

MINING & CONSTRUCTION



MECHANIZED ROCK EXCAVATION WITH ATLAS COPCO / EXCAVATION MÉCANISÉE DU ROC AVEC ATLAS COPCO - NO. 4 / 2011

More core in the box Des carottes très rentables...



Dormant
Rambler Mine
is revived



La mine
dormante
Rambler est
réanimée

Page 10

Newfoundland
Hard-Rok is
on a roll



Page 13

La roche dure
de Terre-Neuve
est sur une
lancée

Page 13

Atlas Copco



As we enter 2012, we see lots of opportunity in mining and construction in Canada. In this issue of M&C Canada you will read about companies realizing this opportunity as they take advantage of new equipment in exploration through the Excove in-the-hole tools and underground mining with the Mine-truck MT42.

Atlas Copco is a world leader in the development of products for your business sector. You may not realize that Canadians are also world leaders when it comes to being first to try many new products, a few of which are featured here. We see this as a testament to the Canadian spirit—something that also makes you great miners and explorers.

In this issue you will find a map of our locations throughout Canada, many of them new. We hope you take the opportunity to keep this map as a guide for identifying people who can assist you wherever you may be.

Good luck to you in 2012, and may the industry continue to present you with opportunities!

Reg Labelle
National Sales and Business Development Manager
Atlas Copco Mining and Rock Excavation Technique, Canada

En ce début d'année 2012, nous voyons plusieurs occasions dans l'exploitation minière et la construction au Canada. Dans ce numéro de M&C Canada, vous en apprendrez plus sur des entreprises qui tirent profit de cette occasion en utilisant les nouveaux équipements dans le domaine de l'exploration grâce aux outils de fond de trou et d'exploitation minière de la gamme Excove avec le Tombereau MT42.

Atlas Copco est un chef de file dans la conception de produits pour votre secteur d'activité. Vous ne le savez peut-être pas, mais les Canadiens sont aussi des chefs de file lorsqu'il est temps de mettre de nouveaux produits à l'essai, vous en trouverez quelques-uns dans ce numéro. Nous croyons que c'est un exemple de l'esprit canadien, une qualité qui fait de vous de grands mineurs.

Dans ce numéro, vous trouverez une carte de nos points de vente partout au Canada, dont plusieurs sont nouveaux. Nous espérons que vous profiterez de l'occasion pour conserver cette carte en tant que guide pour vous aider à identifier les gens qui peuvent vous aider, peu importe où vous vous trouvez.

Bonne chance pour l'année 2012 et nous souhaitons que l'industrie continue de vous placer devant de nouvelles occasions!

Reg Labelle
Directeur national des ventes/
Directeur de développement d'affaires
Atlas Copco Mining and Rock Excavation Technique, Canada

3



ON THE COVER:
Safety, innovation and productivity—Excove leads the way

3

7

Atlas Copco Canada creates broader presences

10

Revived Baie Verte mine moves closer to production

13

NL blasting company geared up for increasing demand

7



10



13



MINING & CONSTRUCTION CANADA is published by Atlas Copco. The magazine focuses on the company's knowhow. www.atlascopco.com

Mining & Construction Canada est publié par Atlas Copco. Le magazine met l'accent sur le savoir-faire de l'entreprise.

Atlas Copco Construction and Mining Canada
1025 Tristar Drive
Mississauga, ON
L5T 1W5
Phone: +1 (705) 673-6711

Publisher, Publication: Anne Marie Grossi
anne.marie.grossi@ca.atlascopco.com

Editor, Rédaction: Scott Ellenbecker,
scott@ellcom.us
Ellenbecker Communications
30120 State Highway 264
Round Lake, MN 56167 USA

SUBSCRIPTIONS, Abonnement
Subscriptions@ellcom.us

FREE REPRODUCTION OF ARTICLES
All product names such as Boomer, Boltec, ROC, PitViper, DRILLCare, SmartRig and Swellex are registered Atlas Copco trademarks. However, all material in this publication, including the product names, may be reproduced or referred to free of charge. For artwork or additional information please contact Atlas Copco.

REPRODUCTION D'ARTICLES GRATUITE
Tous les noms de produit comme Boomer, Boltec, ROC, Pit Viper, DRILLCare, SmartRig et Swellex sont des marques de

commerce déposées d'Atlas Copco. Cependant, tout le matériel figurant dans cette publication, y compris les noms de produit, peut être reproduit ou cité gratuitement. Pour les illustrations ou plus d'informations, veuillez contacter Atlas Copco.

SAFETY FIRST

Atlas Copco is committed to comply with or exceed all global and local safety rules and regulations for personal safety. Some photographs in this magazine may, however, show circumstances that are beyond our control. All users of Atlas Copco equipment are urged to think safety first and always use proper ear, eye, head and other protection as required to minimize the risk of personal injury.

LA SÉCURITÉ D'ABORD

Atlas Copco s'engage à respecter ou aller au-delà de tous les règlements de sécurité mondiaux et locaux. Il se peut cependant que certaines photographies dans ce magazine illustrent des situations hors de notre contrôle. Atlas Copco encourage tous les utilisateurs de penser d'abord à la sécurité et de toujours porter une protection adéquate pour les oreilles, les yeux et la tête et toute autre protection nécessaire pour minimiser les risques de blessure personnelle.



From right to left: Gilles Roussy, assistant driller; Roger Laflamme, superintendent; Gaetan Lecours, driller.

Laflamme is also shown on the front cover (at right) with Stéphane Goupil, Product Line Manager Core Drilling/ ITH, Atlas Copco Exploration Products.

De la droite vers la gauche : Gilles Roussy, aide-foreur, Roger Laflamme, directeur, Gaetan Lecours, foreur.

Monsieur Laflamme est aussi sur la page couverture (à droite) avec Stéphane Goupil, chef de produit de carottage/ITH, Atlas Copco produit d'exploration.



SAFETY, INNOVATION & PRODUCTIVITY—

EXCORE

LEADS THE WAY»

» **P**erformance-improvement and cost-savings challenges within the drilling industry have never been greater.

On the job safety is critical and any operation trying to remain competitive in today's market needs innovative solutions to ensure contracts are completed economically and on time.

That's why Service de Forage Orbit-Garant Drilling, one of the largest Canadian-based drilling companies, turned to Atlas Copco when it wanted to improve safety, cut back on downtime, reduce and optimize inventory.

The company, which provides both underground and surface drilling services in Canada and internationally, says it will gain a competitive edge when it comes to putting core in the box by introducing a newly configured head assembly and improved safety overshot to its fleet of drilling rigs.

Part of the Excore line of In-The-Hole drilling tools, the head assembly is adaptable for both surface and underground, and the improved safety overshot features an automatic mechanism that doesn't need to be manually engaged by the drilling crew.

"They saw the problems that we were facing with the old technology and they came up with solutions," said Jacques Proulx, Service de Orbit-Garant's Operation General Manager.

The company was created in 2007 through the merger of Orbit Drilling and Garant Brothers Diamond Drilling.

Both firms came from humble beginnings. When it was founded in 1985, Garant operated six drilling rigs and employed 30 people.

Orbit got off the ground the following year, starting off with three drills and a dozen people on the payroll.

At the time of the merger, both companies had become prominent Canadian operators. Each was equipped with some 80 rigs and a workforce of approximately 250 workers.

Today, Service de Forage Orbit Garant operates 185 drills and employs approximately 900 employees throughout its international drilling operations.

But like many other firms in today's thriving industry, one of its greatest hurdles is the recruiting of skilled workers.

"Our main challenge is labour. We have to train our own people because of the shortage and the booming industry," said Jacques Proulx.

The company has a strong core of experienced workers who take new hires under their wing.

