

Une vision d'avenir

r a p p o r t a n n u e l
1 9 9 9 / 2 0 0 0



**INSTITUT
DES COMMUNICATIONS
GRAPHIQUES DU QUÉBEC**

Nos partenaires



Sommaire

Nos partenaires	2
Infrastructure	4
Notre mission	5
Message du président	6
Message du directeur général	7
Techcom	8
Formation technique	10
Formation vente et service à la clientèle	12
Vigicom	14
Données financières	16
Conseil d'administration	20
Gouverneurs	22
Remerciements	23

Organisation

Directeur général	André Dion
Adjointe administrative	Charlotte Pelletier
Adjointe marketing et production	Anne-Marie Meunier
Contrôleur et directeur administratif	Stéphane Letendre
Responsable de la maintenance	Maurice Fortin
Superviseur du bâtiment	Jean-Guy Beaulieu
Réceptionniste	Lorraine Petit
Directrice des services d'ingénierie	Christine Canet
Directrice des ventes, Industries papetières	Lise Labonté
Technicienne de laboratoires	Julie Marleau
Pressier	Serge Lachance
Directeur du prépresse et des réseaux	Patrice Paquette
Technicien prépresse	Réjean Boyer
Directrice de Vigicom	Manon Jacob
Directrice de la formation technique	Marie Bourgeois
Conseillère en formation	Martine Denommée
Infographiste et responsable du matériel didactique	Caroline Gervais
Spécialiste de l'impression offset	Benoît Pothier
Spécialiste des presses rotatives	Claude Dubé
Spécialiste des presses à feuilles et du contrôle de la qualité	Denis Bourbonnais
Spécialiste de la flexographie	Régent Bernier
Spécialiste du prépresse et du multimédia	Jean-François Dorval
Directeur de la formation en gestion, vente et service à la clientèle	Jacques Busque
Formatrice et coordonnatrice des campagne de financement	Andrée Champoux
Formatrice en gestion, vente et service à la clientèle	Anne-Marie Guertin

Notre mission

L'Institut est un centre intégré d'innovation et d'expertise de calibre mondial qui supporte de manière proactive l'industrie des communications graphiques, ainsi que ses partenaires et leurs employés dans son évolution technologique et commerciale.



Au début de l'année, l'Institut des communications graphiques du Québec s'est doté d'une vision d'avenir au moyen d'un plan stratégique de développement pour les trois prochaines années.

Notre objectif était, d'une part, de bien définir la mission de l'Institut et d'autre part, surtout de planifier son développement afin de l'amener à l'autofinancement et d'assurer sa viabilité.

Pour la première étape, nous pouvons dire mission accomplie. L'Institut a pu réaliser l'ensemble des objectifs fixés pour la première année.

Lorsque nous avons amorcé la campagne de financement permettant la création de l'Institut, le comité de campagne avait une vision. Cette vision avant-gardiste pour son temps, cette vision s'est avérée juste et nécessaire alors que le rôle de l'Institut devenait plus justifié que jamais. Pendant la dernière décennie, l'industrie des communications graphiques a été confrontée à des changements technologiques difficiles à imaginer à l'époque.

Aujourd'hui, cette évolution est une réalité. La croissance de nos ventes démontre que notre industrie avait un besoin réel de nos services et elle s'est dotée d'un outil qui fait maintenant l'envie de beaucoup d'autres pays.

Par ailleurs, nos associations avec «l'École Française de Papeterie et des Industries Graphiques de Grenoble» et le «Rochester Institute of Technology», de même que la venue prochaine de la conférence technologique de «l'International Association of Research Institutes for the Printing, Information and Communication Industries» ont commencé à établir notre reconnaissance internationale.

Notre défi, est dorénavant de s'assurer que l'ICGQ possède les ressources suffisantes afin pour répondre aux besoins de sa clientèle et qu'il demeure à l'écoute de l'industrie qui l'a créé.



message du
Président du conseil

A handwritten signature in black ink that reads "Cam Gentile".

Cam Gentile, **Président du conseil**



message du
Directeur général

Pour une troisième année consécutive, l'Institut des communications graphiques du Québec a connu une croissance supérieure à 30 %. Au cours de la même période, le déficit est passé de plus de un million à deux cent six mille dollars. Cette année, tous les départements ont d'ailleurs grandement amélioré leur rentabilité.

Une telle performance a été rendu possible grâce au travail acharné de toute l'équipe de l'ICGQ. Celle-ci a fourni des efforts hors du commun afin de nous permettre de réaliser nos objectifs et je tiens en remercier chaque membre personnellement.

Malgré toutes ses qualités et ses efforts, notre équipe n'aurait pu réussir seule. Aussi, j'aimerais profiter de l'occasion pour souligner la collaboration de notre principal partenaire, le Collège Ahuntsic.

Au fil des années, l'ICGQ et le Collège Ahuntsic a développé des liens de collaboration privilégiés. Sans le Collège, l'appui de son équipe de direction, de tout son personnel et particulièrement des enseignants, notre Institut ne saurait survivre. Nos succès sont beaucoup les leurs. Merci à tous.

