivante:\*

(f) les administrateurs du demandeur sont:

Nom	Prénoms	Localité	Poste	Age	Durée des services

- (g) il ne s'est produit aucun changement défavorable dans la situation financière ni dans l'entreprise du demandeur depuis..... soit la date de la clôture du dernier exercice financier, tel qu'il appert au bilan ci-annexé, préparé par un expert-comptable;

- (h) il n'y a aucun litige ou procès en cours ou imminent, ni aucune procédure devant une commission, un tribunal ou une agence du Gouvernement, sauf:\*

4. Le demandeur reconnaît et accepte ce qui suit:
- (a) il sera responsable du paiement de tous les frais légaux se rapportant à la préparation, à l'exécution et à l'enregistrement des garanties requises par la Banque;
  - (b) si, après avoir été accepté, un crédit devient périmé parce que la garantie n'a pas été fournie dans le délai prescrit, ou s'il est annulé à la demande même du demandeur, une prime deviendra payable (voir les paragraphes (A) et (B) au verso pour détails);
  - (c) si le délai accordé avant l'emploi du crédit consenti vient à être dépassé, le demandeur pourra être tenu de verser une compensation (voir paragraphe (C) au verso pour détails);
  - (d) le remboursement par anticipation des deniers avancés par la Banque peut se faire aux termes du paragraphe (D) au verso.

5. Les déclarations ci-contre sont faites en vue d'obtenir un emprunt de la Banque d'Expansion Industrielle et elles sont, au meilleur de ma (notre) connaissance, exactes et véridiques en tous points.

Date.....  
(aceau) (Nom du demandeur)  
 .....  
(Signataire autorisé)

**PRIÈRE DE FOURNIR LES RENSEIGNEMENTS DÉTAILLÉS SUIVANTS AFIN DE FACILITER L'ÉTUDE DE LA DEMANDE:—**

- 1. (i) S'il s'agit d'une entreprise déjà établie, annexer des copies signées des états financiers vérifiés, accompagnées des rapports des vérificateurs, pour les 4 ou 5 dernières années; si l'entreprise existe depuis moins de cinq ans, annexer les états financiers vérifiés depuis la fondation; annexer également les états financiers des autres entreprises ayant les mêmes propriétaires ou administrateurs.
- (ii) Si la fin du dernier exercice financier remonte à plusieurs mois avant la demande, il serait utile d'avoir un bilan intérimaire à jour, signé par le demandeur, ainsi qu'un état intérimaire des profits et pertes pour la période allant de la fin du dernier exercice financier jusqu'à une date récente.
- (iii) S'il s'agit d'une entreprise qui doit être établie, préparer un état pro-forma de l'actif et du passif prévus pour le début des opérations.
- 2. (i) Si vous êtes propriétaire du terrain et des édifices, et non locataire, veuillez annexer un plan du lot si possible (sinon un croquis suffira).
- (ii) Décrivez tous les nouveaux édifices projetés et mentionnez leur coût estimatif.
- 3. (i) Enumérez les principales pièces de machinerie, outillage et matériel roulant actuellement en votre possession, indiquant la marque de fabrication, le modèle et les numéros de série si possible;
- (ii) Enumérez les principaux articles que vous vous proposez d'acquérir suivant votre nouveau programme, indiquant la marque de fabrication et le coût estimatif.
- 4. Donnez des commentaires détaillés sur tous les liens ou hypothèques qui grèvent les immobilisations, soit les terrains et bâtisses, ou les machines, l'outillage et les véhicules, et énumérez tous les prêts consentis à la société par les administrateurs, les directeurs, les actionnaires ou leurs familles.
- 5. Si l'entreprise est incorporée, il y aura lieu de dresser une liste des directeurs de la compagnie et d'indiquer le nombre d'actions détenues par chacun d'eux en spécifiant que ce sont des actions privilégiées, ordinaires, etc.
- 6. Veuillez présenter un bref historique de l'entreprise et fournir une appréciation sur ses administrateurs.

**Les termes et conditions de tout crédit autorisé seront définis dans une lettre adressée au demandeur pour acceptation—**

- (A) Si l'offre de crédit est acceptée, elle deviendra périmée après la date stipulée dans l'offre à moins que la garantie requise par la Banque ait été fournie à ladite date ou qu'un sursis ait été convenu par écrit.
- (B) Si l'offre de crédit devient périmée après avoir été acceptée, aux termes du paragraphe (A) ci-dessus, ou si le crédit accepté est annulé à la demande même du demandeur, ce dernier versera immédiatement à la Banque une prime de \$50, plus 2% du montant par lequel le crédit accordé excède \$25,000.
- (C) Si le demandeur ne fait pas usage de tout le crédit accepté avant un délai raisonnable stipulé dans l'offre de crédit ou dans des lettres subséquentes, soit parce que la garantie n'a pas été fournie ou pour toute autre raison, le demandeur pourra être tenu de verser à la Banque une compensation égale à l'intérêt depuis la date où le crédit est devenu périmé, au taux annuel de 2%, calculé d'après le solde quotidien de cette partie du crédit qui n'aura pas été annulée ou utilisée. La compensation, s'il en est, s'ajoute à la prime mentionnée au paragraphe (B) ci-dessus dans le cas d'un crédit qui devient périmé ou qui est annulé à la demande même du demandeur.
- (D) L'emprunt pourra en tout temps et sans préavis être remboursé en tout ou en partie par anticipation pourvu que:
  - (i) si le remboursement a lieu avant l'expiration de six années de la date de la signature des principaux documents de garantie, il soit sujet au paiement à la Banque d'une indemnité calculée sur le montant ainsi remboursé à l'avance aux taux suivants:
    - 5% durant les deux premières années
    - 4% durant la troisième année
    - 3% durant la quatrième année
    - 2% durant la cinquième année
    - 1% durant la sixième année
    - aucune indemnité après la fin de la sixième année,chaque année étant comptée de la date de la passation des principaux documents de garantie;
  - (ii) tous remboursements partiels soient imputés régressivement sur les versements de capital dont les échéances sont les plus reculées.

FASCICULE 7  
ANIMATION RÉGIONALE  
MANUEL DE L'INSTRUCTEUR

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.

N.B.

L'instructeur se rendra compte que cette leçon traite des problèmes d'animation dans une collectivité de dimension moyenne. Dans des collectivités, de moindre importance, il serait impossible ou contre-indiqué d'appliquer nos recommandations en détail. Néanmoins les principes généraux restent les mêmes. Il incombe à l'instructeur de découvrir de quel genre de collectivité proviennent les participants, puis de les encourager à adapter leurs moyens d'action aux circonstances, par la conversation, l'observation et la pratique.

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.

### Matériel didactique

1. Texte de la leçon
2. Bandes magnétiques
  1. Prise de contact avec la collectivité
  2. Publics divers
  3. Intermédiaires
3. Diapositives
  1. Tableau des publications
  2. Relations publiques
  3. But des relations publiques
  4. Exemples de relations publiques
  5. Publics divers
  6. Relations personnelles
  7. Rapports avec l'administration locale
  8. Rapports avec le gouvernement fédéral et le gouvernement provincial
  9. Organismes intéressés
  10. Intérêts individuels et collectifs
  11. Prises de contact I
  12. Prises de contact II
  13. Éléments de l'information
  14. Style journalistique
  15. Style de l'information radiodiffusée et télévisée
  16. Rédaction des discours
  - 17-20. Exemples de brochures
4. Documents à distribuer
  1. Éléments de l'information
  2. Style journalistique général
  3. Composition d'un article
  4. Modèle de communiqué
  5. Style de l'information radiodiffusée
  6. Conseils sur la rédaction des discours



## Plan de la leçon

C'est une leçon volumineuse, qui fait appel à un matériel didactique volumineux. Cependant, celui-ci comprend de nombreuses références que les participants auront à utiliser plus tard, à loisir. La fonction de l'instructeur consiste à les aider à se familiariser avec ce matériel et à leur laisser le plus de temps possible pour les travaux pratiques et la discussion. Ne vous laissez pas entraîner à pontifier.

### *Première étape*

Présentez la leçon et ses buts. La page vous fournit une introduction générale. Tous les exemples que vous pouvez donner des programmes en voie d'exécution que vous connaissez seront utiles. Demandez aux participants des exemples tirés de leur travail. Ces exemples aideront à déterminer l'importance de leurs collectivités.

### *Deuxième étape*

Faites passer la première bande magnétique, en l'accompagnant des diapositives 1-4. (Vous saurez, en suivant la bande, à quel passage changer de diapositive.) Cela fait, consacrez quelque temps à une période de questions et de discussion. Les renseignements présentés confirment-ils l'expérience des participants? En quoi diffèrent-ils? Y a-t-il des points sur lesquels les participants ne sont pas d'accord? Quelles sont les adaptations nécessaires pour les diverses collectivités?

### *Troisième étape*

Faites passer la seconde bande magnétique. Projetez les diapositives 5-10. Si personne ne demande que l'on entame une discussion immédiatement, faites passer la troisième bande et projetez les diapositives 11 et 12.

### *Quatrième étape*

Après avoir répondu aux questions, distribuez les documents et divisez l'assemblée en quatre ou cinq petits groupes. Dites aux participants qu'ils représentent une ville appelée "Industrieville" qui compte 50,000 habitants, possède des journaux et un hebdomadaire, un poste de radio et de télévision. Invitez-les à mettre sur pied un programme destiné à cette ville, répondant aux trois questions suivantes:

- \* Quels sont les buts du programme?
- \* Quels sont les problèmes qui peuvent se poser?
- \* Quelles seraient les premières mesures prises par les participants?

### *Cinquième étape*

Consacrez au moins une demi-heure à ce travail. Passez les résultats en revue, en vous servant du tableau noir ou d'une carte volante. Demandez ensuite à chaque groupe de préparer un communiqué pour les quotidiens; un communiqué pour l'hebdomadaire; un communiqué pour le poste de radio; les éléments d'un discours. Renvoyez les participants aux documents que vous leur avez remis et projetez les diapositives 13-16.

*Sixième étape*

Invitez les groupes à présenter leur travail; encouragez-les à poser des questions et à discuter.

*Septième étape*

Passez la leçon en revue et projetez les diapositives 17-20. Rappelez aux assistants que les notions exposées dans les leçons précédentes, en particulier dans le profil de la collectivité, peuvent les aider à établir leurs programmes. Remettez-leur le reste du texte.



# ANIMATION RÉGIONALE



## COURS DE FORMATION EN EXPANSION INDUSTRIELLE

préparé à l'intention du  
MINISTÈRE DE L'EXPANSION  
ÉCONOMIQUE RÉGIONALE

par  
L'ASSOCIATION CANADIENNE  
D'ÉDUCATION DES ADULTES

7<sup>e</sup> LEÇON

## ANIMATION RÉGIONALE



*TABLE DES MATIÈRES*

*Le pourquoi de l'animation régionale*

*Les relations publiques*

*Premiers contacts avec la collectivité*

*Distinctions à faire entre les divers publics*

*Prises de contact*

*Présentation de l'information*



## LE POURQUOI DE L'ANIMATION RÉGIONALE

L'animation est peut-être une tâche complexe, mais son but est simple. L'établissement de relations actives avec la collectivité est la seule manière d'obtenir la compréhension et l'appui de cette dernière. En qualité d'agent de l'expansion industrielle, vous vous efforcez de mettre un processus en marche. Pour en assurer la réussite, il est indispensable que vous l'expliquiez aux citoyens qui seront touchés par votre programme. Vos activités provoqueront nécessairement des changements. Et la perspective du changement peut être menaçante. Il vous faut trouver les moyens d'informer le public de ce que vous essayez d'accomplir et de vos motifs. Évidemment, vous voulez déjouer les oppositions qui peuvent surgir, mais vous tenez surtout à vous assurer le concours de tous les groupes de la collectivité. Si vous voulez réussir, il faut que la collectivité travaille avec vous, non contre vous.

Vous avez pour mission de concevoir des moyens efficaces de toucher les gens sur le plan individuel et comme membres de groupes possédant des intérêts particuliers, en les informant du processus de l'expansion industrielle. Quels avantages cette expansion apportera-t-elle à la collectivité? Quels avantages vaudra-t-elle aux divers groupes? Quelles mesures la collectivité doit-elle être prête à prendre pour contribuer à l'expansion? Il faut que vous ameniez la population à prendre conscience de votre présence dans son milieu, et de l'existence du programme d'expansion industrielle. Votre succès dépendra de l'acceptation de vos buts et de votre personne par la collectivité. Bref, il faut que vous établissiez de bonnes relations publiques.