But young workers often lack the hands-on experience of seasoned diamond drillers and are unable to manage onsite repairs, meaning rigs are fixed in the shops instead of in the field.

"Every time you're not drilling, you're not bringing money in the box," said Jacques Proulx.

The company was also contending with delays and downtime due to mix ups at job sites between parts for underground and surface applications.

But with Excore, Service de Forage Orbit-Garant is now able to use the same parts for both applications.

The new head, features a change out of the two seals from surface to underground. The result of this is a reduction in required inventory.

Service de Forage Orbit-Garant says the Excore products have made life on the job easier for everyone. Even veteran drillers who are sometimes resistant to change are extremely pleased.

"This product doesn't slow production. You are always moving forward," said driller. "The back end never needs any maintenance, and its design makes it less complicated to fix. It never lets go when you drill."

Ronald Thibault, Service de Forage Orbit-Garant's Surface Managers said the company has experienced some impressive results since it began testing the Excore products in the spring of 2011.

The company has used the Excore multi use head assembly for both surface and underground applications, drilling more than 12,000 metres in both applications without having to make any repairs or change any parts.

"That means a lot of money for the company because there's no downtime and they're drilling, just drilling," said Ronald Thibault, noting production is up and there have been zero safety issues.

He said the new auto-safe overshot, which is automatic and doesn't need to be engaged manually by the drilling crew, is not only far safer but more efficient. This is because the process of retrieving the core doesn't have to stop while pulling the inner tube.

The product has simplified the drilling process and provided peace of mind to a company that puts the safety of its workers first.

"Where the Excore is right now, I don't have any safety issues, nothing. And the production went higher," said Ronald Thibault, noting new drillers are benefiting by learning the job from the outset with safe and



From right to left: Ronald Thibault, Surface Operations Manager; Daniel Larose, Underground Operations Manager; Jacques Proulx, Operations General Manager.

De la droite vers la gauche: Ronald Thibault, directeur des opérations de surface, Daniel Larose, directeur des opérations minières, Jacques Proulx, directeur général des opérations.

(In photo at right) An inner tube assembly is about to be sent back for another drill run after 1,200 meters of use.

(Sur la photo à droite) Un assemblage du tube intérieur est sur le point d'être retourné pour un autre forage après une utilisation de 1 200 mètres.

easy-to-maintain products.

Jacques Proulx attributes the success of the Excore product line to Atlas Copco's ability to listen and interact with its customers.

"When they're close to the customer like they are with us, they're frequently coming to our sites and they ask questions about how they can improve," he said.

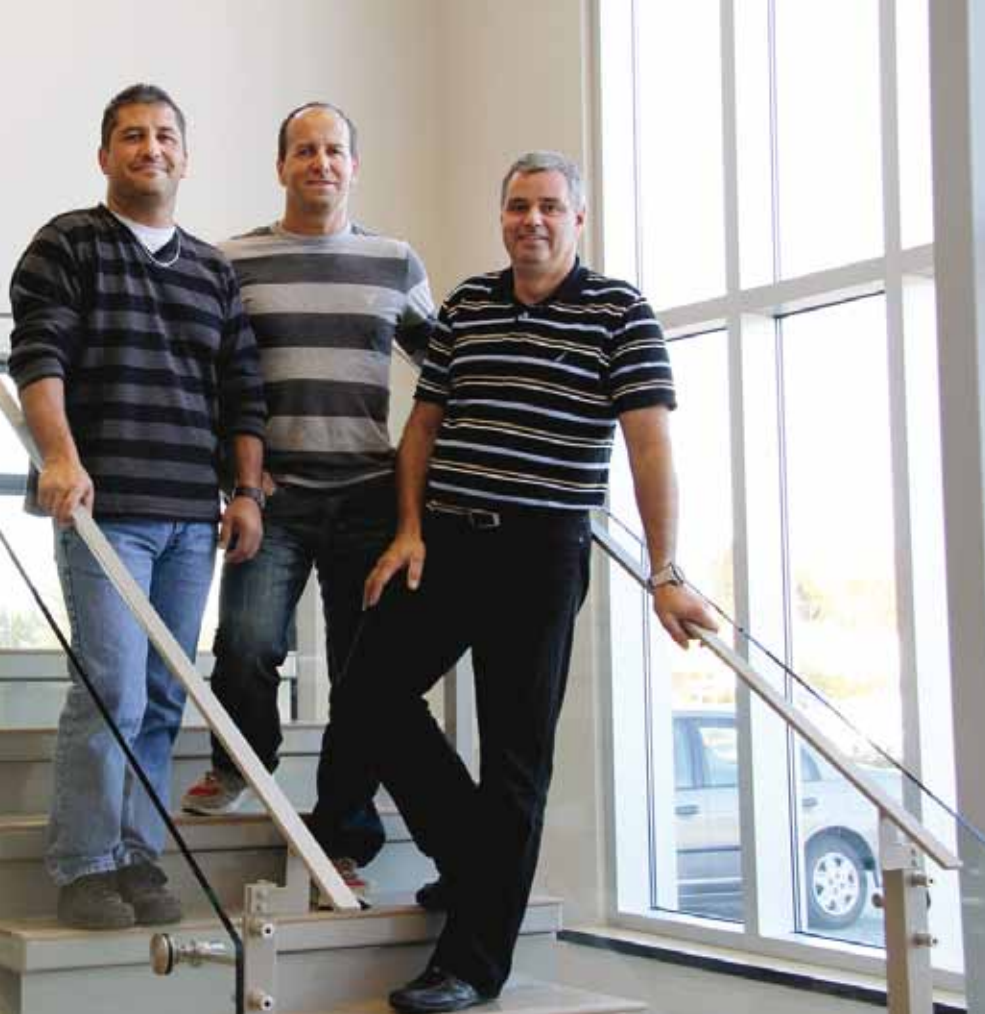
Headquartered in Val-d'Or, Que., Service de Forage Orbit-Garant provides services to mining companies, through each stage of mining exploration, development and production.

The company makes significant investments in research and development and is now exploring automation.

But when it comes to In-the-Hole tools and innovation, the company relies on the expertise of suppliers such as Atlas Copco.

"We need support from bigger companies like Atlas Copco for innovation for the products we use in the hole," said Daniel Larose. "We need to try new stuff and often think outside the box if we want to move forward. And that's what we ask of our supplier."

In the end, Service de Forage Orbit-Garant says the Excore products will help




protect its workers, reduce per-metre drilling costs and save its customers money by making the company more competitive when it comes to bidding.

Daniel admits that introducing new products to a fleet of 185 drills is a major undertaking. But he says the move is a proactive step that will help Service de Forage Orbit-Garant remain competitive in a fragmented market.

“We have got to be innovative in our way of doing things,” said Daniel Larose, noting that’s the only way to stand out from the competition.

Stephan Goupil, Atlas Copco’s ITH product line manager, said the company’s research and development team was devoted to delivering best value for customers while making safety and productivity a priority in the creation of the Excore line.

“We’re very proud of what we’ve accomplished,” he said, noting Excore comes in direct response to customer needs.

With a number of other exciting new projects now in the research and development stage, Stephane Goupil said Atlas Copco customers can expect the same innovation and quality as those products are rolled out over the next six to 24 months. 

SÉCURITÉ, INNOVATION ET PRODUCTIVITÉ — EXCORE EST EN TÊTE

Les défis posés par l'amélioration du rendement et l'économie des coûts dans l'industrie du forage n'ont jamais été plus grands.

La sécurité au travail est très importante et n'importe quelle opération qui souhaite rester concurrentielle dans le marché d'aujourd'hui doit offrir des solutions innovatrices pour assurer la complétion des contrats à temps et de manière économique.