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'André Dion'. The signature is fluid and cursive.

André Dion, **Directeur général**

techcom

technologies en
communications graphiques

Techcom

	1999-2000	1998-1999	1997-1998
REVENUS	442 104 \$	333 834 \$	288 168 \$
HEURES DE CONSULTATION	1 143 h	930 h	706 h
TESTS DE PAPIER	28	20	14

exercices terminés le 30 juin

Nos partenaires :



Durant cette année financière 1999 - 2000, TECHCOM a accéléré son développement en enregistrant, pour une troisième année consécutive, une croissance supérieure à 30%. D'un département marginal, TECHCOM est appelé à devenir, dans les prochaines années, la principale source de revenus de l'ICGQ.

Par conséquent, l'Institut a décidé de concentrer ses investissements dans ses laboratoires de recherches afin de doter TECHCOM de technologies de pointe. Une subvention de 300 000\$ appuyée par une aide majeure de l'industrie ont ainsi permis à l'ICGQ d'acquérir des équipements de laboratoires et de production informatique ultramodernes, d'une valeur totale de plus de 600 000\$. Dans le but de répondre aux besoins de l'industrie, la majorité des acquisitions réalisées ont été destinées au laboratoire des encres. L'ICGQ a fait l'acquisition d'un système DATACOLOR de formulation de couleurs CFS 600+ et d'un rhéomètre Duke D2100. Le laboratoire papier, pour sa part, a bénéficié d'une donation majeure en équipements, effectuée par Abitibi Consolidated. Enfin, pour être en mesure de bien servir l'évolution technologique accélérée du prépresse, l'Institut a commencé à mettre sur pied un laboratoire de flux de production numérique, comprenant un système de gravure directe de plaques thermiques (CTP) de Symbolic Science.

Grâce à ces acquisitions et à celles prévues pour la prochaine année, l'ICGQ possède déjà des laboratoires figurant parmi les plus complets dans son domaine au Canada. De plus, ses installations techniques et ses équipements technologiques pourront bientôt se comparer à ceux des meilleures universités américaines et européennes.

Analyses d'imprimabilité

Malgré l'augmentation relativement substantielle des ventes, la stratégie de l'ICGQ consiste à accélérer, de manière conséquente, le développement de ce secteur. C'est pourquoi la direction de l'Institut a décidé de s'adjoindre les services d'une directrice des ventes dédiée au secteur papetier, Mme Lise Labonté. Comptant plusieurs années d'expérience dans le domaine, Mme Labonté sera à même de nous aider à développer et à mener une stratégie

gagnante dans ce secteur névralgique.

De plus, en janvier dernier, l'Institut a conclu une entente de collaboration et de réciprocité avec le Centre International de Couchage (CIC) de Trois-Rivières, une usine pilote de recherche privée spécialisée dans le couchage de papiers expérimentaux. Notre entente permettra ainsi aux clients de CIC de bénéficier d'une approche intégrée entre les deux centres. En fait, le couchage des papiers expérimentaux sera réalisé au CIC, alors que les analyses d'imprimabilité seront effectuées ensuite à l'ICGQ. Cette approche intégrée offrira le double avantage d'une meilleure communication alliée à un gain majeur en efficacité, perceptible dans le cycle de recherche des entreprises papetières et de leurs fournisseurs. Les bases de l'infrastructure mises en place pendant la dernière année devraient nous permettre d'atteindre notre objectif de revenus à long terme qui est de 1 million de dollars par année pour les seules analyses d'imprimabilité. L'expertise et la technologie développées à l'ICGQ pour ce secteur, en particulier pour réduire les problèmes de poussierage de papier (linting), devraient permettre à notre Institut de devenir un centre de références mondialement reconnu dans ce secteur d'investigation.

Consultations

L'appui technique offert aux entreprises devient un service de plus en plus important, et ce, particulièrement pour les PME. En effet, très souvent, celles-ci ne possèdent pas l'infrastructure nécessaire pour l'acquisition et l'intégration de nouvelles technologies. L'équipe des spécialistes de l'Institut avec dans certains cas l'appui du CNRC (Conseil National de Recherches du Canada) a, cette année encore, pu venir en aide à plusieurs entreprises aux prises avec des difficultés technologiques. La calibration d'équipements, le développement de workflows numériques adaptés aux besoins spécifiques des clients, la gestion de couleurs, l'accroissement de la productivité sur presse, l'acquisition de nouvelles technologies appropriées aux besoins de chacun, mais aussi l'optimisation de la qualité d'impression sur matériaux composites ont constitué l'essentiel des mandats de consultation. De plus, l'ICGQ a signé une entente de deux ans avec Loto-Québec pour effec-

tuer le contrôle de la qualité de la plupart de leurs produits de loteries électroniques.