## LES RELATIONS PUBLIQUES

A notre époque, l'information joue un rôle considérable. Partout, dans tous les organismes du gouvernement comme de l'industrie, on diffuse un volume énorme d'informations destinées à être assimilées par divers publics au Canada. Mais d'après le rapport d'une récente enquête menée aux États-Unis, 30,000 revues techniques, paraissant en 50 langues, publient annuellement deux millions d'articles; on enregistre chaque année 75,000 titres de livres nouveaux; et le gouvernement des États-Unis produit annuellement 25 milliards de feuillets divers.

Si le Canada ne publiait que le dixième de cette masse d'informations, le total serait encore énorme. En outre, l'industrie, les associations industrielles et bénévoles déversent annuellement des tonnes d'information tant sur divers publics spécialisés que sur le grand public. Cette information est diffusée surtout à titre de relations publiques.



Le journal ordinaire est quotidiennement inondé de communiqués et d'articles rédigés par les publicitaires des deux sexes, publicitaires de métier ou d'occasion. En une semaine, le secrétariat de rédaction d'un journal reçoit et décide du sort de milliers de communiqués, dont d'ailleurs un grand nombre tombe dans la corbeille à papier.

L'agent de relations publiques se heurte donc à de formidables difficultés lorsqu'il prépare le matériel destiné à la promotion d'une organisation et au succès de ses entreprises. C'est également vrai des agents à l'expansion industrielle. Il faut donc que le matériel présenté retienne l'attention du destinataire; sinon l'effort est entièrement vain. C'est pourquoi il est absolument indispensable que le matériel de relations publiques, et non pas seulement les communiqués de presse, apporte des renseignements utiles et d'intérêt public. Il ne faut pas adresser aux grands organes d'information une compilation de faits et de chiffres sans importance ou un recueil de sages déclarations émanant de dignitaires désireux que leur nom paraisse dans le journal.

Les relations publiques ne se bornent pas à la rédaction de communiqués, à la lutte aux rivaux pour obtenir une insertion ou du temps d'émission dans les divers organes d'information. Elles interviennent dans toutes les conversations, dans tous les contacts entre les personnes et les organisations. Elles consistent à créer une impression ou une image du travail, des fonctions, des produits ou des buts d'une organisation. Elles comportent parfois aussi la création du climat favorable à une certaine oeuvre. Elles impliquent presque à coup sûr l'inflexion ou le changement d'attitudes et d'opinions à l'égard de personnes, d'objets, de problèmes, de produits ou de services.

Si l'image tracée par les relations publiques doit survivre, il faut qu'elle soit véridique, ou au moins aussi proche que possible de la vérité. Les bonnes relations publiques ont plus de poids que le tapage fait par certaines organisations pour stimuler la presse. Un bon programme de relations publiques doit être réaliste, simple et authentique pour être efficace.

Où pouvons-nous constater l'existence de bonnes relations publiques? Au sens large, les relations publiques interviennent dans tous les appels téléphoniques; dans la manière dont une secrétaire accueille les visiteurs; dans la manière dont l'employé parle de son travail et conduit sa voiture; dans la papeterie ou les formules de communiqués qu'emploie une organisation; dans la teneur des imprimés et de la publicité; dans les relations personnelles à l'intérieur et à l'extérieur d'une organisation; dans l'état des lieux de travail, même dans la couleur de l'édifice; etc. L'expression "relations publiques" peut s'appliquer à toutes les formes concevables de contact avec le grand public ou les publics spécialisés.

#### PREMIERS CONTACTS AVEC LA COLLECTIVITÉ

Il importe donc que l'agent à l'expansion industrielle prépare méthodiquement son premier contact avec la collectivité. S'il ne la connaissait pas auparavant, il faut qu'il gagne sa confiance. Dans ce cas, il peut se présenter en disant qu'il est là pour aider à mettre la région en valeur,

et qu'avec l'aide des citoyens, il espère contribuer de manière appréciable à son progrès industriel et économique. Quelques-uns des programmes les plus réussis de relations publiques se sont constitués à partir de l'idée "J'ai besoin de votre aide." Si le promoteur appartient à la collectivité, il peut être obligé de surmonter certains préjugés, en particulier le sentiment très répandu chez certaines personnes lorsqu'elles jugent de la capacité d'autrui, qu'un étranger est plus compétent qu'un des leurs qu'elles connaissent. Que l'agent à l'expansion industrielle soit de l'extérieur ou de la région, il faut qu'il aborde la collectivité avec prudence. Surtout, sans prendre des airs de missionnaire.

La première démarche indispensable est la prise de contact personnel avec les organes d'information: radio, télévision, journaux, revues, etc. C'est le meilleur moyen, et le plus efficace, d'atteindre un grand nombre de personnes à la fois. Rédigez un communiqué sur votre nomination et apportez-le aux divers organes d'information; joignez-y votre photographie si cela peut être utile. Causez avec les représentants de ces organes des buts de votre organisation et demandez-leur de vous aider, en tant que journalistes ou autrement, à réaliser votre projet. Prenez garde à ne pas chercher à vous imposer. Une bonne manière de présenter la question consiste à expliquer que la collectivité ne peut survivre sans expansion, sans progrès industriel, tout comme l'industrie ne peut survivre sans services municipaux, sans politique économique, sans main-d'oeuvre compétente, sans l'appui du grand public. Votre tâche, pouvez-vous dire, est d'amener les diverses forces de la collectivité à collaborer en vue du progrès industriel. Mais vous ne pouvez y réussir seul; il vous faut tous les concours possibles.

En nouant le premier contact avec la collectivité par l'entremise des organes d'information, ne manquez pas d'insister sur le fait que le succès dépend entièrement du travail d'équipe, que ce n'est pas votre affaire à vous seulement mais celle de la collectivité et que vous voulez jouer le rôle de catalyseur en amenant la collectivité à prendre une nouvelle attitude à l'égard de l'expansion industrielle.

Il vous faut songer que d'autres membres de la collectivité s'occupent peut-être déjà de relancer l'industrie, ou que le Conseil ou d'autres peuvent avoir remporté déjà quelque succès dans ce domaine. Commencez par vérifier si tel est le cas, et rappelez le travail de vos prédécesseurs. Ne donnez pas l'impression d'une prise de possession, de l'inutilité de tous les efforts antérieurs.

Le premier contact avec la collectivité vous permet de vous présenter. La plupart de vos principaux interlocuteurs: les industriels et leurs associations, les représentants des organismes gouvernementaux et autres organismes collectifs, liront la nouvelle de votre nomination. Quelques personnes du grand public la verront aussi. Mais ne vous arrêtez pas là. Découpez l'article et la photo, faites-les reproduire, et faites-les circuler de votre propre chef. Joignez à l'envoi une lettre d'introduction adressée à divers publics, aux personnes et aux groupes intéressés. Indiquez que vous êtes tout disposé à expliquer en détail les buts de votre organisation. Il se peut que l'on vous invite à prononcer des conférences.

A la suite de cette première lettre, il vous appartiendra de développer les relations avec la collectivité au moyen de visites, de lettres d'introduction, de lettres de rappel, et d'imprimés ainsi que par l'utilisation constante des organes d'information. Le contact suivi avec les industries établies, les associations commerciales, le conseil municipal et les organismes gouvernementaux, les clubs sociaux et autres, de même qu'avec le grand public, est indispensable à l'exécution de votre programme de relations publiques. Entretenez l'intérêt suscité par votre nomination. Relancez-le. Veillez seulement à ne pas provoquer l'antipathie du conseil municipal ou de l'industrie, à ne pas vous attirer la réputation d'un "je-sais-tout".

#### DISTINCTIONS À FAIRE ENTRE LES DIVERS PUBLICS

Il est évident qu'en établissant votre programme de relations publiques, vous vous efforcez d'atteindre divers publics. Il est indispensable de définir ces publics si vous voulez exercer quelque influence.

On peut diviser à peu près toutes les collectivités en quelques grandes classes, au point de vue des relations publiques. Les voici:

- le grand public,
- l'industrie et le commerce,
- les divers paliers de gouvernement,
- les organismes directement intéressés,
- les organismes de la collectivité indirectement intéressés.

#### Le grand public

Il se compose, il va de soi, de toutes les personnes de la collectivité. Aucun programme ne peut exister ou prendre forme sans l'appui et l'intérêt du public. Il est indispensable que votre organisme reste constamment en liaison avec le public, par un programme méthodique de campagnes de presse.

#### Industrie et commerce

Il va sans dire que le concours de l'industrie et du commerce est indispensable au succès d'un programme d'expansion économique. Toutes les maisons de commerce bénéficieront d'un programme de progrès industriel efficace. Faites la connaissance des chefs d'entreprises, des petits commerçants, et des chefs de file des industries qui paraissent surgir dans toute collectivité. Il ne sert à rien d'inviter une nouvelle entreprise à s'établir dans une ville où les industriels sont mécontents, soucieux, hostiles ou apathiques.

Rappelez-vous que le directeur en titre d'une entreprise n'est pas toujours le véritable animateur. L'homme dynamique peut être un vice-président ou quelque autre administrateur. Faites la connaissance de tous les directeurs, et voyez lequel d'entre eux possède les qualités d'un chef. C'est également vrai pour toutes les organisations, le conseil municipal, les clubs sociaux, etc.

Parmi les personnes que vous devez rencontrer, il y a les banquiers, les financiers, les chefs syndicaux, les représentants d'entreprise, les agents d'immeuble, les constructeurs, les architectes, les directeurs de grands magasins de détail ou de services commerciaux, les bureaux d'ingénieurs, et enfin la multitude des commerçants qui tireraient un avantage direct de l'expansion industrielle. L'annuaire du téléphone vous aidera à découvrir facilement toutes ces personnes. On peut les classer en catégories: celles pour qui l'expansion présente un intérêt direct; celles qui ont un intérêt moins direct, celles dont l'intérêt est limité, etc. Toutefois, n'omettez personne dans votre programme de promotion industrielle. Plus vous provoquerez d'intérêt mieux vous réussirez.

### Les divers paliers de gouvernement

Le conseil municipal est la clef de l'action immédiate dans toute expansion régionale. Avec l'appui du conseil municipal, le programme d'expansion industrielle prendra vite forme.

Le maire, le président du conseil municipal et les conseillers sont des personnages importants au point de vue politique. Le greffier, l'estimateur, l'urbaniste, les administrateurs des services publics, les chefs du génie et du contentieux peuvent faciliter les relations avec les services municipaux. Beaucoup d'autres peuvent participer indirectement à l'expansion industrielle: les directeurs des loisirs et des parcs, les chefs de la police et des pompiers, les administrateurs d'hôpitaux municipaux, le service d'hygiène, l'office du tourisme. Tous ces fonctionnaires et services ont de l'importance dans les contacts avec les services municipaux. N'oubliez pas les bureaux régionaux du gouvernement fédéral et des gouvernements provinciaux, qui figurent ordinairement à l'annuaire du téléphone. Selon la localité, ceux-ci peuvent comprendre les bureaux des travaux publics, des mines, des forêts, de la voirie, de l'industrie, du tourisme, de la main-d'oeuvre, de l'agriculture, de la santé, etc. Tous ont un rôle à jouer dans votre programme.

N'oubliez pas les commissions scolaires publiques et séparées. L'enseignement et la formation professionnelle sont absolument indispensables à l'exécution de tout programme sérieux d'expansion industrielle ou de relations publiques.

### Organismes directement intéressés

Ce sont par exemple les chambres de commerce, les associations de détaillants, les associations nationales et locales de commerçants et d'industriels, les associations de professeurs, etc. Les pages jaunes de l'annuaire du téléphone en donnent généralement la liste sous la rubrique "associations". Ces groupes sont importants parce qu'ils collaborent, directement ou indirectement à l'industrie et au commerce. Ce sont souvent des chefs d'entreprise qui dirigent ces organismes; ainsi la liaison établie avec un chef d'entreprise vous met du même coup en rapport avec une association professionnelle.

## Organismes indirectement intéressés

Il y a par exemple les associations féminines (Les filles d'Isabelle, les associations féminines paroissiales, etc.); les clubs sociaux (Lions, Richelieu, Rotary, Kingsmen); enfin des douzaines d'autres cercles et associations. Il y a les associations d'anciens combattants (Légion canadienne); les sociétés de bienfaisance; les associations d'agriculteurs, etc. Les pages jaunes donnent aussi des listes de ces groupements. L'agent à l'expansion industrielle fera bien, comme dans le cas des groupes directement intéressés, de dresser la liste des groupes dont l'intérêt est indirect, à cause du rôle qu'ils sont susceptibles de jouer dans le programme général de relations publiques. Souvent, vous pouvez exercer votre influence par l'entremise du secrétariat national de ces groupes.