C'est pourquoi le Service de Forage Orbit-Garant, une des plus grandes entreprises de forage basées au Canada, s'est tournée vers Atlas Copco quand elle a voulu améliorer la sécurité, réduire le temps d'arrêt, ainsi que réduire et optimiser l'inventaire.

L'entreprise, qui fournit des services de forage souterrain et de forage en surface au Canada et à l'international, dit qu'elle gagnera un avantage concurrentiel quand il est temps de mettre le noyau dans la boîte en présentant un une tête de carottier nouvellement configuré et une pince de repêchage plus sécuritaire à sa flotte d'appareils de forage.

Partie intégrante de la ligne d'outils de forage de fond de trou d'Excore, la tête de carottage s'adapte au forage en surface et au forage souterrain, et la pince de repêchage plus sécuritaire offre un mécanisme automatique qui n'a pas besoin d'être engagé manuellement par l'équipe de forage.

« Ils ont vu les problèmes que nous avions avec la vieille technologie et ils ont fourni des solutions », explique Jacques Proulx, directeur général des exploitations chez Service de forage Orbit-Garant.

L'entreprise a été créée en 2007 par la fusion de Forage Orbit et de Forage Garant et frères. Les deux sociétés ont eu des débuts humbles.

Lors de sa fondation en 1985, l'entreprise Garant opérait six appareils de forage et employait 30 personnes.

L'entreprise Orbit est entrée en activité l'année suivante, commençant avec trois foreuses et une douzaine de personnes sur le livre de paie.

À l'heure de la fusion, les deux entre 



Christian Bergeron, Account Manager–Eastern Canada, Produits d'Exploration Atlas Copco - Atlas Copco Exploration Products.

» prises étaient devenues des exploitants canadiens reconnus. Chacun avait environ 80 installations de forage et une main-d'œuvre d'approximativement 250 ouvriers.

Aujourd'hui, Service de Forage Orbite-Garant exploite 185 appareils de forage et emploie approximativement 900 employés dans ses opérations de forage à l'international.

Mais, comme beaucoup d'autres sociétés dans l'industrie prospère d'aujourd'hui, un de ses plus grands obstacles est le recrutement d'ouvriers compétents.

« Notre défi principal est la main-d'œuvre. Nous devons former nos propres employés en raison du manque et de l'industrie éclatante », indique Jacques Proulx.

L'entreprise a un noyau fort d'ouvriers expérimentés qui prennent les nouveaux employés sous leur aile.

Mais les jeunes ouvriers n'ont pas l'expérience sur le terrain des foreurs chevronnés dans les mines de diamant et sont incapables de gérer les réparations sur le terrain, ce qui veut dire que les appareils sont réparés à l'entrepôt plutôt que sur le terrain.

« Chaque moment qu'on n'est pas en train de forer, c'est de l'argent qui ne rentre pas », mentionne Jacques Proulx.

L'entreprise faisait face également à des retards et des temps d'arrêt dus à des erreurs sur les sites de travail concernant les pièces pour le forage souterrain ou en surface.

Mais avec Excore, Service de Forage Orbite-Garant peut maintenant employer les mêmes pièces pour les deux applications.

La nouvelle tête permet d'adapter le joint pour passer du forage de surface au forage souterrain, ceci permet une diminution considérable des pièces d'inventaire ainsi qu'une plus grande flexibilité au niveau des applications possibles avec un seul system.

Service de Forage Orbite-Garant affirme que les produits d'Excore ont facilité la vie de tous sur le chantier. Même les vétérans, parfois résistants au changement, sont extrêmement heureux.

« Ce produit ne ralentit pas la production. On avance toujours, » explique un foreur. « L'arrière n'a jamais besoin d'entretien et sa conception le rend plus facile à réparer.

Il ne fait jamais défaut pendant le forage. »

Ronald Thibault, directeur du forage en surface chez Service de Forage Orbite-Garant, explique que l'entreprise a connu quelques résultats impressionnants depuis qu'elle a commencé à tester les produits d'Excore au printemps 2011.

L'entreprise a utilisé le bloc-tête à utilisations multiples d'Excore pour les applications de forage souterrain et en surface, forant plus de 12 000 mètres dans les deux applications sans avoir à faire de réparations ou à changer des pièces.

« Cela signifie beaucoup d'argent pour la société parce qu'il n'y a aucun temps d'arrêt; ils forent et ne font que forer », dit Ronald Thibault, qui a noté que la production est en hausse et qu'il n'y a eu aucun problème de sécurité.

Il explique que la nouvelle pince de repêchage avec système de sécurité automatique, qui est automatique et ne doit donc pas être engagé manuellement par l'équipe de forage, est non seulement bien plus sûre, mais aussi plus efficace. C'est parce qu'il n'est pas nécessaire d'interrompre la procédure afin d'engager manuellement le système de verrouillage pendant qu'on manipule le tube interne.

Le produit a simplifié le processus de forage et a fourni la tranquillité d'esprit à une entreprise qui place la sécurité de ses ouvriers d'abord.

« À l'endroit où se trouve Excore en ce moment, je n'ai aucun problème de sécurité, rien. Et la production a augmenté », mentionne Ronald Thibault, qui remarque que les nouveaux foreurs bénéficient d'apprendre le travail dès le début des produits sécuritaires et faciles d'entretien.

Jacques Proulx attribue le succès des produits Excore à la capacité que possède Atlas Copco d'écouter ses clients et d'agir

avec eux.

« Quand ils sont près du client comme ils le sont avec nous, ils viennent fréquemment à nos emplacements et ils posent des questions afin de savoir comment s'améliorer », explique-t-il.

Basé à Val-d'Or, QC, Service de Forage Orbite-Garant fournit des services aux entreprises d'exploitation minières, à chaque étape de l'exploration, du développement et de la production de la mine.

L'entreprise investit de manière significative dans la recherche et le développement, et explore maintenant l'automatisation.

En ce qui concerne les outils de fond de trou et l'innovation, l'entreprise compte sur l'expertise de fournisseurs comme Atlas Copco.

« Nous avons besoin de l'appui de grandes entreprises comme Atlas Copco en ce qui concerne l'amélioration des produits de fond de trou, explique Daniel Larose. Nous devons essayer de nouveaux produits et régulièrement sortir des sentiers battus si nous voulons avancer. Et c'est ce que nous demandons à notre fournisseur. »

En fin de compte, Service de Forage Orbite-Garant déclare que les produits Excore aideront à protéger ses ouvriers, à réduire les coûts de forage par mètre et à aider ses clients à économiser en rendant l'entreprise plus concurrentielle quand vient le temps de faire une soumission.

Daniel admet que l'introduction de nouveaux produits dans une flotte de 185 appareils est une tâche importante. Mais il dit que le mouvement est une étape proactive qui aidera Service de Forage Orbite-Garant à rester concurrentiel sur un marché fragmenté.

« Nous devons être innovateurs dans notre façon de procéder », déclare Daniel Larose, qui remarque que c'est la seule manière de se démarquer de la concurrence.

Stephan Goupil, gérant de ligne de produits, ITH chez Atlas Copco, dit que l'équipe de recherche et développement de l'entreprise se consacre à fournir la meilleure valeur pour ses clients tout en faisant une priorité de la sécurité du rendement dans la création de la ligne Excore.

« Nous sommes très fiers ce que nous avons accompli », dit-il, en remarquant qu'Excore est une réponse directe aux besoins des clients.

Grâce aux autres nouveaux projets excitants, actuellement à l'étape de recherche et développement, Stephan Goupil affirme que les clients d'Atlas Copco peuvent s'attendre au même degré d'innovation et de qualité à mesure que ces produits seront lancés au cours des 6 à 24 prochains mois. 🔵

Atlas Copco Canada

CREATES BROADER PRESENCE

Atlas Copco Canada operates within reach of its customers, even as those customers stretch from Prince George, British Columbia, to Pasadena, Newfoundland, over 9 million square kilometers.