Recherche et développement

Encore à l'état embryonnaire, les projets de R & D de l'ICGQ ont commencé à prendre forme cette année. Entre autres, les investissements dans les laboratoires ainsi qu'une plus grande coopération avec le département de chimie du Collège Ahuntsic nous ont permis de compléter notre expertise technique avec des connaissances issues de matières générales de très haut niveau théorique telles les infrarouges, les pigments et la chimie organique. Ces dernières sont plus spécifiquement utilisées dans les projets portant sur les encres et leur consommation. Dans le cadre du programme PART (Programme d'Aide à la Recherche Technologique) du Ministère de l'Éducation, l'Institut s'est vu octroyer deux subventions pour des projets réalisés conjointement avec des entreprises.

Le premier projet, en collaboration avec Emballages Somerville et Richard Veilleux Imprimeur, était intitulé «Prédictions du comportement des encres sur machines d'impression». L'objectif consistait à établir des normes pour le contrôle des encres et leur consommation.

Le second projet, en collaboration avec Alliance Artquest International et Les Gens de Documents XEROX, visait à développer une nouvelle interface graphique permettant à des imprimeurs d'utiliser une nouvelle imprimante couleurs de Xerox pour produire leurs épreuves numériques.

En fin d'année, l'ICGQ a obtenu deux projets supplémentaires d'une durée d'un an chacun. Le premier sera une continuité du projet sur les encres. Le second, en collaboration avec le CSPP (Centre Spécialisé en Pâtes & Papiers) du CEGEP de Trois-Rivières et la firme Kapra visera à développer de nouvelles méthodes de mesure des problèmes de «mottling».

Enfin, toujours dans le domaine des encres, l'ICGQ deviendra le maître d'œuvre d'un consortium international avec RIT (Rochester Institute of Technology) et l'EFPG (École Française de Papeterie et des Industries Graphiques de Grenoble). Ce consortium partagera ses travaux liés aux problématiques des encres en impression offset et en rotogravure.

formation

technique

La formation technique a représenté 50 % des ventes de l'ICGQ en 1999-2000.

Pour une troisième année consécutive, ce secteur a connu une croissance supérieure à 40 %, mais c'est surtout sa rentabilité qui est à noter puisque les bénéficiaires ont presque quadruplé, passant de 79 260 \$ en 1998-1999 à 301 539 \$ en 1999-2000. L'augmentation du volume, le maintien des dépenses fixes au même niveau que l'année antérieure et surtout la diminution de près de 50 % des dépenses de vente ont permis cette réalisation.

Maintenant à sa quatrième année de fonctionnement, la formation technique a atteint sa pleine maturité dans notre marché québécois. Par contre, pour la prochaine année, nous ne prévoyons aucune croissance des ventes puisque nous utilisons déjà à pleine capacité nos ressources humaines actuelles.

Formation technique

	1999-2000	1998-1999	1997-1998
REVENUS	642 008 \$	409 260 \$	342 885 \$
HEURES DE FORMATION	4 280 h	2 726 h	2 209 h
PARTICIPANTS	1 107	871	821
SÉMINAIRES	89	82	52

exercices terminés le 30 juin

Séminaires publics

	1999-2000	1998-1999	1997-1998
REVENUS	308 601 \$	267 709 \$	103 388 \$
HEURES DE FORMATION	1 925 h	1 276 h	267 h
PARTICIPANTS	606	480	131
SÉMINAIRES	93	74	14

exercices terminés le 30 juin

formation sur mesure

Ce secteur a connu une évolution très rapide en 1999-2000. Moins de mandats, mais surtout des mandats de grande envergure. Pour la première fois, l'Institut a été à même de mener des opérations de formation intégrée, incluant l'ensemble des employés d'une même entreprise.


L'industrie des communications graphiques a évolué et surtout su intégrer de nouvelles technologies de de plus en plus rapidement. En effet, préparer la main-d'œuvre actuelle à l'arrivée de nouvelles technologies est bien souvent une question de survie.

L'ampleur des mandats en formation sur mesure a accru nos ventes, particulièrement dans les grandes entreprises. L'approche globale préconisée par l'Institut a permis aux entreprises concernées d'accroître leur compétitivité. Cette approche se veut toutefois plus difficile dans les PME, c'est pourquoi l'Institut a évalué de nouvelles approches plus créatives pour les PME, particulièrement en région. Avec le support d'Emploi-Québec, l'Institut a aidé six imprimeurs de la région de Québec à se regrouper pour préparer un projet commun de formation financé par le Fonds national de Formation. Ainsi, les employés des six entreprises concernées seront regroupés pour des formations communes. Cela permet à l'Institut d'accroître l'efficacité de chaque

En collaboration avec :



R·I·T



dollar investi en rassemblant des gens d'un même métier mais provenant de différentes entreprises, ceci dans le but de maximiser la rentabilité des groupes.

Ainsi, un entrepreneur ayant à son emploi dix pressiers, n'est plus tenu de les libérer en même temps pour suivre une formation. Ils se verront plutôt intégrés, par équipe de deux ou trois travailleurs, dans des groupes de douze pressiers formés avec les employés d'autres entreprises membres du regroupement.