Certains particuliers ont aussi un intérêt indirect dans l'expansion industrielle. Ce sont parfois des notables, par exemple les curés et pasteurs, avocats, médecins et autres membres des professions libérales. Ils prennent souvent le plus vif intérêt à l'expansion industrielle parce que celle-ci offre des emplois à la jeunesse et relève la condition économique de la collectivité.

Il ne faut pas oublier que vous devez discerner les intérêts de la collectivité; découvrir quels sont les notables qui dominent les diverses zones d'intérêt, qu'il s'agisse de l'expansion industrielle, de l'éducation, du culte, de la politique, ou autres domaines; il vous faut ensuite voir comment vous pouvez faire coïncider ces intérêts avec vos buts.

L'homme résiste au changement, mais si vous pouvez relier les buts de votre programme d'expansion industrielle aux intérêts de divers membres de la collectivité, vous serez en bonne voie.

## PRISES DE CONTACT

Les moyens d'entrer en rapport avec tous les publics sont variés. Il est vrai que certains font double emploi. Par exemple, le communiqué de presse vous mettra probablement en relation avec la plupart de ceux que vous désirez atteindre. Cependant, il est intéressant d'étudier tous les publics et les moyens précis à employer pour éveiller l'intérêt de chacun.

### Le grand public

Ce sont surtout les organes d'information: presse, radio et télévision, qui permettent d'atteindre le grand public. Les rapports peuvent s'établir:

1. au moyen de communiqués de presse sur les nominations, les enquêtes, les problèmes de l'industrie, l'installation d'une nouvelle industrie, etc.;
2. au moyen de communiqués et d'interviews radiodiffusés et télévisés sur les mêmes questions générales ou sur l'accélération de l'essor industriel;

3. au moyen de l'ensemble des articles de presse, par exemple les interviews spéciales sur certains événements, les lois nouvelles qui touchent l'industrie; les conférences et articles, etc.
4. au moyen d'imprimés expédiés à domicile par la poste. Ces prospectus ou brochures touchent toute la population de la ville. La méthode, généralement onéreuse, n'est pas toujours efficace parce que les gens, inondés d'imprimés publicitaires par les commerçants, n'accordent pas au vôtre tout l'intérêt qu'il mériterait.

### Industrie et Commerce

L'article de presse atteint aussi l'industrie et le commerce. Mais il existe des moyens plus directs d'établir le contact. Ce sont:

1. la participation aux associations, aux groupements d'industriels;
2. les conférences: votre introduction auprès de la collectivité vous vaudra à peu près certainement des invitations à donner des conférences. Faites-vous un devoir de les accepter;
3. les courriers spéciaux: les bulletins informant de l'état des travaux d'expansion, des résolutions votées aux congrès, etc., constituent un bon moyen de garder le contact avec l'industrie;
4. les revues techniques, les revues internes d'entreprise et les journaux professionnels et d'associations; travaillez avec les rédacteurs de ces publications à préparer des articles et des illustrations qui y paraîtront;
5. les visites personnelles aux usines qui sont déjà établies et aux entreprises qui peuvent avoir intérêt à s'implanter dans votre collectivité;
6. la diffusion de publications spéciales, par exemple les brochures et dépliants exposant les buts et les travaux de votre organisation;
7. les conférences auxquelles vous assistez ou que vous donnez. N'oubliez pas de présenter des résumés de ces conférences dans vos bulletins ou dans les comptes rendus que vous destinez au grand public ou aux publics spéciaux;
8. les expositions: peut-être réussirez-vous à persuader les exposants de vous accorder un peu de place dans leurs expositions industrielles ou autres, pour faire valoir votre programme.

### L'administration municipale

Le principal lieu de rencontre avec les administrations municipales, c'est l'hôtel de ville, et les rencontres personnelles sont les plus efficaces. Le greffier de la ville est une personne qu'il importe de connaître, mais il faut aussi faire la connaissance des conseillers et du maire. Si vous voulez

vous présenter au conseil municipal à titre officiel, écrivez-lui une lettre dans ce but et priez-le de vous accorder quelques instants, lors d'une prochaine séance, pour exposer les buts de votre organisme. Les conseillers sont généralement disposés à écouter. Prenez la précaution de vous préparer. Il est bon d'avoir suffisamment de copies de votre allocution pour les distribuer au conseil.

Vous adresserez évidemment aux conseillers toutes vos publications spéciales, vos bulletins et autres imprimés. N'oubliez pas d'inscrire les chefs de services municipaux sur votre liste de distribution. Que vos rapports avec les commissions scolaires soient personnels aussi; abordez-les de la même façon que le conseil municipal. Assurez-vous que votre programme s'adapte exactement aux intérêts des éducateurs.

#### Organismes directement intéressés

Il faut aussi assurer le service de toutes vos publications aux organismes directement intéressés. Il y a lieu de vous adresser au grand patron en personne, au président, de préférence. Comme beaucoup de groupes manquent de bons orateurs, il est possible qu'on vous invite à prononcer des conférences. Utilisez les mêmes méthodes générales de prise de contact avec ces groupements qu'avec l'industrie, mais sollicitez la coopération de leurs directeurs et de leurs agents de relations publiques pour faire connaître vos objectifs parmi les membres des associations. Autrement dit, cherchez-vous des alliés.

#### Organismes indirectement intéressés

Il se peut que dans certains cas il soit difficile d'établir la liaison avec les organismes que l'expansion industrielle n'intéresse qu'indirectement. Il vous faut établir d'une manière quelconque que l'expansion industrielle présente un certain intérêt pour l'organisme dont vous demandez le concours. Ce n'est pas toujours possible. Certains ne se laisseront pas convaincre, malgré tous vos efforts. Voici quelques moyens d'entrer en relations:

- \* la lettre d'introduction, qui annonce votre nomination, expose les buts de votre organisation, et votre conviction que l'organisme auquel vous vous adressez peut contribuer à l'expansion industrielle;
- \* les imprimés: bulletins périodiques ou spéciaux, brochures, etc., ou correspondance avec le siège de l'organisation. La plupart des clubs sociaux, par exemple, publient un bulletin. Le rédacteur de ce bulletin consentira peut-être à vous aider;
- \* les conférences et les visites. Les présidents de cercle sont ordinairement heureux d'accueillir les conférenciers.

#### PRÉSENTATION DE L'INFORMATION

La première précaution à prendre en élaborant un programme de relations publiques, c'est de la concevoir méthodiquement. Trop de groupes esquissent un programme de relations publiques sans plan. Quelqu'un conseille: "Publions une brochure", sans s'assurer que cette brochure sert bien les objectifs

de l'organisation; sans préciser à quels lecteurs la brochure est destinée; sans aucune idée des moyens de publicité à employer ensuite pour rendre la brochure plus efficace.

#### *Première démarche*

Définissez les buts de votre organisation. Supposons que vous travaillez dans une ville du Canada qui s'appelle Industrieville. Peut-être votre organisation s'est-elle fixé, par exemple, le but que voici: "Favoriser et accélérer l'expansion industrielle de la ville et de la région, en vue de relancer l'économie et la vie sociale de la collectivité."

C'est un but élevé qui ne va pas sans difficultés, sans obstacles, sans résistances caractérisées.

#### *Deuxième démarche*

Étudiez les problèmes. Ils peuvent être de divers ordres:

- \* l'industrie établie se désintéresse de l'expansion;
- \* jalousie, inimitié, méfiance des entreprises entre elles;
- \* la région manque de ressources, du moins de ressources connues; situation aggravée peut-être par la misère;
- \* les habitants sont apathiques;
- \* la région manque d'écoles ou de main-d'oeuvre instruite;
- \* l'administration municipale se désintéresse de la question.

Peut-être d'autres problèmes vous viendront-ils à l'idée.

#### *Troisième démarche*

Déterminez comment votre programme de relations publiques peut contribuer à la solution de ces grands problèmes.

Établissez la liste des objectifs de votre programme en rapport avec les buts généraux de votre organisation. (Il se peut que les deux coïncident parfaitement.) Votre programme de relations publiques peut avoir les objectifs suivants:

- \* créer un climat dans lequel l'intérêt de la collectivité pour l'expansion industrielle favorisera le progrès de cette dernière;
- \* encourager l'administration locale et les gouvernements à prendre des mesures concrètes pour faire les relevés des ressources et de la main-d'oeuvre, etc., et à donner à l'industrie des motifs de s'implanter dans la ville;
- \* convaincre les éducateurs de la nécessité d'instituer des cours adaptés au plan général d'expansion industrielle;



- \* informer le grand public des étapes de l'expansion pour lui faire comprendre que tout le monde bénéficie de l'expansion industrielle et l'amener à participer à votre programme;
- \* faire naître chez tous les organismes locaux un sentiment de solidarité et de fierté devant le progrès industriel de la ville et de la région.

Vous avez maintenant établi vos objectifs. Vous connaissez les divers publics auxquels vous vous adressez. Reste maintenant à préciser les moyens que vous prendrez pour présenter vos renseignements.

D'abord, soyez pratiques. Il est évident que l'ampleur de votre programme dépend du budget, du personnel, et du temps dont vous disposez. Si vous n'avez aucun budget ou si votre budget est minime, vous n'aurez pas les moyens de publier grand-chose. Essayez d'avoir au moins un en-tête de lettre et une formule de communiqué bien conçus. Si vous en avez les moyens, faites établir une formule de bulletin d'information que vous utiliserez chaque fois que vous voudrez signaler un fait intéressant. Réfléchissez à l'intérêt que peut présenter la publication d'une brochure ou d'un dépliant exposant les buts de l'organisation et indiquant vos nom, adresse et numéro de téléphone.

Vous pouvez renflouer votre budget en vous faisant des alliés. Peut-être trouverez-vous un imprimeur de la localité qui consente à vous faire gratuitement certains travaux. Naturellement, vous vous allierez à la presse et aux autres organes d'information de la ville. Essayez de persuader quelques industriels ou associations d'industriels, animés d'esprit civique, de travailler à vos relations publiques. Cherchez des commanditaires puis proposez les éléments que vous désiriez voir figurer à votre programme de relations publiques.

Veillez à n'oublier aucune des organisations pour lesquelles l'expansion industrielle présente un intérêt indirect. Lorsque les associations féminines appuient un projet de leur influence, par exemple, elles obtiennent probablement plus de résultats que toutes les autres. La mère d'écoliers dispose peut-être de quelque loisir qu'elle consentira à utiliser dans l'intérêt de la collectivité. Quelle meilleure cause pourrait-elle défendre que celle de l'expansion industrielle, qui assurera un emploi à ses enfants dans les années à venir?

#### *Quatrième démarche*

Voici des précisions sur certains organes d'information et certains moyens que vous pouvez employer à Industrieville pour faire entendre votre message.

#### Le communiqué de presse

Le communiqué de presse n'est destiné qu'aux journaux; le bulletin d'information s'adresse à tous les organes d'information. Munissez-vous donc d'une bonne formule de communiqué, mais ne manquez pas non plus d'établir des relations avec les chefs de rédaction, les chefs d'information de la radio et de la télévision. Il est utile de voir le propriétaire ou le directeur; c'est

avec l'homme qui traite l'information que vous devez faire connaissance si vous voulez tirer les meilleurs résultats de vos relations publiques. Le chef de l'information est blessé que ce soit son patron qui lui transmette les communiqués. Cela sent la contrainte, et beaucoup de rédacteurs ont démissionné précisément à cause de telles contraintes.

Les agents à l'expansion industrielle doivent se rappeler que:

- \* le chef de la rédaction est très occupé;
- \* des douzaines de gens et d'agents de relations publiques le sollicitent quotidiennement, rares sont ceux qu'il écoute;
- \* le chef de rédaction ne s'intéresse qu'à l'information. (Document 1 - Éléments de l'information.)

Lorsqu'on rédige un communiqué, il est bon de connaître le style des journaux. (Document 2 - Le style journalistique.)

La rédaction de votre article est importante. Composez-le à la manière des journalistes, et dès le début, dès le premier paragraphe, précisez si possible ce que les Anglais appellent "Les cinq W et le H", c'est-à-dire: qui, quoi, pourquoi, où, quand et comment. N'écrivez pas votre nom dans le premier paragraphe. Souvenez-vous que si le rédacteur en chef défend peut-être votre cause, il n'aime pas en général les arrivistes. (Document 3 - Composition d'un article.)

Présentez votre communiqué de la manière courante dans la presse. Double interligne, paragraphes courts, date du communiqué et date de publication, nom et numéro de téléphone de l'auteur. (Document 4 - Modèle de communiqué.)

La matière des communiqués de presse est de provenance très diverse. Les nominations aux divers postes de votre organisation justifient des communiqués. Les usines nouvelles, les programmes politiques, l'annonce d'industries nouvelles, constituent certainement des sujets de communiqué. Les conclusions de recherches techniques et d'enquêtes, recueillies par votre organisme et d'autres, constituent également une riche source d'informations.