Rejean Labelle, National Sales and Business Development Manager, said the mission to increase Atlas Copco's presence in Canada started in 2006 and is coming into place now.

"It became more evident that customers wanted to be closer to us, and we realize they shouldn't wait more than 24 hours for any parts. That is our goal and we will get there soon," Labelle said.

The new offices in Mississauga are just a few miles from Canada's largest airport, plus the location is a crossroad to all points north for shipping. Atlas Copco is confident this will only enhance the efficiency of

its already strong customer service.

Consolidating Atlas Copco's national offices in Mississauga made it possible for the customer center in Sudbury, Ontario, where they were located previously, to streamline operations. The center hosted an open house and customer appreciation night Oct. 20, to show the newly completed renovations to the public.


Consequently the hours at the Sudbury hub have increased to seven days a week from their five-day-a-week schedule. "You know, 99 percent of our customers work seven days a week. It only makes sense that service support does, too," Brian Bernier, the workshop manager at Sudbury, said.

Since the Mississauga location opened in February 2011 more new offices across



the country have cropped up with the intention of having key parts available even closer to where customers need them.

Labelle said, "The parts we're stocking are those that are actually used in a region. If Pit Vipers are in a mining region, we have all the parts there, and not necessarily those for a Scooptram unless a customer has the need for it."

See the map on the following pages for all Atlas Copco locations in the country. 

ATLAS COPCO CANADA CRÉE UNE PRÉSENCE PLUS VASTE

Atlas Copco Canada opère à la portée de ces clients même si ceux-ci sont localisés de Prince George en Colombie-Britannique, à Pasadena, Terre-Neuve, une distance de plus de 9 millions de kilomètres.

Rejean Labelle, directeur des ventes nationales et responsable du développement, mentionne que la mission d'accroître la présence de l'entreprise Atlas Copco au Canada a commencé en 2006 et est maintenant bien établie.

« Il est devenu de plus en plus évident que les clients voulaient être plus près de nous et nous sommes conscients qu'ils ne devraient pas attendre plus de 24 heures pour leurs pièces. C'est notre but et nous y parviendrons bientôt » énonce Labelle.

Les nouveaux bureaux de Mississauga sont à quelques kilomètres de l'aéroport le plus important au Canada, de plus,

l'emplacement est un carrefour pour tous les envois. Atlas Copco est persuadé que cela ne fera que renforcer l'efficacité de son service à la clientèle déjà solide.


Le regroupement des bureaux nationaux d'Atlas Copco à Mississauga a rendu possible la rationalisation des opérations du centre de service à la clientèle, situé à Sudbury en Ontario, et ce, à leur emplacement précédent. Le 20 octobre, le centre a tenu une journée porte ouverte et une soirée d'appréciation de la clientèle, ouverte au public, pour présenter les rénovations récemment apportées.

Par conséquent, l'horaire du centre de Sudbury a augmenté à 7 jours par semaine comparativement à l'horaire de 5 jours par semaine. «Vous savez, 99 pour cent de nos clients travaillent sept jours sur sept. Il est logique que le soutien des services doive faire de même » mentionne Brian Bernier,

directeur de l'atelier de Sudbury.

Depuis l'ouverture de l'emplacement de Mississauga en février 2011, de plus en plus de nouveaux bureaux, à travers le pays, se sont regroupés dans l'intention de pouvoir mettre à la disposition des clients, les pièces nécessaires aux endroits où les clients en ont besoin.

Labelle mentionne « Les pièces que nous mettons en stock sont celles utilisées dans la région. Si des foreuses rotatives Pit Vipers sont dans la région, nous avons toutes les pièces disponibles sur place cependant, les pièces pour la chargeuse souterraine Scooptram ne sont pas disponibles sauf si le client le demande. »

Voir la carte sur les pages suivantes pour les emplacements d'Atlas Copco à travers le pays. 

Sustainable Productivity

Langley, BC
604-607-0439



Prince George, BC
888-732-6762



Sparwood, BC
250-430-1291



Thompson, MB
204-778-8005



Winnipeg, MB
204-633-4888



Creighton, SK
306-688-3090



**Atlas Copco Mining and Rock
Excavation Technique**
Mississauga, ON
289-562-0010 800-465-6719
www.atlascopco.ca

Balmertown, ON
807-735-1104



Cadillac, QC
819-759-3601



Val d'Or, QC
819-825-6121



Lively, ON
705-673-6711



Dollard-des-Ormeaux, QC
514-919-8855



Pasadena, NL
709-686-5945



Timmins, ON
705-268-5595



Saint-Apollinaire, QC
418-881-0101



Yellowknife, NT
867-446-3991



Langley 

Yellowknife 

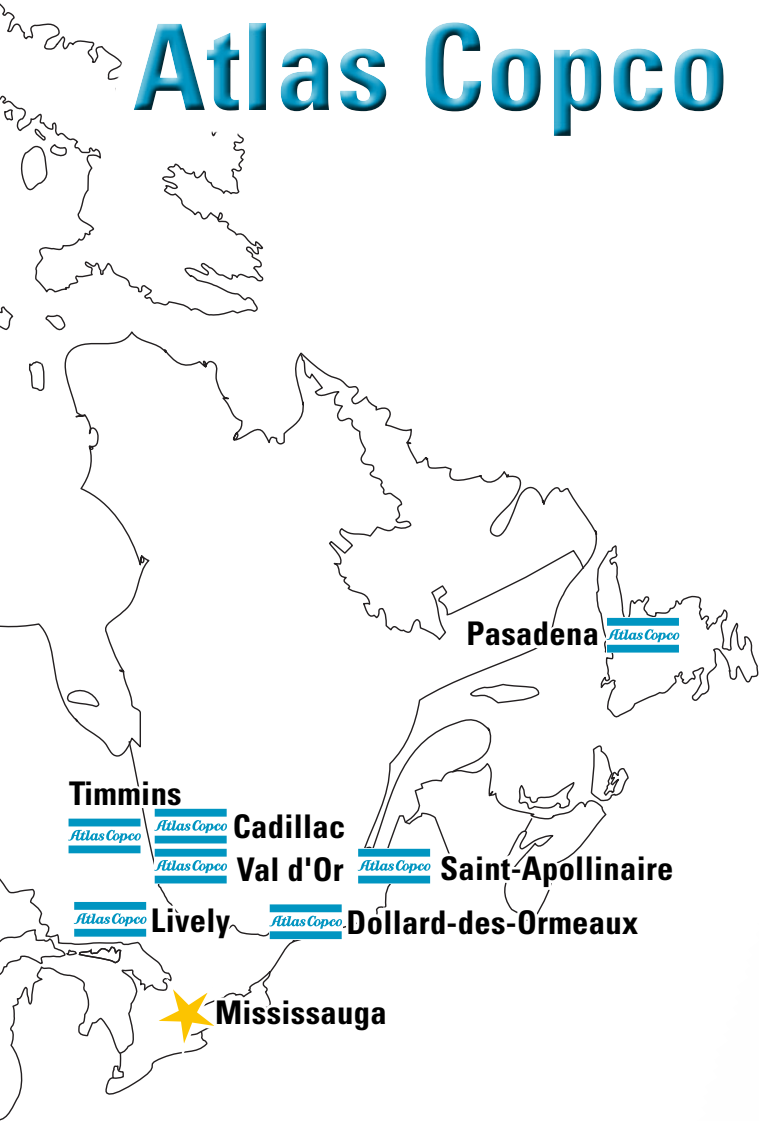
 **Prince George**

Thompson 
Creighton 

Sparwood 

Balmertown 
Winnipeg 

within reach — with — Atlas Copco



"We have had lots of great comments from customers. Our new locations are allowing us to get closer to our customers and work towards 24-hour deliveries on parts."