Une subvention de plus de 200 000 \$ a été octroyée en avril dernier aux six entreprises par le Fonds National de Formation.

Cette approche innovatrice semble de plus en plus prometteuse, surtout pour les PME, et nous espérons répéter cette expérience dans d'autres régions du Québec durant la prochaine année.

Séminaires publics

Notre programme de séminaires publics a poursuivi sa croissance cette année encore avec une augmentation des ventes de l'ordre de 15%. Une offre accrue, mais surtout une campagne de marketing plus soutenue ont présidé à cette augmentation.

Par ailleurs, l'été dernier, l'Institut a signé un accord de collaboration avec le Rochester Institute of Technology (RIT), la plus importante université en imprimerie en Amérique du Nord. Cet accord nous a permis de développer un programme de séminaires publics en anglais s'adressant particulièrement à la clientèle anglophone. Ce programme donne d'ailleurs droit à une certification RIT.

Les premiers séminaires ont eu lieu en mai dernier et ont connu un grand succès auprès des participants. L'entente, d'une durée de trois ans, permettra à l'ICGQ d'offrir une gamme complète de séminaires publics en anglais sans avoir à faire les investissements considérables de développement.

formation

vente et service à la clientèle

Dans sa troisième année, le secteur ventes et service clientèle a poursuivi sa progression avec une croissance de ventes de plus de 40%. Deux nouveaux produits ont été développés pour continuer à répondre aux demandes de l'industrie : Présentations VIP et Gestion des priorités VIP.

De plus, une intervention en France a permis de valider, avec succès, l'exportation possible de produits VIP.

La formation en continu du programme « Le service à la clientèle VIP » a contribué à développer chez certains clients une véritable culture d'entreprise orientée vers la satisfaction du client, tout en respectant et stimulant le travail d'équipe. Ces clients ont offert une formation axée sur cette philosophie tout leur personnel, tant au service de soutien aux ventes qu'à l'administration, au prépresse et à la production.

Former les employés avec des outils concrets pour les aider à comprendre leur importance au sein de l'entreprise et dans le succès de la chaîne client constitue souvent un moyen important d'assurer le succès de l'organisation.

Au cours de la prochaine année, ce secteur de formation prendra de l'expansion en assurant la mise en marché et le développement de solutions destinées à répondre aux besoins en gestion dans les entreprises. Déjà, deux programmes ont été proposés, soient le Gestionnaire Leader et la Responsabilisation et le travail d'équipe performant.

Enfin, un programme pour les responsables de la formation et les intégrateurs de nouvelles technologies intitulé le Formateur VIP est en développement, s'inscrivant dans l'évolution du département de vente et service à la clientèle.

Vente et service à la clientèle

	1999-2000	1998-1999	1997-1998
REVENUS	330 917 \$	233 991 \$	128 174 \$
HEURES DE FORMATION	1 350 h	1 162 h	851 h
PARTICIPANTS	781	418	312
SÉMINAIRES	75	10	15

exercices terminés le 30 juin



La gestion des priorités

VIP

De la série : Les séries d'entraînement VIP

vous éliminé certaines pertes de

planifié plus de temps sans in

résolu certains problèmes récu

tiré profit de vos temps de dé

délégué davantage?

pris du temps pour m

respecte vos dé

vous senti pl

réussi à

vous

LA GESTION

INSTITUT
DES COMMUNICATIONS
GRAPHIQUES DU QUÉBEC

Tel. : (514) 389-5061

un DEFIT HUMAIN

Comment optimiser le potentiel humain de votre organisation
et ainsi mieux servir vos clients actuels et futurs?

TEMPS D'ENTRAÎNEMENT

36

RESPONSABILISATION ET
TRAVAIL D'ÉQUIPE PERFORMANT

VOUS VOULEZ OPTIMISER VOTRE PERFORMANCE ET CELLE DE
VOUS DEVEZ VOUS ADAPTER À UNE NOUVELLE DYNAMIQUE
VOUS VOULEZ VOUS IMPLUGER D'AVANTAGE ?

CLIENTÈLE

Étudier

pour

LA

How to face the Human
Challenge Through the
Technology Revolution?

SOLUTION :
THE VIP TRAINING CAMPS

SÉRIES : LE CLIENT | LA GESTION | MON PERFECT



Vigicom

veille en
communications graphiques

Vigicom a poursuivi sa mission d'informer l'industrie des communications graphiques sur les transitions technologiques en cours et à venir. Son centre de documentation a été enrichi de publications récentes. De nombreuses recherches d'information spécialisée ont été réalisées pour des entreprises du secteur et pour soutenir le travail des spécialistes de l'ICGQ. Les conférences et les publications ont été les principaux moyens mis en oeuvre pour diffuser l'information à l'industrie.

Tel qu'il était prévu au budget, le chiffre d'affaires de Vigicom a diminué cette année. Cette baisse s'explique par le fait que certaines activités ponctuelles ne se sont pas répétées, notamment Graphipresse et la mission commerciale française au Québec. Vigicom est le seul département de l'ICGQ qui a connu une diminution de son chiffre d'affaires.