Servez-vous des données des enquêtes. Toutes les régions possèdent comme ressources au moins des terres, des forêts, des lacs et rivières. Nombre de régions offrent un énorme potentiel touristique et sont riches en poisson et en gibier. Les ministères fédéraux et provinciaux des forêts, de l'agriculture, des mines, du tourisme et de l'industrie ont fait des relevés des ressources de nombreuses régions. Il est vraisemblable qu'il existe beaucoup de renseignements sur les ressources d'Industrieville et de la région.

Vous pouvez utiliser ces renseignements pour étoffer vos bulletins et communiqués. Vous pouvez emprunter aux études anciennes et en appliquer les données aux projets d'expansion en cours à Industrieville, en tirant des études sur les ressources, des indications sur les possibilités d'expansion industrielle.

Si aucune donnée n'existe, recommandez à la municipalité, ou aux gouvernements fédéral et provincial, d'entreprendre un relevé des ressources. Obtenez que quelque publicité soit donnée:

à vos démarches auprès des gouvernements,

à leurs réponses,

à l'état et finalement aux conclusions du relevé, si les gouvernements en font un.

Utilisez les autres renseignements généraux. Informez vos divers publics de tous faits nouveaux. Si une industrie s'implante à Industrieville, informez-en la ville, et le monde entier si possible. Utilisez l'histoire d'une réussite pour toucher d'autres industriels et le grand public. Les lecteurs aiment les histoires de réussites. Informez aussi le grand public du résultat des conférences et des congrès auxquels vous avez assisté ou que vous avez organisés.

#### Communiqués à la radio et à la télévision

Il faut les écrire dans le style des émissions d'information. Conformez-vous aux règles générales de diffusion. Si c'est possible, adressez des communiqués distincts à la radiotélévision et aux journaux puisque la langue, la grammaire et le style diffèrent. (Document 5 - Style de l'information radiodiffusée.)

Il n'y a pas à se faire de souci sur la présentation des informations à téléviser. De toute façon, les journalistes de la télévision les récrivent. Ils recourent à une présentation spéciale qui sépare l'expression visuelle du son.

Si l'on doit vous interviewer à la radio ou à la télévision, informez-vous d'avance, si c'est possible, des questions que l'interviewer entend vous poser. Cela vous donne la possibilité de préparer quelques réponses. Si c'est la première interview, le reporter voudra probablement s'enquérir des buts de votre organisation, des moyens que vous comptez employer pour les atteindre, des mesures concrètes que vous avez prises, des résultats acquis, peut-être aussi de ce que peut faire le citoyen ordinaire pour aider votre entreprise; de vos origines et de votre formation.

Si l'interview porte sur l'établissement d'une nouvelle usine à Industrieville, on vous questionnera sur l'emplacement et le prix de l'usine, le nombre d'employés, le montant des salaires, le directeur, les produits que fabriquera l'usine, les marchés, peut-être le revenu approximatif que la ville retirera directement et indirectement de l'entreprise. Si vous êtes incapable de répondre à ces questions, renvoyez les journalistes à quelqu'un qui puisse le faire. Ne cachez rien à la presse à moins qu'en informant celle-ci vous ne risquiez de révéler des renseignements qui vous ont été donnés en toute confiance.

## Informations de presse

Orientez celles-ci vers tous vos publics, non seulement vers le grand public. Tenez compte de la diversité d'intérêts de vos nombreux publics dans toutes vos relations avec la presse; ainsi vous pourrez souvent entrer en rapport avec plusieurs publics d'un seul coup. Par exemple, le communiqué qui annonce l'implantation d'une usine peut indiquer en quoi celle-ci avantagera les autres industries, montrer ce que cela représentera en termes monétaires pour les ouvriers et le reste de la population.

Les journaux imprimeront vos articles d'actualité si vous trouvez le loisir d'en rédiger. Il arrive que le journal préfère confier la rédaction de l'article à un reporter, en vous laissant pour toute fonction de fournir les renseignements.

Tenez le grand public au courant des conférences que vous prononcez. Informez-le par l'intermédiaire de la presse, en vous assurant que les organes d'information sachent où et quand vous prendrez la parole et qu'ils puissent facilement se procurer le texte de vos conférences.

## Courrier à domicile

C'est quelquefois une méthode rapide de présenter l'information au grand public. Toutes les familles reçoivent quotidiennement du courrier. Beaucoup de correspondants se disputent l'attention du chef de famille. Le courrier adressé à celui-ci présente des inconvénients; ainsi, l'imprimé publicitaire doit éveiller l'attention; ce qui nécessite ordinairement un travail graphique ou une impression en couleurs coûteux; la distribution est chère aussi (la poste peut vous fournir le tarif); le coût total du projet peut dépasser les possibilités du budget. Vous découvrirez peut-être des moyens moins coûteux et aussi efficaces d'atteindre les mêmes publics.

## Moyens divers

Il y a d'autres moyens d'atteindre le grand public:

1. Les conférences de presse. Il faut bien se rappeler que l'information doit être assez importante pour justifier la convocation des journalistes. Mieux vaut qu'il s'agisse d'une grande nouvelle. Pour la plupart des informations, le communiqué suffit. Mais si le président d'une entreprise nationale ou internationale est en ville pour annoncer, de concert avec le conseil municipal et avec vous, que cette entreprise va ouvrir une grande usine à Indus-trierville, convoquez les journalistes. Contrairement au préjugé populaire, il n'est pas nécessaire d'avoir une provision d'alcool; ce qu'il faut, c'est une nouvelle importante et authentique.

2. Les cérémonies d'ouverture constituent de bonnes occasions de présenter l'information au public. Assurez-vous toujours qu'un communiqué annonce la cérémonie à la presse au moins une semaine d'avance. Faites parvenir aux journaux le texte des discours, le programme et les autres renseignements (nom, adresse et titre des dignitaires, etc.), quelques jours avant la réunion, si c'est possible, mais de toute manière avant que ne commence la cérémonie.

Assurez-vous que les dignitaires consentent à se laisser interviewer et à poser pour les photographes de presse et cinéastes de la télévision.

3. Les congrès et les grandes assemblées. Le Handbook of Public Relations (cité dans la bibliographie) énumère à peu près une centaine de détails à vérifier lorsque l'on prépare de telles réunions. Il s'agit surtout de détails d'organisation. Pour rédiger des articles destinés au grand public, les organes d'information demandent:

- \* un communiqué remis au moins une semaine d'avance, qui annonce la réunion, les orateurs de marque ou les principaux points du programme;
- \* un exemplaire du programme précisant le lieu et l'heure des séances, le numéro des salles, le nom des chefs de groupe, etc.;
- \* une invitation, si l'on en distribue;
- \* une lettre personnelle, de vous ou du chef de l'organisme, si c'est possible;
- \* le texte des mémoires ou des discours;
- \* la biographie des délégués éminents, des célébrités ou des magnats de l'industrie, ou des personnes qui ont fait une carrière exceptionnelle; offrez, à ce propos, de ménager des interviews aux journalistes.

Le congrès terminé, n'oubliez pas les journalistes qui étaient absents. Il se peut que certains hebdomadaires de la région désirent un bref compte rendu du congrès, surtout si vous pouvez y inclure le nom des délégués de la ville où paraît l'hebdomadaire.

#### Détails à noter

Ceci nous amène à un point important. La presse hebdomadaire est le plus sous-estimé des organes d'information. Mais le grand public lit attentivement les hebdomadaires, et l'organisation qui ne leur communique pas d'informations se prive d'un bon outil de publicité. N'oubliez pas les photographies. La plupart des journaux demandent de leur fournir une photo sur papier glacé, mesurant 8 pouces sur 10. C'est la dimension qu'acceptent les quotidiens, sans discussion. S'il s'agit d'un "buste" (la photo du visage et des épaules) d'un orateur invité au congrès, envoyez aux quotidiens une photo de 8 pouces sur 10, mais remettez aux hebdomadaires une photo qui tienne dans une colonne (large d'un pouce 5/8, haute de 2 pouces et demi à peu près). De nombreux petits journaux emploient maintenant les clichés de plastique; la photo qui tient dans une colonne leur épargne du temps et du travail. N'oubliez pas d'indiquer le nom et qualité de la personne ou des personnes qui apparaissent sur la photographie.

Pour la télévision, utilisez les clichés sur papier mat de 8 pouces sur 10; essayez d'obtenir, si possible, que la photo soit prise dans le sens de la longueur, c'est-à-dire le côté de 10 pouces, horizontal et le côté de 8 pouces, vertical. Vous en verrez la nécessité en vous rappelant que dans votre téléviseur l'image est plus large que haute.

Quand vous présentez des informations au grand public, il va de soi que vous atteignez aussi quelques chefs d'entreprise. Mais leurs intérêts diffèrent profondément de ceux de la mère que préoccupe le bien de ses enfants ou du père qui cherche un emploi mieux rémunéré.

Comme on l'a fait remarquer auparavant, les communiqués de presse peuvent souvent être adaptés pour toucher plusieurs publics. L'industriel veut savoir l'importance que l'expansion industrielle présente pour son entreprise. Le marchand veut que vous lui indiquiez comment il peut en profiter. Orientez donc vos textes de presse d'après ces indications. Informez l'agent d'immeubles de ce que l'industrie nouvelle peut lui apporter. Informez le constructeur qu'il faudra des logements. Les magasins et les entreprises de services feront de gros profits, parce que les travailleurs auront besoin de se nourrir et de se vêtir, et de faire réparer les appareils qu'ils achèteront. La multiplication des industries fait augmenter la population, donc la clientèle des fabricants et des fournisseurs de la ville. Informez-en les intéressés. Transposez l'expansion industrielle en énumérant les avantages directs pour l'industrie existante.

Le programme d'expansion industrielle néglige souvent les industries qui existent déjà. Vous pouvez combler cette lacune en renseignant la collectivité sur ce qui se passe dans les entreprises existantes. Donnez de la publicité à toutes les nominations, qu'il s'agisse d'emplois dans l'ancienne ou la nouvelle industrie. Vous pouvez y arriver en faisant prendre conscience à l'entreprise locale de l'importance de la publicité, surtout si l'industrie n'emploie aucun agent de relations publiques. Si vous publiez un bulletin, c'est un bon moyen de tenir l'industrie au courant des nominations dans le commerce et les autres administrations. Vous pouvez devenir la cheville ouvrière de l'union du commerce et de l'industrie dans une cause commune. Soyez à l'affût des avis de nomination et envoyez des lettres de félicitation aux titulaires.

## RÉSUMÉ

Votre succès dans le domaine de l'expansion industrielle dépendra, dans une large mesure, de la compréhension et l'appui que vous aurez obtenus de la collectivité. Pour cela, il vous faut discerner les différents publics auxquels vous désirez communiquer votre message et concevoir les meilleurs moyens de toucher chaque public. La principale chose à retenir est qu'il faut aborder chaque groupe en tenant compte de ses préoccupations et de ses buts. En quoi l'expansion industrielle de la collectivité touchera-t-elle chaque groupe? Comment chaque groupe peut-il contribuer au processus? Qu'a-t-il à y gagner?

Aujourd'hui, de nombreux intérêts se disputent l'attention du public. Si vous voulez que la collectivité prenne conscience de votre présence et de vos buts, il faudra que vous utilisiez habilement les divers organes d'information. Il faudra que vous en maîtrisiez les techniques élémentaires pour faire passer votre message.

BIBLIOGRAPHIE

- Cutlip, Scott H., et A.H. Center      *Effective Public Relations.* Englewood Cliffs, New Jersey, Prentice Hall, troisième édition, 1964.
- Stephenson, Howard, rédacteur en chef      *Handbook of Public Relations.* New York, McGraw-Hill, 1960.