Jamie Charland
Western Regional Manager
Langley, British Columbia



"Our focus was to get closer to our customers and our customers have seen the increased parts delivery support that the Winnipeg Hub has added. We are looking forward to our success and building the region to allow us to get to our final goal: parts to customer within a 24-hour period."

Robbie Spekking
Midwestern Region Manager
Winnipeg, Manitoba



"Based on feedback from customers we are focusing on their needs by increasing our branches. Customers will see the benefits as we improve the efficiency of the inventory and provide more in depth training in these areas and focus on the customers' needs."

Blaine Vatcher
Eastern Regional Manager
Montreal, Quebec



"Our customers have seen increased parts delivery and support from the Lively Hub. Our focus is First in Mind First in Choice, and with our 24-hour, 7-days-a-week parts and service center we will exceed our customers' expectations every time."

Frank Luttrell
Central Regional Manager
Lively, Ontario



Tunneling and Mining
Equipment (TME)



Rock Drilling Tools
(RDT)



Load Haul Dump
(LHD)



Compressors and
Generators



Atlas Copco Drilling
Solutions (ADS)



Surface Drilling
Equipment (SDE)



Geotechnical Drilling and
Exploration (GDE)

Atlas Copco

COPPER & GOLD

Revived Baie Verte mine moves closer to production



Amazingly the flooded infrastructure of the Ming copper and gold mine on the Baie Vert peninsula of northern Newfoundland was intact after more than 20 years of dormancy. It had closed in 1982 due to low copper prices and the inability to pursue the ore body further, since it expanded past the mine's property boundary at that time.

Reviving the Ming operation as the Rambler mine was a lesson in patience and timing for its founders, explained George Ogilvie, president and CEO of Rambler Metals and Mining PLC headquartered in St. Johns.

Before Ming could be pursued, said Ogilvie, the two properties covering more than 1,600 hectares had to be consolidated. They were both purchased by Altius Minerals in 2001 to become one property. Rambler Metals and Mining was founded in March of 2005 to develop and operate the mine, as rising copper prices and a promising Chinese demand for copper provided financial security for the ambitious project. A final key factor to fall in place was production support. Said Ogilvie, "I wouldn't think of opening the mine without partnering with Atlas Copco."

The mine purchased its new drill rigs, scoops and haulers from Atlas Copco. And Atlas Copco has opened a warehouse and service center in Pasadena, just two hours' drive from Baie Verte, to provide close technical support and readily available parts and supplies to the mine. After 10 years of careful planning, everything is neatly coming together for the new mining company.

Buried treasure

Ogilvie, who is also chairman of the Mining Industry Newfoundland and Labrador, joined Rambler as its vice president in 2006. In 2008 he was promoted to CEO with the task of developing the exploration company into a full-fledged mining company from the ground up in five to 10 years. But the other part of his attraction to the mine is akin to the excitement of a treasure hunter knowing he possesses a bona fide map to buried treasure. The mineralization here is remarkably rich.

Rambler's Mine Manager Tim Sanford explained the mine plan. The six-year operation will target a 2.1 million tonne ore body with a copper reserve rated at 3 ½ to 4 percent. They will initially drill past a substantial gold resource that has a history of yielding as high as 5.8 grams per tonne. Sanford said the plan is to keep the copper to gold mining ratio to about 60:40. The mine will extract 630 tonnes of ore a day to produce 20,000 tonnes of processed copper concentrate grading at 29 percent copper annually.

However, Sanford said there is an 18 million tonne low-grade copper footwall lying below the higher-grade ore. This was not included in the mine's feasibility study. This copper, graded at 1.45 to 2 percent, is predicted to extend mine life another seven to eight years, bringing 2,500 tonnes of copper a day.

Sanford explained one theory for the ore body's configuration. The lower zone, or footwall, of low-grade copper was a feeder zone lying on the bottom of the ocean floor millions of years ago. Geother-



GEORGE OGILVIE
President and CEO,
Rambler Metals and Mining PLC

mal action through the ore body plumed up "smokers" similar to those observed on the ocean floor today. This concentrated the copper ore above the sulfide footwall. Now 4,000 feet below the mine's surface, these smokers are the high-grade ore Rambler is targeting in the first phase of production.

Why Atlas Copco

Both Sanford and Ogilvie referred to Atlas Copco as a partner in their operation. Underground production equipment at Rambler initially included three Atlas Copco Scooptram ST1030 scoops, three MT42 mine trucks and two Boomer 282 electric face drills with COP 1838HD drills and a complement of Atlas Copco Secoroc rods and bits.

Ogilvie had experience with the Atlas Copco brand on previous jobs and said Rambler was confident choosing the company for its equipment because of its worldwide reputation for high equipment availability rates on the job. But it was the

Rambler's two Atlas Copco Minetruck MT42 haulers take a break from duty between shifts. A third hauler on order was scheduled to join them in late 2011 as the mine moves closer to commercial production.

Les deux camions miniers à remorque d'Atlas Copco acquis par Rambler sont arrêtés entre les quarts. Une troisième remorque, en commande, était prévue à rejoindre la flotte à la fin de 2011 puisque la mine se rapproche de la production commerciale.



guarantee of local support with the new Pasadena store opening up that was the clincher. Rambler's own mechanics service the equipment now, but they may look into a service agreement. "We've got that covered internally at the moment," Ogilvie said, "but we like having that flexibility down the line."

Close customer support means a lot to Rambler's Mine Supervisor Steve Mitchell. "I'll say one thing, they aren't hard to find. When you want them, they're there. Service is top notch." He explained the importance of Atlas Copco's client communication. "They never leave you wondering. Highly accountable." It was a relief for him as mine supervisor that he can depend on timely updates and check-ins, so he always has the most accurate information regarding equipment availability.

Operator acceptance

Mitchell also reported that "operator acceptance is high" for the new MT42 mine trucks on the site. "I would say most of our guys have little or no experience underground. So there has been a little bit of a learning curve. But they're learning to communicate. They're learning to work as a team."

Referring to operator comfort in working the trucks to their full capability, Mitchell said, "If the operators like the trucks, they get used."

In this mine, "getting used" means running 40-tonne payloads up an unusually steep ramp in an open-stopping operation with delayed backfill. Most

mine ramps incline 12 to 15 degrees, but at Rambler they average an 18-to-20-degree grade. Steep as the ramp is, the MT42s can climb it fully loaded at 8 kph. Their cabs keep the operators safe and comfortable in conditions that would otherwise bounce them to exhaustion before their shift was done.

Making time

Expanding the infrastructure deeper, crews generally made three to four 3 ½-meter rounds per day, so 12-to-14-meter advances were typical. When they begin production, they will count on the 60-meter range of their remotely controlled Scooptrams to muck the stopes. The radio control Scooptrams, however, can begin mucking immediately after a production blast. Mitchell said even though advances are not limited by mine conditions, which are generally competent rock, they install 4-meter connectible Atlas Copco Swellex for roof support where men are going in, especially at intersections.

Mitchell expects his crews will produce 630 tonnes per day in ore for the crusher at the mill.

Construction at the mine included widening and improving the existing 2.5 meter high by 4.5 meter wide ramp to 4 by 5 meters. At 88 percent or more toward completion in the fall of 2011, the mine may declare commercial production by July 2012. However, that declaration, Ogilvie and Sanford said, is contingent upon completing the first 60 continuous days of full production. ◉

CUIVRE ET OR

La mine réanimée de Baie Verte se rapproche de la production

Étonnamment, l'infrastructure inondée de la mine de cuivre et d'or, Ming, dans la péninsule de Baie Verte au nord de Terre-Neuve, était intacte après plus de 20 ans d'inactivités. La mine a fermé en 1982 en raison du faible prix du cuivre et de l'incapacité de poursuivre les opérations de forage puisque, à cette époque, les opérations avaient atteint et dépassées les limites de la propriété de la mine.