Malgré cette baisse de revenus, le déficit d'exploitation de Vigicom est demeuré stable. Ce département est maintenant le seul à être déficitaire. Compte tenu de son rôle de service auprès des autres départements de l'ICGQ et de sa mission de diffuseur d'information, nous ne prévoyons pas être en mesure d'éliminer complètement son déficit.

Des conférences spécialisées

L'automne dernier, Vigicom a présenté un nouveau concept de conférences. Plutôt que de faire des comptes rendus d'expositions majeures, nous avons traité en profondeur d'une technologie spécifique. Tout le contenu a donc été conçu par l'équipe de spécialistes de l'Institut et supporté par les informations fournies par Vigicom. Les deux conférences de l'automne portaient sur l'impression numérique et les télécommunications en imprimerie. Elles ont connu un grand succès.

Cet hiver, Vigicom a invité, pour la toute première fois, un conférencier de renommée internationale, M. Tony Johnson, spécialiste européen en gestion de la couleur. La conférence s'est déroulée en anglais et a répondu aux attentes d'une clientèle très technique.

Centre de veille Vigicom

	2000-1999	1998-1999	1997-1998
REVENUS	90 164 \$	131 155 \$	95 514 \$
CONFÉRENCES	<ul style="list-style-type: none"> L'Impression numérique : quand, comment, pourquoi et à quel prix ? Les télécommunications en imprimerie : le présent et surtout le futur Une gestion efficace de la couleur, un défi à relever Les produits et les tendances à surveiller à la DRUPA 		
PUBLICATIONS	4 Vigipresse 4 articles dans Grafika 4 comptes rendus de conférences 2 articles dans Le Maître Imprimeur 1 article dans GATF Technology Forecast Vocabulaire de la flexographie, français/anglais		
ÉTUDES	8 mandats majeurs de recherche d'information 1 étude de marché		

exercices terminés le 30 juin

Nos partenaires :



Dans le cadre de la DRUPA, Vigicom a envoyé une équipe multidisciplinaire de huit spécialistes, en collaboration avec le magazine Grafika et le Collège Ahuntsic, pour couvrir l'ensemble des avancées technologiques présentées lors de ce grand salon. En avril dernier, l'équipe a préparé et présenté une conférence « pré-drupa » qui mettait en évidence les nouveautés à surveiller. Suite à ce voyage à la DRUPA, toute une série de conférences se dérouleront à l'Institut et à Québec au cours de l'automne 2000. De plus, un cahier spécial de huit pages sera publié dans le magazine Grafika pour présenter l'information recueillie par l'équipe de l'ICGQ.

Des publications diversifiées

Au cours de la dernière année, Vigicom a réalisé plusieurs publications. VIGIPRESSE, la revue de presse spécialisée a été publiée à quatre reprises avec la collaboration des enseignants du Collège Ahuntsic. Elle continue de susciter beaucoup d'intérêt.

Chacune des conférences a fait l'objet d'un compte rendu dans le magazine Grafika. De plus, un document écrit a été remis à chacun des membres de l'auditoire de l'une ou l'autre des conférences. Deux articles de Vigicom ont aussi paru dans Le Maître Imprimeur.

Vigicom a publié un article sur le profil de l'industrie canadienne des communications graphiques dans l'édition 2000 de la prestigieuse publication *GATF Technology Forecast*. Cette expérience a constitué une excellente occasion de se faire connaître aux États-Unis et dans le reste du Canada.

Grâce à une subvention de l'Office de la langue française et au travail de la terminologue France Brodeur, Vigicom a coordonné l'édition du Vocabulaire de la flexographie, français-anglais. Un projet semblable est amorcé pour la mise à jour du Vocabulaire du prépresse pour le printemps 2001.

l'ariqai à l'Institut

Depuis plusieurs années, l'Institut est membre de IARIGAI (International Association of Research Institutes for the Printing, Information and Communication Industry). Cette association basée à Munich en Allemagne regroupe les principaux centres de recherche en communication graphique du monde entier.

L'ICGQ s'est vu octroyer, en avril dernier, le privilège d'être l'hôte de sa conférence technologique annuelle en septembre 2001.

C'est seulement la troisième fois que cette conférence a lieu en Amérique du Nord. À l'occasion de cette conférence, plus de cent chercheurs des instituts membres de l'association viendront partager les résultats de leurs travaux à l'ICGQ qui deviendra, l'espace de quelques jours, la capitale mondiale des communications graphiques.

L'année financière qui s'est terminée en juin dernier représentait la première étape du plan stratégique de trois ans établi pour l'Institut en 1999.