## SEPTIEME LEÇON

### DOCUMENT 1

#### ÉLÉMENTS DE L'INFORMATION

Voici quelques éléments de l'information:

- 1) Simultanéité: Les événements que présentent les organes d'information se passent "hier", "aujourd'hui" ou dans "l'avenir". Si l'événement s'est passé il y a quelque temps, c'est "aujourd'hui" qu'on l'annonce. L'information, c'est la nouvelle. La simultanéité signifie que le moment de la divulgation est très proche du moment de l'événement.
- 2) Proximité: L'importance de l'événement varie en raison de sa proximité par rapport aux lecteurs de l'information. L'individu moyen s'intéresse plus à la maladie du voisin qu'à celle de cent habitants d'un pays éloigné du sien.
- 3) Conséquence: Cet élément concerne l'importance d'une personne ou la signification d'un fait. La signature d'un contrat peut être monotone, mais les conséquences de l'acte peuvent être considérables.
- 4) Éminence: L'information tourne autour d'une ou plusieurs personnes, ou de choses, qui occupent l'oeil ou l'esprit du public.
- 5) Drame: Le drame et l'attente constituent et amplifient la nouvelle. L'événement qui se poursuit soutient l'intérêt.
- 6) Étrangeté: Quelque chose d'original, d'étrange ou de différent; tout ce qui rompt la monotonie de la vie quotidienne est matière à information.
- 7) Conflit: Le conflit de l'homme contre l'homme, de l'homme contre la nature, de l'esprit contre l'esprit, d'un peuple contre l'autre, a toujours séduit la curiosité de l'homme. Les pages sportives sont remplies de conflits.
- 8) La femme: Le public se passionne pour les récits d'amour, les mariages et les divorces, les diverses activités de la femme l'intéressent. La carrière des femmes, chefs d'entreprise, ou les histoires de femmes extraordinaires sont matière d'information.
- 9) Émotions: Le conflit et l'amour tiennent de près aux émotions, mais les informations mettent également en scène la haine, la crainte, la jalousie, la sympathie, l'orgueil.



10) Progrès: Le changement, le progrès, constituent d'importants éléments de l'information. Tout le monde s'intéresse aux articles sur les industries nouvelles, les bâtiments neufs, les projets.

La plupart des articles renferment plusieurs de ces éléments d'information. Le "grand" article peut les renfermer tous.

## SEPTIÈME LEÇON

### DOCUMENT 2

#### LE STYLE JOURNALISTIQUE

Nombre de journaux ont leur propre manuel de style. Cependant certains usages sont communs à la plupart des journaux. Voici d'abord quelques conseils sur la rédaction d'un communiqué:

- 1) Écrivez en phrases brèves et concises. Évitez les subordonnées, autant que possible. Écrivez surtout au passé.
- 2) Faites des paragraphes courts. Le paragraphe de six lignes dactylographiées est assez long.
- 3) Soyez concis. Gardez-vous des équivoques. Lisez votre texte à haute voix. Cela aide parfois à découvrir les ambiguïtés.

Voici quelques autres règles de rédaction:

- 1) Titres. A la première mention du nom d'une personne, écrivez M. J.R. Labonté ou Joseph Labonté: faites précéder le patronyme de deux initiales ou du prénom, mais aux mentions suivantes le docteur Labonté s'abrège en D<sup>r</sup> Labonté. L'honorable s'écrit l'hon. ou M.
- 2) Majuscules. Employez généralement les majuscules pour les noms de personnes, de lieu, de religions, de races, le premier mot des noms de sociétés, de cercles et d'associations, ou le nom de rue dans les adresses.
- 3) Abréviations. Les journaux abrègent ordinairement les noms d'organisations connues et écrivent le sigle sans points, par exemple: YMCA, YWCA, CP, CN. Par contre, on intercale des points dans les noms géographiques - Î.-P.-É., É.-U.
- 4) Dates. On écrit: 1<sup>er</sup>, 2, 3, etc., suivi du nom du mois non abrégé: janvier, février, mars, avril, etc. Le nom du jour de la semaine ne s'abrège pas non plus: lundi, mardi, etc. On écrira donc, par exemple: le jeudi, 1<sup>er</sup> janvier 1970.
- 5) Nombres. Un à neuf s'écrivent en lettres; 10 et plus s'écrivent en chiffres: 100; 1,000; il faut éviter les longues suites de zéros, \$800 millions et non \$800,000,000. Il y a des exceptions. Exprimez tous les nombres en chiffres lorsqu'il s'agit d'indiquer les âges et les points au jeu, de présenter des tableaux (le chiffre des suffrages par exemple), et d'indiquer des sommes d'argent l'heure, la température, les dimensions, la pagination, le rang.



DOCUMENT 3

COMPOSITION D'UN ARTICLE

Le premier paragraphe d'un article d'information s'appelle ordinairement le préambule. On consacre quelquefois deux paragraphes au préambule. Celui-ci répond aux questions: qui? quoi? pourquoi? où? quand? et comment? Il va de soi que certains préambules ne renferment pas tous ces éléments.

Le reste de l'article s'appelle le corps. Dans ce corps, les faits apparaissent généralement dans le même ordre que dans le préambule. Par exemple, si le préambule débute par les mots: "Un citoyen d'Industrieville âgé de 22 ans est nommé agent à l'expansion industrielle du comté", il faudrait que le nom du citoyen soit indiqué dès le premier paragraphe du corps de l'article.

UNE MÈRE ET SES DEUX JEUNES ENFANTS

SONT MORTS CE MATIN DANS UN

INCENDIE DU QUARTIER OUEST

QUI?

QUOI?

Une mère et ses deux jeunes enfants

ont été brûlés vifs

COMMENT?

OÙ?

dans l'incendie qui a détruit une maison de deux étages

à Ottawa-Ouest

QUAND?

POURQUOI?

au début de la matinée

Les pompiers attribuent l'incendie à un court-circuit

Réponses: Qui?

Que leur est-il arrivé?

Comment sont-ils morts?

Où l'incident s'est-il produit?

Quand cela est-il arrivé?

Pourquoi le feu s'est-il déclaré?

Tous les préambules ne renferment pas les six questions conventionnelles. Mais presque tous les préambules en contiennent au moins quatre. Certains préambules sont formés de deux paragraphes.



SEPTIÈME LEÇON

DOCUMENT 4

MODÈLE DE COMMUNIQUÉ

# COMMUNIQUE

MINISTÈRE DE LA SANTÉ NATIONALE ET DU BIEN-ÊTRE SOCIAL

1968-38

POUR PUBLICATION IMMÉDIATE:

UN HOMME DE SCIENCE D'OTTAWA

LE 26 AVRIL 1968

DÉCOUVRE L'UNE DES CAUSES

D'INTOXICATION ALIMENTAIRE

OTTAWA - Un homme de science canadien a fait une découverte importante en recherchant la cause d'un genre d'intoxication alimentaire difficile à identifier.

M. Andreas Hauschild d'Ottawa a découvert un nouveau groupe de bactéries qui ont causé de nombreuses épidémies qu'on n'avait pas pu identifier auparavant. Ses découvertes changent les méthodes traditionnelles d'investigation et vont permettre d'éviter à l'avenir les manifestations d'intoxication alimentaire.

La valeur de sa découverte pour le monde de la science médicale se mesure au choix de sa communication comme étant une des plus informatrices parmi celles qui avaient été choisies pour être présentées lors du congrès annuel de l'American Society for Microbiology, qui débutera le 5 mai à Détroit.

M. Hauschild est chercheur scientifique à la Direction des aliments et drogues du ministère de la Santé nationale et du Bien-être social à Ottawa. Travaillant en étroite collaboration avec le chef de la Division de microbiologie, le Dr F.S. Thatcher, il a soumis un groupe de bactéries, clostridium perfringens, à une longue et laborieuse expérience. On savait que de nombreux

cas d'intoxication alimentaire, caractérisés par la dysenterie, étaient causés par des souches de ce groupe résistantes à la chaleur, tant en ignorant la cause d'autres manifestations caractérisées par les mêmes symptômes. M. Hauschild a démontré que ces intoxications étaient dues à un groupe de bactéries s'apparentant étroitement au groupe clostridium perfringens qui ne résistent pas à la chaleur. L'emploi de la chaleur dans les recherches faites auparavant avait détruit, en fait, cette preuve vitale.

Le nouveau groupe de bactérie agit de deux façons. Quelques cellules dans une blessure peuvent causer la gangrène gazeuse qui est fatale, habituellement, à moins d'un traitement rapide. Toutefois, il faut environ un milliard de cellules pour causer l'intoxication alimentaire, une maladie relativement bénigne, bien que, à l'occasion, elle puisse entraîner la mort chez les malades et les personnes âgées. La plupart des gens ont eu cette maladie, sans même la soupçonner bien souvent.

M. Hauschild entend déterminer, maintenant, la cause exacte de la maladie, chose qui, jusqu'à présent a frustré les hommes de science de plusieurs pays.

Son projet en est un des nombreux autres projets que les Laboratoires de recherche à la Direction des aliments et drogues exécutent en vue de protéger la santé nationale. Quelques cent hommes de science sont engagés dans la recherche afin de trouver des moyens pour lutter contre les difficultés actuelles qui se présentent au chapitre des maladies causées par les aliments. Ces travailleurs inlassables s'efforcent de mettre au point des techniques de détection meilleures, afin de dépister



les bactéries dangereuses et leurs toxines et de maîtriser le danger qu'elles représentent. Ces hommes facilitent la tâche de la Direction qui doit prendre de bonnes décisions pour prévenir les problèmes sanitaires posés par les aliments et agir rapidement et efficacement quand le besoin se fait sentir.

M. Hauschild est natif de Wense, près de Brême en Allemagne. Il a émigré au Canada en 1956 et a occupé différents postes, notamment celui de chercheur à l'Université de Toronto, avant d'entrer au service du ministère de la Santé nationale et du Bien-être social en 1965. Il a fréquenté l'Université de Mayence, en Allemagne (B.A.), l'Université de Toronto (M.A.) et l'Université Queen's (Ph.D.). Il est marié, père de trois enfants et demeure au 851 de l'avenue Dunlevie à Ottawa. M. Hauschild est membre de deux associations nationales de microbiologie, soit l'association des Etats-Unis et celle du Canada.

- 30 -

IS-2747

Réf: L.G. James  
Tél: 992-0654  
Rég: 613

ou

D<sup>r</sup> R.A. Chapman (Tel. 992-7674  
Res. tel. 827-0418)

## SEPTIÈME LEÇON

### DOCUMENT 5

#### STYLE DE L'INFORMATION RADIODIFFUSÉE

- 1) Employez de très courtes phrases lorsque vous rédigez pour la radiodiffusion et la télévision.
- 2) Rédigez aux temps suivants:
  - a) **Présent:** le député du comté d'Industrieville soutient (dit) (est), etc. Le député du comté d'Industrieville se présente devant une commission... (tient tête à une commission).
  - b) **Passé composé:** Le député du comté d'Industrieville a demandé une enquête... (a réclamé du renfort). - Les verbes avec l'auxiliaire "avoir" et le participe.
- 3) L'information radiodiffusée et télévisée emploie plusieurs entrées en matière. Les deux plus répandues sont: l'énoncé précis, c'est-à-dire l'élément principal de l'information énoncé en termes simples (Le Parlement a voté la baisse de l'impôt sur le revenu) (Une nouvelle industrie s'implante en ville); la déclaration générale, déclaration concise (souvent sans verbe) qui fixe le genre d'information (Agitation ouvrière en Alberta) (Le débat économique se prolonge à Ottawa). L'énoncé précis est l'entrée en matière la plus employée.
- 4) La rédaction de l'information radiodiffusée et télévisée diffère de celle des journaux. Voici quelques règles à observer en rédigeant des communiqués pour la radiotélédiffusion:
  - a) Les titres sont les mêmes, sauf qu'il faut écrire "docteur" au long.
  - b) Suivez les mêmes règles d'emploi des majuscules.
  - c) N'abrégez que les raisons sociales connues et servez-vous du trait d'union: C-N, C-P. Il est préférable d'écrire "Chemins de fer nationaux" au long, la première fois, et d'employer ensuite le signe C-N. Les noms géographiques ne sont pas abrégés d'habitude.
  - d) Les dates sont écrites au long. On emploie parfois l'abréviation mais la plupart des rédacteurs préfèrent que les dates soient écrites au long. On aura par exemple: "Le premier janvier 1980."
  - e) Les nombres sont aussi écrits en lettres, de un à neuf; de 10 à 999 ils s'écrivent ordinairement en chiffres. Mille et plus s'écrivent en lettres. On écrit un million de dollars, non \$1,000,000.

Il y a quelques exceptions à ces règles. Rappelez-vous que l'annonceur est obligé de lire le texte à haute voix, évitez donc les juxtapositions de mots ou de chiffres qui pourraient l'embrouiller. Arrondissez les fortes sommes. Remplacez les mots difficiles à prononcer par des synonymes.

## SEPTIÈME LEÇON

### DOCUMENT 6

#### CONSEILS SUR LA RÉDACTION DES DISCOURS

L'emploi du "vous": Employez le pronom personnel "vous": "Vous et moi savons", "Vous savez le besoin croissant...". Faites participer le public à votre histoire. Soyez concret:

Soyez concret: Ne sautez pas du concret à l'abstrait. Si vous devez recourir aux abstractions (probité, loyauté, etc.), donnez aussi des exemples concrets.