Faire revivre les opérations de la mine Ming en tant que mine Rambler a été une leçon de patience et de choix du moment pour ses fondateurs, explique George Ogilvie, président-directeur général de Rambler Metals and Mining PLC basé à St. Johns.

Ogilvie indique qu'avant que Ming puisse poursuivre, les deux propriétés, couvrant plus de 1 600 hectares, ont dû être regroupées. Ils ont tous deux été achetés par Altius Minerals, en 2001, pour devenir une seule propriété. Rambler Metals and Mining a été fondée en mars 2005 pour développer et exploiter la mine, puisque la hausse des prix et une demande chinoise prometteuse pour le cuivre fournissaient une sécurité financière pour ce projet ambitieux. Un facteur clé à mettre en place était le soutien à la production. « Je n'aurais jamais pensé à ouvrir la mine sans le partenariat avec Atlas Copco », évoque Ogilvie.

La mine fit l'acquisition de nouveaux appareils de forage, chargeuses et remorques d'Atlas Copco. De plus, Atlas Copco a ouvert un centre de service et d'entreposage à Pasadena, à seulement deux heures de route de Baie Verte, pour offrir un soutien technique à proximité et permettre l'accessibilité aux pièces et l'approvisionnement à la mine. Après 10 ans de planification minutieuse, tous les éléments sont réunis pour la nouvelle société minière.

Trésor enfoui

Ogilvie, également président de l'industrie minière de Terre-Neuve et Labrador, rejoint Rambler comme vice-président en 2006. »



MT42

SCOOPTRAM 1030

» En 2008, il est promu directeur général ayant la tâche de développer la société d'exploration, en société minière à part entière, de A à Z en cinq à dix ans. Cependant, l'autre côté de son attirance pour la mine s'apparente à l'excitation d'un chasseur de trésors, sachant qu'il possède une carte reconnue et menant à un trésor enfoui. La minéralisation d'ici est remarquablement riche.

Tim Sanford, le directeur de la mine Rambler, explique le plan de la mine. L'opération de six ans visera un gisement de minerai de 2,1 millions de tonnes avec une réserve de cuivre évaluée de 3 ½ à 4 pour cent. Premièrement, le forage passera par une ressource d'or très importante ayant un historique d'extraction aussi élevé que 5,8 g par tonnes. Sanford mentionne que le plan est de garder un ratio d'extraction du cuivre et de l'or à 60:40. La mine fera l'extraction de 630 tonnes de minerai par jours pour produire 20 000 tonnes de concentré de cuivre traité classé à 29 pour cent de cuivre annuellement.

Toutefois, il y a un mur de 18 millions de tonnes à faible teneur en cuivre situé en dessous du minerai à teneur plus élevée, explique Sanford. Ce n'était pas inclus dans l'étude de faisabilité de la mine. Ce cuivre de classe 1,45 à 2 pour cent, permettra de prolonger la vie de la mine de sept à huit ans, ce qui permettra d'extraire 2 500 tonnes de cuivre par jours.

Sanford explique une théorie de la configuration du minerai. Il y a plusieurs millions d'années, la zone inférieure ou le mur de minerai à faible teneur en cuivre, était une zone d'alimentation située sur le plancher océanique. Une action géothermique, à travers le corps du minerai, a fait éruption « cheminée » semblable à celles observées sur le plancher océanique en ce moment. Ceci a permis au minerai de cuivre de se concentrer au-dessus du mur de minerai sulfuré. Maintenant, 4 000 pieds sous la surface de la mine, ces cheminées sont le minerai à haute teneur que Rambler cible pour la première phase de la production.

Pourquoi Atlas Copco

Tous deux, Sanford et Ogilvie font mention d'Atlas Copco comme partenaire de leurs activités. Les équipements de la production minière à Rambler comprenaient initialement trois chargeuses Scooptram ST1030 d'Atlas Copco, trois camions miniers MT42 et deux foreuses de surface hydraulique munies de forets COP 1838HD avec complément de tiges et de forets Secoroc d'Atlas Copco.

Ogilvie avait de l'expérience avec les produits d'Atlas Copco puisque celui-ci avait travaillé avec les produits d'Atlas Copco lors de projets précédents et mentionne que Rambler était très certain de leur choix en Atlas Copco pour ses équipements en raison de sa réputation mondiale pour leur taux élevé de disponibilité sur les chantiers. Mais ce fut la garantie d'un soutien local avec l'ouverture du nouveau magasin de Pasadena qui a été l'élément déterminant. Rambler possède maintenant son propre atelier de service mécanique pour l'entretien de ses équipements, mais pourrait être intéressé à une entente de service. « À l'heure actuelle, ceci est fait à l'interne » cite Ogilvie, « mais nous aimerions garder cette flexibilité pour le futur. »

Un soutien à la clientèle étroite signifie beaucoup pour le superviseur de la mine Rambler, Steve Mitchell. « Je vais dire une chose, ils ne sont pas difficiles à trouver. Lorsque vous avez besoin d'eux, ils sont là. Le service est parfait. » Il explique l'importance de la communication entre Atlas Copco et les clients. « Ils ne vous laissent jamais tomber. Hautement responsable. » C'est un soulagement pour lui, comme superviseur de la mine, de savoir qu'il peut être mis au courant des mises à jour ainsi que des contrôles en temps opportun, donc il a toujours l'information la plus précise au sujet de la disponibilité des équipements.

Acceptation de l'opérateur

Mitchell mentionne aussi que sur le site, « l'acceptation de l'opérateur est très élevée » pour le nouveau camion minier MT42. «

Je dois dire que la plupart de nos gars possèdent peu ou pas d'expérience souterraine. » Il y a donc eu un peu d'apprentissages. Cependant, ils apprennent à communiquer. Ils apprennent à travailler en équipe. »

En référant aux opérateurs et à leur niveau de confort à travailler avec les camions à leur pleine capacité, Mitchell indique que « si les opérateurs aiment les camions, ils s'habituent à travailler avec eux. »

À la mine, « s'habituer à quelque chose » signifie effectuer 40 tonnes de chargement sur une rampe exceptionnellement abrupte en exploitation en chambre vide avec des retards de remblai. La plupart des rampes minières ont un degré d'inclinaison de 12 à 15 degrés, cependant à la mine Rambler, la moyenne est de 18 à 20 degrés. Puisque les rampes sont aussi abruptes, le MT42 peut monter à une vitesse de 8 km/h lorsque chargé à plein rendement. Leurs cabines maintiennent les opérateurs à l'aise et en sécurité dans des conditions qui, autrement, pourraient les mener à l'épuisement avant que leur quart de travail soit terminé.

Prendre le temps

Pour élargir les infrastructures, les équipes font généralement trois à quatre 3 ½ mètres circulaires par jours, ainsi avancé de 12 à 14 mètres étaient typiques. Lorsqu'ils commenceront la production, ils compteront sur leurs Scooptrams, 60 mètres, commandés à distance pour travailler le chantier d'abattage. Les Scooptrams commandés par radio peuvent cependant, commencer à travailler immédiatement après l'explosion de la production. Mitchell mentionne que même si les progrès ne sont pas limités par les conditions de la mine, qui est généralement de la roche résistante, ils installent un système de boulonnage extensible Swellex d'ancrage de 4 mètres d'Atlas Copco pour le soutien du toit lorsque les travailleurs vont à l'intérieur, surtout aux intersections.