Le fait saillant de cette année a été la chute de 42% du déficit d'exploitation avant subventions qui est passée de 722 000 \$ à 424 000 \$. Les principales raisons expliquant cette baisse de 298 000 \$ sont les suivantes :

- Les revenus ont augmenté de 30% tandis que les coûts fixes, incluant le personnel permanent, n'ont pas augmenté. Par le fait même, chaque revenu supplémentaire, déduction faite des coûts variables, a contribué directement au revenu net. Cette performance remarquable a été possible grâce à la volonté et à la persévérance du personnel qui a poursuivi efficacement la mission de l'ICGQ dans un cadre de gestion très serrée. Merci à chacun pour tous les efforts de la dernière année.
- Tout au long de l'année, malgré une forte croissance des ventes de l'ordre de 30% et grâce à un contrôle très serré, nous avons réussi à maintenir le pourcentage des coûts variables au même niveau. Rappelons ici que le nombre d'employés permanents est demeuré stable au cours de l'année.
- Un changement dans la stratégie marketing pour la vente de la formation technique nous a permis de réaliser des économies de 53 000 \$. Nous avons en effet éliminé le poste de représentant et augmenté le marketing direct. De plus, des investissements importants dans la gestion de la base de données ont été réalisés au cours du quatrième trimestre, ce qui nous permettra l'an prochain de tirer davantage profit de cette approche marketing.

Données financières

Par ailleurs, après deux années sans aucun investissement majeur en équipements en raison des difficultés financières, l'année 2000 a donné lieu à des investissements totalisant plus de 525 000 \$. Nous avons pu réaliser ces acquisitions grâce à une contribution de près de 300 000 \$ du Ministère de la Science et de la Technologie, de 125 000 \$ provenant du budget d'exploitation de l'Institut, et le solde provenant de dons et de prêts à longs termes de la part des fournisseurs de l'industrie et des papetières. Ces précieux partenaires ont permis à l'ICGQ de maintenir ses services et ses équipements à la fine pointe de la technologie.

En outre, au deuxième trimestre, une entente de financement a été négociée avec Développement Économique Canada pour financer les coûts de démarrage du département de recherche de l'Institut, soit le secteur des consultations et des analyses d'imprimabilité. Cette entente, d'une valeur de 481 000 \$ pour une période de trois ans, permettra à l'ICGQ d'utiliser les fonds nécessaires au développement de services technologiques de qualité pour les PME. De cette entente, un montant de 236 000 \$ a été reçu au cours du présent exercice.

Pour terminer, mentionnons l'importance des campagnes de financement qui ont permis cette année encore d'amasser 130 000 \$. Toutes ces sommes ont été réinvesties dans le maintien des infrastructures.



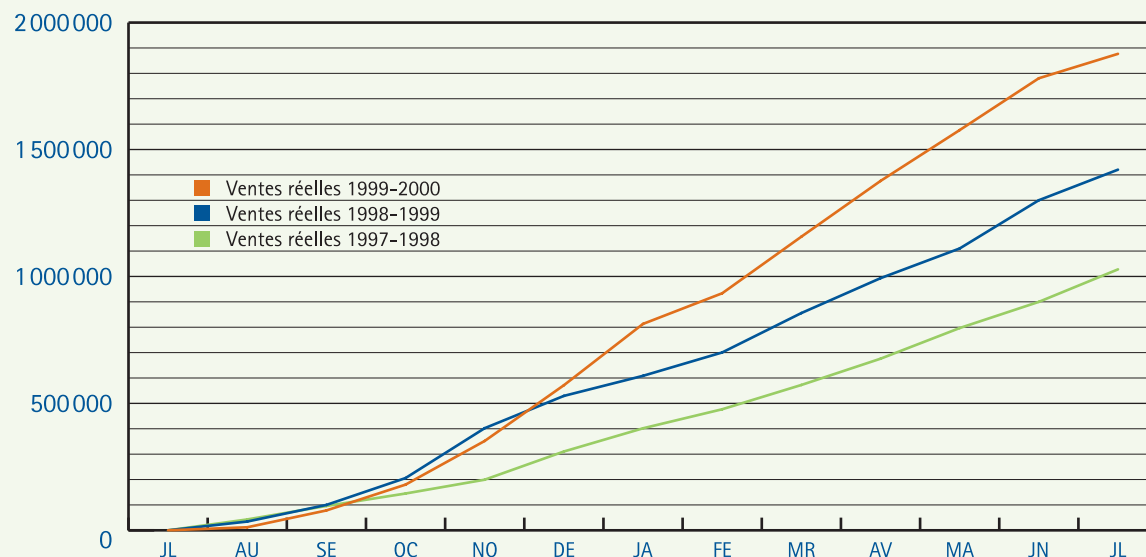
Stéphane Letendre,
Contrôleur et directeur administratif