Soyez précis: N'en restez pas aux généralités. Au lieu d'appeler un véhicule "automobile", indiquez la marque: Dodge, Ford, etc. Les détails font voir l'objet, touchent le public, fournissent de la copie aux journalistes.

Variez: La variété reste le sel de la vie. Variez le fond et la forme. Servez-vous de questions. Amenez graduellement votre public à prendre le plus vif intérêt à un sujet puis portez-le doucement à s'intéresser à un autre domaine. Discutez, lancez un appel, divertissez, renseignez, formulez même un blâme. Il est aussi important de varier le ton de votre débit.

Passez du connu à l'inconnu: Profitez des connaissances du public pour lui présenter de nouvelles idées, de nouveaux sujets.

Soyez vivant: Les idées prennent vie lorsqu'elles touchent les intérêts primordiaux du public (le foyer, l'emploi, le voisinage, le portefeuille). L'intérêt s'avive lorsque vous apprenez au public comment fortifier sa santé, s'enrichir, devenir propriétaire, augmenter son influence, se faire des amis, dissiper ses craintes, se défendre et défendre les êtres chers, être plus heureux.

Jouez du conflit et du suspense (dans certaines circonstances): On peut souvent exploiter le conflit d'attitudes et en proposer la solution. (Différends entre patrons et ouvriers.)

Humour: L'humour est d'un inestimable secours, mais ne vous croyez pas un grand comédien et ne racontez pas trop souvent d'histoires de fous. Veillez à ce que vos plaisanteries ne manquent pas d'à propos et ne soient pas trop longues; à ce qu'elles soient amenées avec art et ne blessent pas les femmes présentes.



## FASCICULE 8

### COMMENT TROUVER ET INTÉRESSER DES CLIENTS ÉVENTUELS

#### *GUIDE DE L'INSTRUCTEUR*

##### 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.

Nous espérons que vous aurez aimé donner ces cours. Si vous avez des observations à faire ou des améliorations à proposer c'est avec plaisir que nous les recevrons.

##### 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<sup>re</sup> et 2<sup>e</sup> parties
2. Ruban magnétique - 2<sup>e</sup> 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)

### Plan de la leçon

#### *Première étape*

Passez en revue les objectifs de la leçon en tenant compte des remarques préliminaires. Demandez aux participants de citer des exemples d'établissement d'industries nouvelles et d'assistance à une industrie existante qui se sont traduits par un succès. Demandez d'expliquer les raisons de ce succès. Inscrivez-les au tableau. Demandez aux participants de citer des cas de faillite, de compagnies qui sont allées s'établir ailleurs, et dressez une liste des raisons invoquées.

#### *Deuxième étape*

Revoyez verbalement les propos du début jusqu'au paragraphe intitulé "Trois manières de..."

#### *Troisième étape*

Divisez les participants en petits groupes. Demandez à la moitié des groupes d'énumérer tous les moyens dont ils disposent pour trouver des clients éventuels. Demandez à l'autre moitié d'indiquer comment s'y prendre pour aider les industries existantes. Prenez un groupe à part et demandez aux participants de discuter comment ils s'y prendraient pour choisir un nouveau site, s'ils étaient les représentants d'une grande compagnie.

#### *Quatrième étape*

Consacrez au moins une demi-heure à la discussion. Demandez aux groupes de faire un rapport. Si les groupes se demandent comment établir leurs rapports, demandez-leur en quoi les propositions offertes par le groupe chargé de trouver de nouveaux clients éventuels peuvent les aider dans cette tâche.

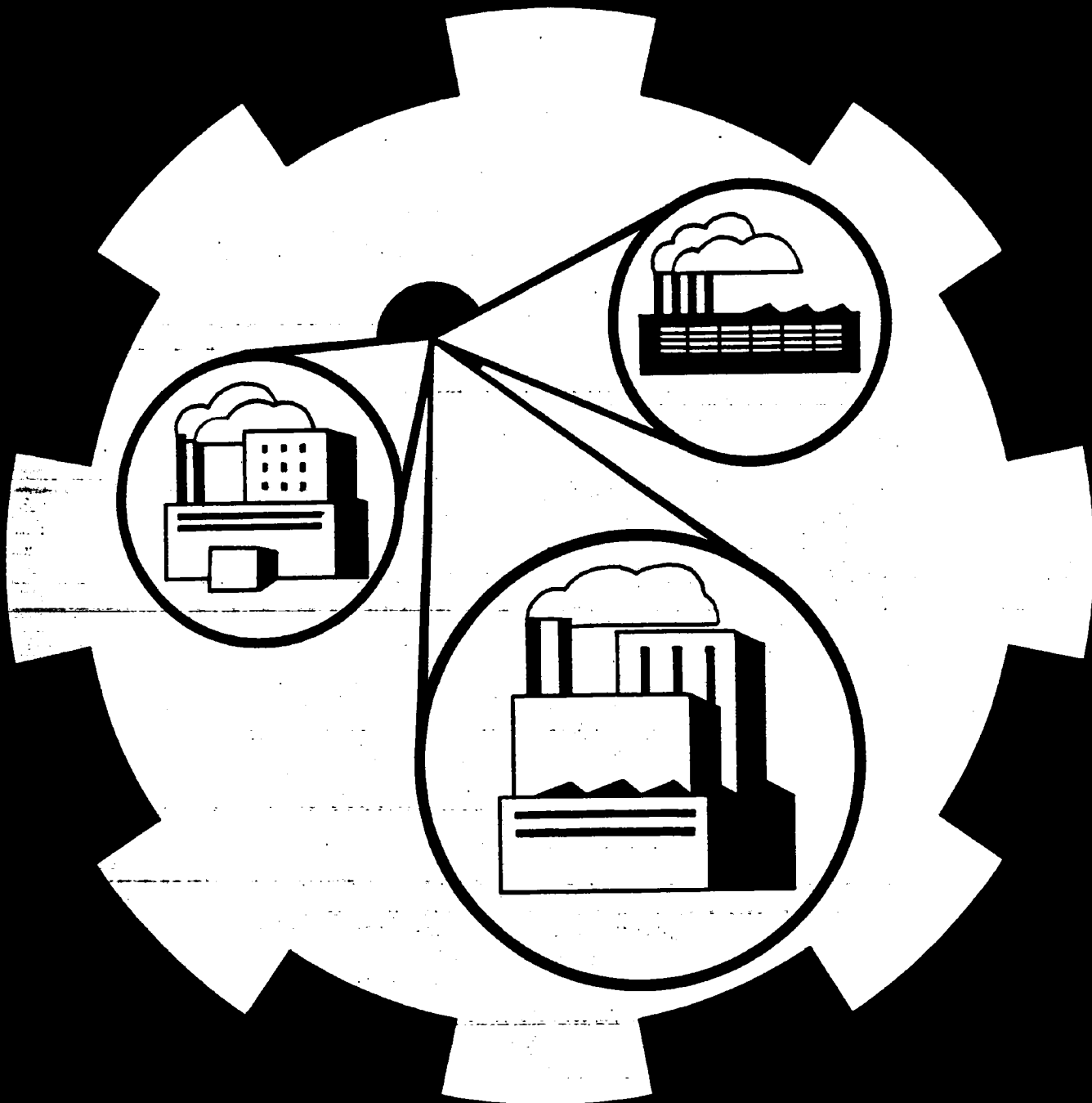
#### *Cinquième étape*

Suivant les besoins des étudiants, revoyez les points faibles en vous aidant des diapositives appropriées. Faites passer le ruban magnétique de la deuxième partie.

#### *Sixième étape*

Distribuez le texte. Demandez aux participants quels points ils désirent approfondir. Encouragez-les à prendre charge de ce travail à leur manière.





# COMMENT TROUVER ET INTÉRESSER DES CLIENTS ÉVENTUELS



## COURS DE FORMATION EN EXPANSION INDUSTRIELLE

préparé à l'intention du  
MINISTÈRE DE L'EXPANSION  
ÉCONOMIQUE RÉGIONALE

par  
L'ASSOCIATION CANADIENNE  
D'ÉDUCATION DES ADULTES

**COMMENT TROUVER ET INTÉRESSER  
DES CLIENTS ÉVENTUELS**

PARTIE 1

*CONTENU*

*Promotion à l'extérieur*

*La recherche d'industries*

*Comment amener les industries à s'installer chez vous*

*Facteurs qui motivent le choix de l'industrie*

*Résumé*



## PROMOTION À L'EXTÉRIEUR

Le but de la promotion à l'extérieur est de faire connaître les avantages qu'offre votre communauté aux industries susceptibles de s'y installer. Votre travail consiste à recueillir la documentation et à utiliser les moyens qui porteront le plus efficacement votre message. La promotion à l'extérieur fait appel aux mêmes techniques de sélection que la promotion interne:

choisissez votre auditoire,

choisissez les méthodes qui permettront de l'atteindre.

Le fond de l'information sera aussi substantiellement le même. Malheur à l'agent d'expansion industrielle qui commet l'erreur d'exposer deux versions de la même histoire, l'une pour l'intérieur et l'autre pour l'extérieur de son territoire. Il risque toujours de faire un faux pas, et il lui faudra un bon moment avant qu'on puisse retrouver confiance en lui et dans l'agglomération qu'il représente. Les deux types de promotion différeront cependant. Quand vous faites de la promotion interne, vous entretenez les citoyens de la ville de leur situation. Vous expliquez les avantages de l'accroissement industriel tout en essayant de gagner l'appui du public pour franchir les étapes nécessaires à la mise à exécution de vos projets. Quand vous faites de la promotion à l'extérieur, vous entretenez des étrangers de votre agglomération tout en mettant en relief les avantages qu'elle offre aux industries qui viendraient s'y établir.

## RECHERCHE D'INDUSTRIE

C'est simplement le processus qui conduit à découvrir, rencontrer et pourvoir d'information les clients éventuels, puis à les convaincre d'établir une nouvelle industrie ou une filiale dans la région, en faisant valoir tous les avantages qu'offre votre communauté à l'établissement d'une industrie.

### Comment repérer des industries

Le nombre de méthodes qu'on peut utiliser pour découvrir des industries susceptibles de s'établir dans un endroit est limité par la seule ingéniosité du promoteur industriel. Suivant la personnalité du promoteur, le budget dont il dispose, l'éloignement de la communauté, etc., on recourra avec profit à une combinaison ou l'autre d'une bonne demi-douzaine de méthodes. Cependant, si l'on a un programme d'expansion industrielle dynamique et bien organisé, on

emploiera probablement à un moment ou l'autre toutes les méthodes de promotion connues en y ajoutant quelques trucs personnels. Mais avant d'essayer de nouvelles méthodes, il est essentiel d'avoir une bonne connaissance des méthodes éprouvées auxquelles ont recouru, sous une forme ou sous une autre, des hommes qui se sont consacrés avec succès à l'expansion industrielle en Amérique du Nord depuis plus de 30 ans.

### D'abord, la prise de contact

On a dit que la tâche de découvrir les industries est probablement la plus déconcertante dans une campagne d'expansion industrielle.

Il n'existe pas de listes de compagnies qui désirent aménager de nouvelles installations. Il n'existe pas non plus de listes de compagnies qui projettent de se décentraliser. Les différents paliers de gouvernement, à leur tour, n'ont guère d'influence sur les projets d'établissement des fabricants. Bref, dans le système de l'entreprise privée, les décisions concernant le site d'une usine sont prises par le conseil de direction, qui est responsable auprès des actionnaires de la rentabilité de l'entreprise.

Il importe alors de prendre conscience que, dans la plupart des cas, les administrateurs d'entreprise font un secret de leurs projets d'expansion, de déménagement ou d'installations nouvelles. Les raisons qui justifient ce silence sont nombreuses. Entre autres, il y a :

- \* le risque de faire naître la crainte, chez les habitants de l'endroit et chez les employés, que l'installation d'une nouvelle usine ailleurs amène une diminution des opérations et de l'emploi à l'usine mère;
- \* la crainte de la spéculation qui ferait monter le prix des terrains dans les agglomérations choisies;
- \* la crainte de perturbations dans le travail;
- \* la crainte d'alerter sans nécessité les compétiteurs des projets d'expansion qui peuvent influencer sur la production et les prix du marché;
- \* la crainte d'être inondés de publicité provenant de milliers d'agglomérations qui ne sont pas comprises dans le secteur dont la compagnie a choisi de faire un relevé.

Connaissant la ferme volonté des administrateurs d'industrie de garder leurs plans secrets le plus longtemps possible, comment les membres du comité d'expansion industrielle peuvent-ils savoir quelles industries se cherchent de nouveaux sites? La réponse est bien simple: ils ne peuvent pas le savoir. Mais, avec un peu d'imagination, un esprit créateur, du dynamisme et de la ténacité, ils peuvent dépister les compagnies qui, pour un ensemble de raisons observables et mesurables, sont vraisemblablement en quête de nouveaux sites.