Mitchell prévoit que son équipe produira 630 tonnes de minerai par jours pour le concasseur de l'usine.

La construction de la mine inclut l'élargissement et l'amélioration de la rampe, de 2,5 mètres de haute par 4,5 mètres de large, déjà existante par une rampe de 4 par 5 mètres. À 88 pour cent vers l'achèvement, à l'automne 2011, la mine pourrait déclarer la production commerciale en juillet 2012. Cependant, cette déclaration, mentionnent Ogilvie et Sanford, dépend de la capacité à compléter les 60 premiers jours de production à plein rendement. ☉

Hard-Rok on a roll

NL blasting company geared up for increasing demand

Newfoundland, the island portion of the province of Newfoundland and Labrador, is an ideal tourist location, a place to get away from hectic life and crowded cities. Beautiful as it is, its best kept secret may be its economic security. Even while the rest of Canada was struggling with the global recession of 2008–2009, Newfoundland’s economy was actually growing.

Much of this stability is due to the oil and gas industry and success in the Hibernia oil field 200 miles from the coast at St. John’s. But in general, Newfoundland’s mining and construction industry is on a surge that is forecast only to get better.

Companies like Newfoundland Hard-Rok are ready for increased business. Readiness planning for Hard-Rok includes maintaining its close relationship with Atlas Copco, whose newly established Pasadena service center and warehouse are just one more asset helping them keep pace with customer demand. Eighty percent of Hard-Rok’s current fleet is Atlas Copco, and they maintain a

customized service agreement that ensures equipment readiness.

Newfoundland Hard-Rok is also keeping in mind the rental equipment at the Pasadena store such as its ROC D3 and Smart-ROC T35 as a means of expanding its fleet as necessary. Hard-Rok’s customers will not be kept waiting, and the company will not miss out on contract opportunities because of a lack of equipment.

Hard-Rok’s blasting roots


Since 1987 Hard-Rok has manufactured high quality ANFO explosives for Newfoundland and Labrador construction and mining industries. ANFO, which stands for ammonium nitrate/fuel oil, is the most widely used blasting agent in North America. Today the company remains the largest drilling and blasting contractor in the province, operating the region’s only bulk emulsion and ANFO manufacturing plant.

Twelve years ago the company expanded operations with its first track-mounted drill rig and then added three used ECM

590 crawler drill rigs. Hard-Rok has since added five more. The general equipment rotation plan is to replace rigs after five years, though they might go longer. They look to trade a rig in once it hits 10,000 hours.

Co-owner and company president Carl Foss said Hard-Rok became an Atlas Copco customer when it acquired the ECM 590 line in 2004. The company’s fleet also includes other brands of rigs, but Foss said, “I’m very impressed with the 590. It was reasonably priced and is competitive in operating costs, with simple maintenance and repairs.” The company deems it the “backbone” of its fleet.

Hard-Rok Vice President Keith Phelan, the company’s other owner, works out of the St. John’s location. He said, “You can’t beat the 590’s versatility.” Phelan is also impressed, he said, with Atlas Copco’s service. Hard-Rok assigns a driller to a specific rig. That driller becomes expert enough to perform preventive maintenance and even tend to such things as hose repair. But Hard-Rok also has a customized ser- »



One of Hard-Rok's newer Atlas Copco ECM590s went head-to-head with an earlier model that is still on the job and still keeping pace in this aggregate quarry owned by Concord Paving.

Un des plus récents appareils acquis par l'entreprise Hard-Rok, le ECM590 d'Atlas Copco, est arrivé nez à nez avec un modèle précédent, toujours en exploitation, à la carrière appartenant à l'entreprise Concord Paving.



Concord Paving's order for 50,000 tonnes of material required 140 4-inch holes up to 45 feet deep. It was routine work for Hard-Rok's ECM590s.

L'entreprise Concord Paving commande pour 50 000 tonnes de matière requise pour effectuer 140 trous de dimension de 4 pouces d'une profondeur de 45 pieds. C'était un travail facile pour le ECM590 de Hard-Rok.

» vice agreement with Atlas Copco, with a technician based in St. John's assigned to Hard Rok to provide close customer support. This combination of expert driller and customized service plan back up Hard-Rok's scheduling commitments.

Old Newfoundland

Foss has 27 years of experience with the geology of Newfoundland, beginning with his engineering and surveying work before co-founding Hard-Rok. He pointed out that the company encounters just about every kind of rock type and drilling condition, evidence that 300 million years ago the island was actually part of what are now separate continents. The island did not split neatly as continents separated, leaving one side of Newfoundland's geology distinctly different from the other. To the west Foss

said they find limestone, marbles and dolomite. To the east lie sandstones and granites. The central portion of the island is a mixture of sandstone, granite and shales.

Booming blasting business

Hard-Rok contracts all types of blasting jobs in all of Newfoundland's ground conditions, from road and construction site preparation to quarry work. They have even quarried high-density magnetite for the famous Hibernia Gravity Base Structure, the world's largest offshore oil production and storage facility.

On this day, two of Hard-Rok's ECM 590s were located in a quarry just an hour from St. Johns providing aggregate for an asphalt company, one of their regular clients. The order is for 50,000 tonnes of material that they'll take out in a single blast. The

140 holes in this blast were drilled with a 4 inch bit to about 45 feet. Driller and blaster Rick Dalton said in this rock he penetrates 10 feet in about 2.5 minutes.

Expanding service

Dually located in Corner Brook to the west and St. John's to the east, Hard-Rok's 11-rig drill fleet can quickly set up on any location. Out of necessity in the past, Hard-Rok maintained an extensive inventory of drill rig parts and drilling consumables for themselves and for other contractors. The new Atlas Copco center in Pasadena relieves Hard-Rok of labor and cost tied up in inventory management to focus more on their drilling contracts.

Besides parts and supplies the center also has rental rigs, including an Atlas Copco ROC D3 and a SmartROC T35. Ⓞ

LA ROCHE DURE SUR UNE LANCÉE

L'entreprise NL blasting s'adapte pour la demande grandissante

La partie insulaire de la province de Terre-Neuve et Labrador est un lieu touristique idéal, un endroit idéal pour s'éloigner de la vie trépidante et des villes surpeuplées. Sa beauté, telle qu'elle est, son secret le mieux gardé est probablement sa sécurité économique. Alors même que le reste du Canada a été aux prises avec la récession mondiale de 2008-2009, l'économie de Terre-Neuve était en croissance.

Une grande partie de cette stabilité est due à l'industrie pétrolière et gazière ainsi qu'au succès de la plateforme Hibernia située à 200 milles de la côte de St. John's. Mais, en général, l'industrie minière ainsi que de la construction, de Terre-Neuve, est sur une vague qui ne prévoit que d'aller mieux.

Les entreprises comme celle de Hard-Rok, Terre-Neuve, sont prêtes pour la demande grandissante. La préparation de la

planification pour Hard-Rok comprend le maintien de relations étroites avec Atlas Copco, dont le nouveau centre de service et d'entrepôt situé à Pasadena est un atout aidant à garder le rythme avec les demandes d'un client. Quatre-vingts pour cent de la flotte actuelle de Hard-Rok provient d'Atlas Copco et ils maintiennent une entente de service personnalisée qui assure la disponibilité de l'équipement.

Terre-Neuve Hard-Rok garde aussi en tête ses équipements de location au magasin de Pasadena comme sont ROC D3 et SmartROC T35 comme moyen d'élargir sa flotte si nécessaire. Les clients de Hard-Rok ne seront pas mis de côté et l'entreprise ne perdra aucune opportunité de contrats en raison d'un manque d'équipement.