Fonctionnement

	1999-2000	1998-1999	1997-1998
REVENUS			
FORMATION TECHNIQUE	950 609 \$	676 892 \$	446 213 \$
FORMATION VENTE ET SERVICE À LA CLIENTÈLE	330 917 \$	233 991 \$	128 174 \$
TECHCOM	442 104 \$	333 834 \$	238 168 \$
VIGICOM	90 164 \$	131 155 \$	95 514 \$
SERVICE DE PLACEMENT	—	2 250 \$	44 900 \$
REVENUS D'INTÉRÊT	981 \$	949 \$	12 071 \$
LOCATION ET AUTRES	58 299 \$	54 235 \$	79 419 \$
	1 873 074 \$	1 433 306 \$	1 044 459 \$
DÉPENSES			
	1 469 945 \$	1 360 998 \$	1 382 488 \$
NET DE FONCTIONNEMENT AVANT INFRASTRUCTURE			
	403 129 \$	72 308 \$	(338 029) \$
DÉPENSES D'INFRASTRUCTURE			
DÉPENSES D'INFRASTRUCTURE	721 898 \$	681 227 \$	694 081 \$
AMORTISSEMENT	130 195 \$	162 018 \$	171 802 \$
INTÉRÊTS SUR LES EMPRUNTS À TERME	109 789 \$	109 306 \$	95 802 \$
PROJETS NETS	(1 579) \$	(1 187) \$	80 758 \$
SUBVENTIONS	(351 235) \$	(519 229) \$	(313 735) \$
	609 068 \$	432 135 \$	728 708 \$
NET DE FONCTIONNEMENT			
	(205 939) \$	(359 827) \$	(1 066 737) \$

exercices terminés le 30 juin

Tableau cumulatif

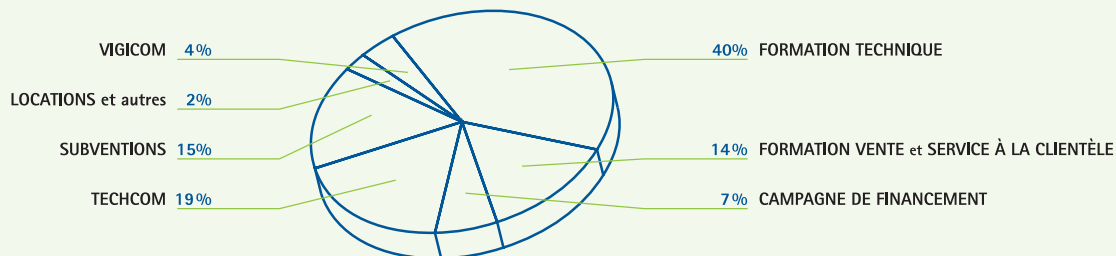


CES RENSEIGNEMENTS SONT EXTRAITS DES ÉTATS FINANCIERS VÉRIFIÉS PAR RAYMOND CHABOT GRANT THORNTON

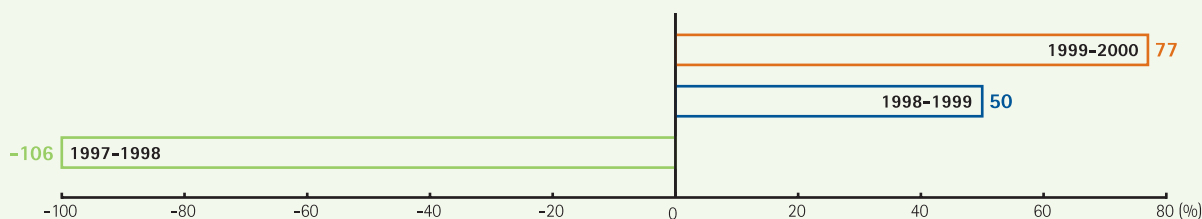
Actif	1999-2000	1998-1999	1997-1998
ACTIF À COURT TERME			
ENCAISSE	192 080 \$	13 276 \$	242 057 \$
ENCAISSE EN FIDEICOMMIS	40 450 \$	39 753 \$	31 471 \$
ACCEPTATION BANCAIRE	—	—	59 797 \$
DÉBITEUR	357 974 \$	453 007 \$	388 035 \$
FRAIS PAYÉS D'AVANCE	33 993 \$	15 578 \$	29 590 \$
	624 497 \$	521 614 \$	750 950 \$
ACTIF À LONG TERME			
SUBVENTION À RECEVOIR	—	123 631 \$	138 679 \$
IMMOBILISATIONS	7 140 537 \$	8 156 688 \$	9 689 238 \$
	7 140 537 \$	8 280 319 \$	9 827 917 \$
	7 765 034 \$	8 801 933 \$	10 578 867 \$
Passif et actif net			
	1999-2000	1998-1999	1997-1998
PASSIF À COURT TERME			
EMPRUNT BANCAIRE	—	60 000 \$	—
COMPTES FOURNISSEURS ET FRAIS COURUS	168 035 \$	175 616 \$	219 874 \$
REVENUS PERÇUS PAR ANTICIPATION	147 668 \$	136 766 \$	179 542 \$
FONDS DE FORMATION	69 304 \$	30 531 \$	—
VERSEMENT SUR LES EMPRUNTS À TERME	68 520 \$	54 556 \$	51 716 \$
	453 527 \$	457 469 \$	451 132 \$
EMPRUNTS À TERME	1 558 803 \$	1 589 836 \$	1 645 023 \$
APPORTS ET ASSISTANCES FINANCIÈRE REPORTÉS	5 775 195 \$	6 700 507 \$	8 165 264 \$
	7 787 525 \$	8 747 812 \$	10 261 419 \$
ACTIF NET	(22 491) \$	54 121 \$	317 448 \$
	7 765 034 \$	8 801 933 \$	10 578 867 \$
Immobilisations			
	1999-2000	1998-1999	1997-1998
		Coût non amorti	
BÂTIMENT	4 866 898 \$	5 080 194 \$	5 343 302 \$
BIBLIOTHÈQUE	5 576 \$	6 457 \$	7 338 \$
ÉQUIPEMENT SPÉCIALISÉ	921 980 \$	1 020 912 \$	1 255 047 \$
MOBILIER	128 093 \$	153 840 \$	188 825 \$
ÉQUIPEMENT INFORMATIQUE	123 368 \$	138 037 \$	274 325 \$
LOGICIELS	149 622 \$	145 581 \$	342 067 \$
PRESSES	945 000 \$	1 611 667 \$	2 278 334 \$
	7 140 537 \$	8 156 688 \$	9 689 238 \$
exercices terminés le 30 juin			