- \* le changement dans les tarifs et les modes de transport, d'entreposage et d'emballage,
- \* l'évolution des goûts du consommateur,
- \* les modifications apportées aux lois régissant le régime fiscal, les conditions de travail, etc.,
- \* la disponibilité de nouveaux programmes de financement et de subventions?

## 2) Aide des techniciens locaux

Dans la poursuite de vos recherches en vue de découvrir des industries susceptibles de s'installer chez vous, vous aurez besoin de l'aide de techniciens. Il est nécessaire que la commission ou le comité à l'industrie en compte quelques-uns. De plus, il y a habituellement dans toute collectivité un certain nombre de techniciens qui seraient heureux de collaborer à l'élaboration d'un programme.

C'est pourquoi on vous recommande de fonder un comité de consultation technique aux services duquel vous pourrez faire appel en cas de besoin. Vous pourrez aussi avoir recours aux spécialistes en expansion industrielle des gouvernements fédéral et provincial et aux experts-conseils indépendants.

## 3) Les instruments de recherche indispensables

En voici une courte liste:

- \* des annuaires des téléphones et des listes d'entreprises,
- \* des listes postales de maisons connues,
- \* des rapports et des publications du gouvernement,
- \* des articles de journaux et de magazines récents,
- \* des informations du B.F.S. et autres sources de statistiques,
- \* les catalogues et les comptes rendus de nouveaux produits,
- \* la participation aux foires commerciales et industrielles,
- \* les services des comités techniques locaux,
- \* les services de spécialistes du gouvernement et d'organismes de promotion industrielle.

## 4) Application pratique des conclusions de la recherche

Si elle est bien conduite, votre recherche doit procurer trois choses:

- a) une liste d'assez bons clients éventuels avec qui prendre contact;
- b) des rapports, des propositions, des relevés, des études de rentabilité et autre matériel d'information qu'on pourra utiliser à des fins de



promotion lors de conversations et de négociations avec les clients éventuels;

- c) les connaissances additionnelles et les informations de fond sur lesquelles se fonderont votre programme général d'expansion industrielle.

Les contacts personnels avec les organismes et les particuliers spécialisés en promotion industrielle

La méthode la plus efficace et la plus fréquemment utilisée lorsqu'il s'agit de découvrir les industries susceptibles de s'installer dans une agglomération, consiste à établir, à développer et à cimenter les contacts personnels avec des organismes et des particuliers qui font autorité en matière de promotion industrielle.

1) Organismes et particuliers spécialisés en promotion industrielle

Ce sont:

- les banques,
- les services publics,
- les compagnies de transport,
- les organismes fédéraux et provinciaux d'expansion industrielle,
- les sociétés de fiducie,
- les ingénieurs-conseils,
- les entrepreneurs,
- les comptables agréés,
- les architectes,
- les associations d'industries,
- les agences immobilières,
- les instituts de recherche,
- les conseillers en administration,
- les hommes d'affaires,
- les courtiers, etc.

2) L'importance d'établir et de maintenir des contacts personnels avec les organismes et les particuliers spécialisés en promotion industrielle

Il est absolument impossible pour un seul homme, même avec l'aide de quelques membres d'un comité d'expansion industrielle, d'entrer en contact (en personne, par lettre ou par téléphone) avec une simple fraction des milliers de compagnies de fabrication d'Amérique du Nord. Et même s'il lui était possible de visiter personnellement quelques milliers de compagnies, il serait difficile de faire un choix, concentrer ses efforts auprès des compagnies qui, à un moment donné, seraient susceptibles d'implanter des filiales dans l'agglomération.

Il est donc nécessaire d'établir des contacts auprès d'un réseau d'organismes et de spécialistes qui s'occupent d'expansion industrielle, comme ceux que nous avons cités plus haut. Plusieurs parmi eux possèdent des bureaux d'expansion et un personnel qui travaillent à l'échelle régionale dans tout le Canada et les États-Unis tout particulièrement dont la tâche est d'entrer en rapport avec les industries qui cherchent à étendre leur champ d'activité d'une façon ou d'une autre.

Les banques à charte du Canada, par exemple, attachent une grande importance aux contacts personnels. Chacune des banques du Canada possède certain nombre de bureaux d'expansion économique dans les centres les plus importants au Canada et, aux États-Unis, à New York, Chicago, Los Angeles, Dallas, la Nouvelle-Orléans, etc., ainsi qu'en d'autres points du globe, à Londres et Hong-Kong, par exemple. Certains de ces bureaux comptent parmi leur personnel de trois à cinq spécialistes en expansion économique, employés en permanence, qui passent une bonne partie de leur temps à visiter les industries situées dans leur vaste territoire. De plus, chacune des banques du Canada entretient des relations de "correspondance" avec un certain nombre de banques des États-Unis. De cette façon, elles multiplient leurs possibilités de contacts avec les investisseurs et les manufacturiers que pourrait attirer le Canada. Au total, elles disposent littéralement d'un immense réseau, comptant des centaines de spécialistes à l'expansion économique qui sont constamment en relation avec les industries qui peuvent songer à établir des filiales n'importe où en Amérique du Nord.

Il existe un réseau semblable, de spécialistes en expansion économique, organisé, sur une échelle plus ou moins grande, parmi les agences de promotion industrielle que nous avons signalées.

Si donc les agents de la prospection industrielle pouvaient avoir des contacts avec tous les maillons de la chaîne diversifiée de personnes qui se consacrent à la promotion industrielle, ils pourraient compter sur l'aide et la coopération de 1,000 conseillers ou peut-être davantage. Aussi le succès de la recherche de clients éventuels dépend-il dans une large mesure des relations que le comité d'expansion industrielle aura su établir et maintenir avec les agences-clés de promotion industrielle.

3) Manières d'établir et de maintenir des contacts personnels avec les agences et les particuliers spécialisés en promotion industrielle

Voici les moyens les plus connus:

les visites et les lettres personnelles,

les coups de téléphone,

les annonces commerciales,

la publicité dans les journaux (communiqués et articles),

la poste (comptes rendus, brochures, coupures de presse, prospectus, dépliants),

slogans sur les affranchisseuses postales,

assistance aux conférences et aux congrès,

journée industrielle à l'intention des promoteurs industriels de l'extérieur.

- 4) L'importance de l'expérience, de la continuité, du tact, de l'intégrité et de la discrétion dans l'établissement et le succès des relations personnelles

Toute agence de promotion industrielle vise à faire un bénéfice ou, dans le cas de ministères et d'organismes du gouvernement à assurer un service d'utilité publique. C'est pourquoi, après avoir consacré bien du temps et de l'argent à séduire une industrie ou à trouver des prêteurs, les banques, les conseillers en administration, les compagnies de transport ou toute autre entreprise veillent à bon droit à protéger leurs propres intérêts et les intérêts du client éventuel; ils veulent être sûrs que leurs efforts aboutiront à l'installation d'un nouveau client au Canada.

Pour établir des relations avec toute agence de promotion industrielle et en assurer le succès, il est, de ce fait, essentiel de convaincre l'agence que:

- a) vous avez l'expérience et la compétence nécessaire pour être de service (qu'il s'agisse de trouver un emplacement pour une usine, des sources de financement ou toute autre chose) au client éventuel que l'agence souhaiterait vous envoyer;
- b) vous prendrez la relève de l'agence en continuant le travail d'approche et vous l'informerez de la tournure que prend l'affaire;
- c) vous êtes capable de traiter le client que l'on vous envoie avec tact et diplomatie dans tous vos rapports avec lui;
- d) vous, ou le comité d'expansion industrielle, avez une réputation d'intégrité et vous fournirez en tout temps au client des informations exactes et des conseils pertinents;
- e) vous serez enfin d'une discrétion absolue en ce qui a trait à vos relations avec l'agence et avec tous les clients qu'elle vous a adressés. Avant tout, vous sauvegarderez les intérêts financiers de l'agence.

#### COMMENT AMENER LES INDUSTRIES À S'INSTALLER CHEZ VOUS

Quelle est la différence entre une piste, un client possible et un client éventuel?

Une piste n'est habituellement rien d'autre que le nom d'une personne ou d'une compagnie avec laquelle vous auriez tout intérêt, croyez-vous, à entrer en rapport pour déterminer si elle peut devenir un client possible.

Un client possible est une personne ou une compagnie qui semble, après vérification et peut-être après un premier contact, être vraiment intéressée à établir une usine au Canada.

## Trois moyens de découvrir des industries susceptibles de s'installer dans l'agglomération

Même si les moyens d'établir des contacts avec les industries intéressées varient à l'infini, il n'y a que trois grandes méthodes auxquelles peut recourir la commission municipale d'expansion industrielle pour découvrir ces industries:

- les prospections au hasard ou la chance,
- les recherches pratiques,
- les contacts personnels avec des agences et des spécialistes de la promotion industrielle.

### Les prospections au hasard

- par lettres,
- par des visites personnelles.

Mais même ici, le filon de l'aubaine apparente peut avoir été découvert à la suite d'une véritable campagne de promotion et de publicité ou après avoir établi des contacts personnels. Aucun programme d'expansion industrielle n'a de chance de réussir, si on ne compte que sur des prospections au hasard pour trouver des clients éventuels.

### Les recherches pratiques

Avant de commencer des recherches pour découvrir les industries susceptibles de s'établir dans l'agglomération, il convient de dresser un inventaire complet et exact des avantages et des inconvénients de votre agglomération. (On a traité de ce type d'inventaire dans la leçon 5.) L'étape suivante, étudiée elle aussi dans la 5<sup>e</sup> leçon, est la classification des diverses industries afin de déterminer celles qui conviennent le mieux à votre agglomération. Lorsque vous aurez une idée concrète du genre d'industrie que vous désirez attirer, vous serez prêt à dresser une liste de noms de compagnies. La préparation de la liste exige une longue et minutieuse recherche, afin que seuls y paraissent les noms des clients éventuels ou au moins, de clients possibles.

#### 1) La recherche des clients éventuels

Vous porterez d'abord votre regard chez vous, dans votre agglomération. Analysez les possibilités d'expansion et de diversification de l'industrie existante. Rappelez-vous que c'est surtout à l'endroit même où elle est établie qu'une industrie cherche à prendre de l'expansion.

Si votre ville a peu ou pas d'industrie, il vous faut évaluer son potentiel en fonction de l'établissement de nouvelles entreprises locales de fabrication. C'est à ce moment qu'une bonne étude de rentabilité (dont nous avons parlé à la 5<sup>e</sup> leçon) peut être utile.

Lorsque vous aurez évalué attentivement le potentiel industriel local, vous pourrez pousser plus avant votre programme de recherches pratiques. Ainsi vous aurez à déterminer:

- a) Quelles industries, non établies dans l'agglomération, sont les plus susceptibles de se décentraliser et de venir implanter des filiales chez vous?
- b) Quelles sont les industries qui viennent s'établir dans la région, dans le but d'analyser les possibilités d'implantation d'industries compétitives?
- c) Quelles industries (surtout dans les grandes régions métropolitaines comme, Montréal et Toronto) occupent des locaux vétustes ou trop peu spacieux et pourraient songer à établir des filiales ou à déménager afin de pouvoir s'agrandir?
- d) Quelles compagnies étrangères, américaines ou britanniques par exemple se sont établies au Canada depuis cinq ou dix ans dans de petits édifices loués, à Toronto, à Montréal ou ailleurs, et ont vu augmenter le volume de leur production et de leurs ventes au point où il leur faut songer à déménager dans des locaux plus vastes ou construire leur propre usine?
- e) Quelles sont les compagnies étrangères qui ont d'abord eu un représentant ou un bureau de ventes au Canada et qui ont multiplié les débouchés au point où elles vont devoir songer à fabriquer leur produit au Canada et par conséquent y établir une usine?
- f) Quelles compagnies étrangères exportent actuellement leurs produits au Canada et n'y exploitent aucune usine?
- g) Quels produits ne sont pas encore fabriqués dans votre région ou dans la province et pourraient l'être de façon rentable?
- h) Quels services et quelles industries figurent dans l'annuaire téléphonique d'agglomérations de même importance que la vôtre et ne figurent pas dans votre annuaire?
- i) Quels changements récents dans les facteurs économiques et commerciaux ont marqué votre région, votre province, le Canada tout entier, par exemple;
  - \* les changements de tarif et les traités commerciaux qui influent sur les importations et les exportations,
  - \* l'expansion commerciale exceptionnelle de certaines industries,
  - \* la découverte de nouvelles sources de matières premières,
  - \* la mise au point de nouveaux produits et la découverte de nouveaux procédés et de nouvelles utilisations résultant de la recherche et du progrès technologique,

Un client éventuel est une personne ou une compagnie avec qui, vous avez établi des rapports et sur laquelle vous avez enquêté, vous a assuré de son intention d'inclure votre agglomération dans ses projets d'implantation.