Les racines de Hard-Rok blasting

Depuis 1987, Hard-Rok a fabriqué des explosifs ANFO de haute qualité pour

l'industrie minière et de la construction pour Terre-Neuve et Labrador. ANFO qui représente le nitrate d'ammonium/fuel-oil, est l'agent explosif le plus utilisé en Amérique du Nord. Aujourd'hui, cette entreprise reste encore le plus grand entrepreneur en forage et explosif de la province, opérant la seule usine de fabrication d'émulsion en vrac et d'explosif ANFO.

Il y a douze ans, l'entreprise a élargi ses opérations avec son premier appareil de forage à chenille et a ajouté, par la suite, trois foreuses ECM 590 de seconde main. Depuis, Hard-Rok en a acquis 5 de plus. Le plan de rotation des équipements généraux est de remplacer les appareils de forage après cinq ans même si ceux-ci pourraient être utilisés plus longtemps. Ils veulent remplacer l'appareil dès que celui-ci a été utilisé pour 10 000 heures.

Le copropriétaire et président de



A few of Hard Rok's seasoned crew: Paul Carey, Rick Dalton and Alphonse Gillis work on a job site for Concord Paving.

Quelques membres de l'équipe saisonnière de Hard Rok : Paul Carey, Rick Dalton et Alphonse Gillis travaillent sur le site d'un projet de Concord Paving.

l'entreprise, Carl Foss, dit que Hard-Rok est devenu un client d'Atlas Copco lorsque l'entreprise a acquis le modèle 590 ECM en 2004. La flotte de l'entreprise comprend également d'autres marques d'appareils de forage, mais Foss mentionne : « Je suis très impressionné par la 590. Le prix était raisonnable et ses frais d'exploitation sont concurrentiels, avec de simples entretiens et réparations. » L'entreprise l'estime comme étant le « squelette » de sa flotte.

Le vice-président et copropriétaire de l'entreprise Hard-Rok, Keith Phelan, travaille à l'emplacement de St. John's. Il mentionne, « vous ne pouvez battre la polyvalence du 590. » De plus, Phelan se dit être impressionné par le service d'Atlas Copco. Hard-Rok affecte un foreur à un appareil de forage précis. Ce foreur acquiert suffisamment d'expertise pour effectuer l'entretien préventif et la réparation des conduits. Cependant, Hard-Rok possède également un accord de service personnalisé avec Atlas Copco, avec un technicien basé à St. John's assigné à Hard-Rok pour fournir un support étroit avec le client. Cette combinaison d'expert foreur et le plan de service personnalisé permettent à Hard-Rok d'appuyer ses engagements d'ordonnancement.

Le vieux Terre-Neuve

Foss a 27 ans d'expérience avec la géologie de Terre-Neuve, en commençant par son travail en ingénierie et en arpentage avant de fonder l'entreprise Hard-Rok. Il a souligné que la société a rencontré presque tous les types de roche et conditions, preuves, qu'il y a de 300 millions d'années, l'île était réellement une partie de ce qu'on

appelle maintenant des continents séparés. L'île ne s'est pas séparée de façon égale lorsque les continents se sont séparés, laissant ainsi un côté de la géologie de Terre-Neuve nettement différente de l'autre. À l'ouest, vous trouvez du calcaire, du marbre et de la dolomite, mentionne Foss. À l'est, repose du grès ainsi que du granite. La partie centrale de l'île est un mélange de grès, granite et de schiste.

L'entreprise de dynamitage en plein essor

Les contrats de Hard-Rok sont composés de tout type de dynamitage dans l'ensemble de Terre-Neuve et dans toutes les conditions de sol, des routes à

la préparation du site de construction de la carrière. Ils ont même fait l'extraction de magnétite à haute densité pour la structure gravitaire de base pour la plateforme Hibernia, la plus grande plateforme minière et d'entreposage au large des côtes.

Aujourd'hui, deux des ECM 590 de Hard-Rok étaient dans une carrière située à une heure de St. John's fournissant des granulats pour une compagnie d'asphaltage, un de leurs clients réguliers. La commande de 50 000 tonnes de matière qu'ils utiliseront pour une seule explosion. Les 140 trous de cette explosion furent effectués avec

un foret de 4 pouces pour à peu près 45 pieds. Le foreur et allumeur Rick Dalton mentionne que dans ce type de roche, il effectue une pénétration de 10 pieds en à peu près 2,5 minutes.

Service en expansion

Également situé à Corner Brook à l'ouest et à St. John à l'est, Hard-Rok possède une flotte de 11 appareils de forage pouvant être rapidement installé dans n'importe quel endroit. Hors de portée par le passé, Hard-Rok maintient maintenant un vaste stock de pièces pour les appareils de forage pour eux-mêmes et pour les autres entrepreneurs. Le nouveau centre d'Atlas Copco situé à Pasadena permet d'alléger le travail et les coûts de la gestion des stocks de Hard-Rok, et leur permet ainsi de se concentrer davantage sur leurs contrats de forages.

En plus des pièces et des matériaux, le centre fait également la location de plateformes, y compris un ROC D3 et un Smart-ROC T35 d'Atlas Copco. Ⓞ

WHERE TO FIND US

Où nous trouver

ATLAS COPCO COMPRESSORS CANADA

HEAD OFFICE:
30 Montrose

Dollard-des-Ormeaux, QC H9B 3J9
Tel: 514-421-4121 Fax: 514-421-1950

BC	Delta	604-940-0380
AB	Calgary	403-259-6069
AB	Edmonton	780-483-7214
ON	Kitchener	519-748-2266
ON	Mississauga	905-846-9369

ATLAS COPCO MINING AND ROCK EXCAVATION TECHNIQUE CANADA

HEAD OFFICE:
1025 Tristar Drive
Mississauga, ON L5T 1W5
Tel: 289.562.0100

BC	Langley	604-607-0439
BC	Prince George	250-562-8786
SK	Creighton	306-688-3090
MB	Thompson	204-778-8005
MB	Winnipeg	204-391-6134
ON	Balmertown	807-735-1104
ON	Lively	705-673-6711
ON	Marathon	807-229-9910
ON	Timmins	705-268-5595
QC	Cadillac	819-759-3601
QC	Saint Apollinaire	418-881-0101
NB	Bathurst	506-545-7108
NL	Pasadena	709-686-5966

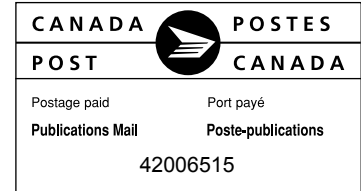
ATLAS COPCO CONSTRUCTION EQUIPMENT CANADA

HEAD OFFICE
1025 Tristar Drive
Mississauga, ON L5T 1W5
Tel: 1-800-582-6726

For more information, please visit www.atlascopco.ca
accmc@ca.atlascopco.com 800-465-6719

MINING & CONSTRUCTION

200 Mumford Road
Walden Industrial Park
Lively, ON
P3Y 1L2



Always productive

Toujours productif



Whether it is diamonds, gold, or coal being mined in Canada, Atlas Copco has the right equipment to get the job done. There's a reason Atlas Copco is relied on around the world. We offer a complete range of parts, service, sales, rentals, repairs and consultants to help keep you productive.

Atlas Copco Construction and Mining Canada 800-465-6719
www.atlascopco.ca

Qu'il s'agisse d'une exploitation de diamant, d'or ou de charbon au Canada, Atlas Copco à l'équipement qui convient pour effectuer la tâche. Ce n'est pas sans raison que l'on compte sur Atlas Copco aux quatre coins du monde. Nous offrons une gamme complète de pièces, de services, de produits en vente et en location, de réparations et de consultants pour vous permettre de rester productifs.

Sustainable Productivity

Atlas Copco