Le succès de vos démarches auprès des industries dépend beaucoup de votre habileté à développer un sixième sens qui vous rend capable de choisir rapidement des clients éventuels prometteurs plutôt que de perdre votre temps à essayer de convaincre des gens qui ne seront jamais intéressés à s'installer dans votre agglomération ou à donner de l'expansion à l'usine qu'ils y possèdent déjà.

Il y a douze étapes fondamentales sur lesquelles il faut passer pour amener un client éventuel à s'établir dans votre agglomération:

- 1) découvrir le client éventuel;
- 2) réagir au premier contact et établir des rapports immédiatement;
- 3) déterminer les exigences particulières du client éventuel;
- 4) adapter les services et les installations communautaires, en autant que la chose est possible, aux besoins de la compagnie;
- 5) préparer un exposé mettant en relief les avantages qu'offre votre agglomération et qui répondent aux exigences de la compagnie;
- 6) prendre rendez-vous avec la direction de la compagnie à la première occasion;
- 7) demander, au besoin, l'assistance d'organismes gouvernementaux ou privés d'expansion industrielle;
- 8) organiser dès que possible une visite de l'agglomération à l'intention des directeurs de la compagnie;
- 9) avant l'arrivée du client, préparer un dossier riche en données détaillées sur l'agglomération et mobiliser pour l'occasion les personnes les plus influentes;
- 10) se charger personnellement du client et l'assurer de tout le confort personnel et de tout le service souhaitable durant sa visite;
- 11) lui faire visiter toute l'agglomération;
- 12) maintenir des rapports avec le client jusqu'à ce qu'il ait pris une décision quant à l'emplacement de l'usine.

L'essentiel, à toutes les étapes de vos transactions, c'est d'être franc, serviable et discret.

Trouver des clients éventuels qui n'appartiennent pas au secteur de l'industrie

- 1) L'aménagement non industriel de l'expansion globale d'une agglomération peut constituer une partie intégrante. Dans certaines agglomérations ou certaines régions, il peut être plus important que l'expansion industrielle.

- 2) Parmi les entreprises qui n'appartiennent pas à l'industrie, on compte:  
le tourisme et les loisirs,  
les institutions,  
le commerce,  
l'agriculture.
- 3) Les techniques auxquelles on a recours pour repérer et intéresser ces entreprises sont essentiellement analogues à celles que l'on emploie pour séduire les entreprises industrielles.

#### FACTEURS QUI MOTIVENT LE CHOIX DE L'INDUSTRIE

Il peut être utile d'opposer les étapes concrètes décrites dans la présente leçon, en ce qui a trait à la recherche d'entreprises susceptibles de s'établir chez vous, aux étapes par lesquelles passe l'entreprise elle-même dans son choix d'un emplacement où pour établir une nouvelle usine. Le National Industrial Conference Board, organisme américain, a résumé ces étapes en 1953 à la suite d'une étude portant sur la façon dont une industrie en vient à choisir un emplacement où fonder une usine. Bon nombre de compagnies passent par les étapes suivantes:

- 1) la nomination de personnes, choisies parmi les membres du conseil de direction, chargées de choisir l'emplacement. Ces personnes forment souvent un comité présidé par un haut administrateur;
- 2) la description détaillée des besoins, y compris les dimensions du terrain et du bâtiment, les installations requises, la main-d'oeuvre, les besoins en fait de transport, de matière première, de carburant, etc.;
- 3) le choix de la région en général, qui dépend d'un ou deux facteurs principaux: le marché à desservir, par exemple, la disponibilité des matières premières ou encore des ressources suffisantes en énergie électrique, carburant, eau ou main-d'oeuvre;
- 4) la sélection des emplacements offrant les avantages recherchés à l'intérieur de la région que couvre l'enquête en vue d'en dresser une courte liste (certaines compagnies confient ce travail à des experts-conseils); des représentants de la compagnie vont ensuite visiter les agglomérations non encore éliminées pour vérifier les données déjà connues et recueillir des informations de première main sur la vie et les conditions de travail;
- 5) les dernières comparaisons et le choix du site après avoir soupesé soigneusement toutes les informations disponibles.

L'étude de la National Industrial Conference Board a démontré qu'on choisit habituellement une agglomération qui offre la meilleure combinaison de facteurs plutôt qu'un avantage exceptionnel en particulier.

## RÉSUMÉ

Si vous devez faire valoir les avantages de votre agglomération comme site industriel au conseil d'administration, il faut d'abord naturellement trouver des clients éventuels. Il n'y a pas de recette éclair pour mener à bien cette tâche. Les compagnies n'affichent pas leurs projets. Il vous revient de découvrir les administrateurs qui sont à la recherche de nouveaux emplacements et de voir si votre agglomération peut répondre à leurs principales exigences. Pour ce faire, vous devrez entreprendre des recherches poussées, qui vous permettront de déterminer quelles industries sont susceptibles de s'établir chez vous. Mais vous devez aussi entretenir des relations avec toutes sortes d'organismes et de spécialistes versés dans la promotion industrielle.

Il est très important de se rappeler que, à chaque étape de la recherche des clients éventuels, vous devez exercer la plus grande discrétion concernant les informations que vous recevez. Il y a plusieurs raisons d'intérêt pratique qui justifient les hommes d'affaires et les industriels de ne pas vouloir diffuser leurs projets prématurément. Vous trouverez que vos sources de renseignements se raréfient très rapidement si vous vous faites la réputation d'être un colporteur d'informations confidentielles.



PARTIE 2

*CONTENU*

*Importance de l'expansion de l'industrie en place*

*Quelques questions*

*Comment arriver à connaître vos industries locales*

*Ce que vous devriez connaître à propos de vos industries locales*

*Comment aider vos industries locales*

*Les résultats d'un programme d'expansion locales*

*Résumé*



## COMMENT DÉVELOPPER L'INDUSTRIE EN PLACE

### L'IMPORTANCE DE L'EXPANSION DE L'INDUSTRIE EN PLACE

L'implantation d'une nouvelle industrie, par vos soins, contribue plus à votre prestige que l'expansion des industries locales, aussi a-t-on tendance à consacrer plus de publicité à cet événement. Pourtant, les industries locales contribuent à la prospérité de votre agglomération depuis des années et leur expansion favorise bien plus le progrès économique à long terme que la venue de nouveaux fabricants.

Il est certainement important d'attirer des industries qui fabriqueront de nouveaux produits et qui, plus tard, prendront à leur tour de l'expansion. Néanmoins, l'expansion des compagnies locales qui ont fait leur preuve et qui ont déjà manifesté leur attachement à l'endroit de la collectivité est habituellement le type d'industrialisation qui procure les avantages les plus durables. La réussite des industries en place est aussi la meilleure forme de publicité et de promotion que l'on puisse trouver pour attirer dans votre région d'autres entreprises commerciales et industrielles. C'est pourquoi, avant de penser à trouver de nouvelles industries, assurez-vous vraiment que vous faites tout votre possible pour la stabilité et l'expansion des industries qui sont installées chez vous.

### QUELQUES QUESTIONS

#### Comment arriver à connaître vos industries locales

Pour être à même de rendre service aux industries déjà établies dans votre agglomération, il est tout d'abord nécessaire que vous les connaissiez. Comment pouvez-vous arriver à connaître vos industries locales? En employant les mêmes méthodes de base dont nous avons déjà parlé dans les leçons précédentes: que votre comité d'expansion ou son porte-parole établisse et entretienne des relations personnelles avec les administrateurs des différentes compagnies de votre agglomération. Si vous vous intéressez vraiment et intelligemment aux projets, aux besoins et aux problèmes de vos industries locales, vous pouvez établir des relations personnelles qui accéléreront l'expansion de l'industrie, qui préviendront l'éventualité d'un départ ou d'une expansion ailleurs et qui vous vaudront l'appui des industriels dans vos efforts pour diversifier l'économie locale par l'implantation de nouvelles usines.

## Ce que vous devriez connaître à propos de vos industries locales

Vous devriez vous renseigner sur tout ce qui peut aider votre comité d'expansion industrielle à saisir les besoins des industries locales et à favoriser leur expansion.

Vous devriez connaître, par exemple:

- le nom et l'emplacement de toutes les entreprises de fabrication,
- les administrateurs (les connaître personnellement),
- le personnel,
- les produits manufacturés, les matières premières et autres éléments de fabrication nécessaires ainsi que leur provenance,
- la machinerie et l'équipement utilisés,
- l'échelle de salaire dans les industries,
- les besoins actuels et futurs en terrain, en eau, en main-d'oeuvre spécialisée et en capitaux, ainsi qu'en ce qui a trait au zonage, à la prévention de la pollution, au transport, etc...
- la surproduction ou la sous-production dans les industries,
- les besoins de l'industrie en fait de service.

## Comment aider vos industries locales

Le nombre des moyens à la disposition du comité d'expansion industrielle ou de son porte-parole pour fournir de l'aide matérielle ou autre aux industries locales n'a de limite que l'imagination et l'ingéniosité. En voici huit:

- 1) Éveillez l'intérêt des membres de votre collectivité pour leurs industries locales
  - \* en organisant des "journées industrielles" à l'occasion desquelles vos concitoyens seront invités à visiter les usines et à constater comment l'industrie contribue à la prospérité locale;
  - \* par l'aide accordée aux employés;
  - \* par la presse et les autres moyens de propagande et de publicité;
  - \* par la publicité consacrée aux produits de fabrication locale grâce à des expositions et des séminaires.
- 2) Faites connaître aux industries locales l'organisation et les services municipaux, les sources d'aide financière et autres services mis à leur disposition par les divers niveaux de gouvernement, ainsi que par les organismes publics et privés d'expansion industrielle.

- 3) Conseillez-les sur la possibilité d'obtenir un permis en vue de la fabrication d'un nouveau produit sur les questions de diversification de leur production, les possibilités d'exportation, l'espace nécessaire à leur expansion, les progrès technologiques et la recherche. Pour ce faire, vous pouvez faire appel aux services des gouvernements et aux organismes officiels d'expansion qui se spécialisent dans ce genre d'activité.
- 4) Étudiez la possibilité de mettre sur pied et de tenir à jour une bibliothèque de référence à l'usage des industriels.
- 5) Découvrez les besoins actuels et futurs des industries locales en fait de services municipaux et collaborez avec les autorités de la ville pour être sûr que ces services seront disponibles le moment venu.
- 6) Encouragez la mise sur pied d'une association d'industries locales et accordez-lui votre appui.
- 7) Étudiez la possibilité de créer de nouveaux services à l'industrie et stimulez l'établissement de fournisseurs dans la région.
- 8) Il existe bien d'autres services dont pourraient profiter les entreprises. Veillez à ce qu'ils soient disponibles ou offrez-les leur vous-mêmes.

#### RÉSULTATS D'UN BON PROGRAMME D'EXPANSION RÉGIONALE

Parmi les résultats tangibles et autres, on peut ranger cinq acquisitions très importantes:

- 1) Le comité d'expansion industrielle ou son porte-parole devient l'agent de liaison officiel, reconnu de tous, entre l'industrie et les autres groupes influents de la collectivité.
- 2) Les industriels locaux forment une équipe efficace et impartiale de promotion industrielle; l'appui qu'ils vous accordent dans votre tâche en vue d'attirer de nouvelles industries est inestimable.
- 3) La production industrielle locale, l'emploi, l'échelle des salaires, le pouvoir de taxation, ont tous augmenté et l'économie, dans son ensemble, en est stimulée.
- 4) Il s'est créé un climat industriel favorable à l'expansion des industries locales et à l'établissement de nouvelles entreprises de fabrication et de service.
- 5) Tout ce qu'on a mentionné plus haut s'applique également à l'expansion locale du commerce, des services, des institutions, du tourisme et des affaires en général.

## RÉSUMÉ

Avant d'entreprendre un travail fructueux dans ce domaine, il vous faut arriver à connaître les industries locales, leurs besoins et leurs problèmes. Vous devez être prêt à accorder autant d'attention à leurs intérêts que vous en accordez aux industries susceptibles de s'installer chez vous; vous devez être prêt à les aider en discutant de leurs projets avec eux. Même si vous croyez connaître les industries locales, il se peut que vous soyez mal informé sur le détail de leurs opérations. Vous devez établir des relations personnelles avec les administrateurs locaux et trouver, en discutant avec eux, comment vous pouvez favoriser l'expansion des industries et leur apporter votre appui dans l'agglomération.