CES RENSEIGNEMENTS SONT EXTRAITS DES ÉTATS FINANCIERS VÉRIFIÉS PAR RAYMOND CHABOT GRANT THORNTON

Provenance des revenus 1999-2000



Pourcentage d'autofinancement (%)



Provenance des revenus 1999-2000 par catégorie de client

	TOTAL	
	%	
QUEBECOR / TRANSCONTINENTAL	30	17
200 EMPLOYÉS ET +	29	29
200 EMPLOYÉS ET -	41	54

■ 1999-2000 ■ 1998-1999

Campagne de financement

	1999-2000	1998-1999	1997-1998
REVENUS			
ENTREPRISES	88 403 \$	110 215 \$	346 303 \$
EMPLOYEURS	69 100 \$	31 498 \$	36 705 \$
	157 509 \$	141 713 \$	383 008 \$
DÉPENSES			
	28 182 \$	45 213 \$	27 048 \$
NET CAMPAGNE DE FINANCEMENT	129 327 \$	90 500 \$	355 900 \$

exercices terminés le 30 juin

CES RENSEIGNEMENTS SONT EXTRAITS DES ÉTATS FINANCIERS VÉRIFIÉS PAR RAYMOND CHABOT GRANT THORNTON

Conseil d'administration

• **Président**
M. Cam Gentile
Président
et chef de la direction,
Uniboard Canada inc.



• **Secrétaire**
M. André Dion
Directeur général,
Institut des communications
graphiques du Québec



Vice-président •
M. Pierre St-Laurent
Vice-président,
Transcontinental Impression, le groupe
du catalogue, magazine, annuaire.



Vice-président
M. Amin Mourad, ing. •
Vice-Président,
Emballages Sommerville, et
Vice-président emballages,
Les Industries Paperboard International



M. Richard Tremblay •
Président Groupe Est
Quebecor World Canada
(Depuis le 19 juin)



M. John Bertuccini •
Président Groupe Est,
Quebecor World Canada
(Jusqu'au 18 juin)



M. Rock Tremblay •
Directeur général,
Collège Ahuntsic



• Comité exécutif

M. Jean Lemieux
Gérant Est du Canada
Heidelberg Web Systems



M. Bernard Morin
Directeur des études,
Collège Ahuntsic

M. Gilles A. Cérat
Consultant



M. François Lespérance
Directeur général,
Richard Veilleux Imprimeur

Mme Danielle Pagé
Présidente,
Le Groupe Reprotech



M. Guido Amato
Directeur général,
WWF Canada

M. Laurent Lamoureux
Directeur des services administratifs,
Collège Ahuntsic



M. Daniel Béliveau
Président,
Emballages Trium

M. François Marcotte
Conseiller
Île de Montréal
Développement économique Canada



M. Joseph S. Aspler
Premier chercheur,
Paprican



M. Larry Myles
Président,
Syndicat international des communications
graphiques,
local 555

Gouverneurs

M. Joseph Aspler, Ph.D. Premier chercheur Paprican	CA	M. Daniel Bélieu Président Emballages Trium	CA	M. Laurent Lamoureux Directeur des services administratifs Collège Ahuntsic	CA
M. Rémi Marcoux Président du conseil et chef de la direction Transcontinental		Mme Danielle Pagé Présidente Reprotech	CA	M. Larry Myles Président Syndicat international des communications graphiques, local 555	CA
M. Pierre St-Laurent Vice-Président Transcontinental, Impression Le Groupe du catalogue, magazine, annuaire	CA, CE	M. Gilles Liboiron Vice-président StanMont		M. Claude Valade Représentant international Syndicat international des communications graphiques	
M. John Bertuccini (jusqu'au 18 juin 2000) Depuis le 19 juin 2000 :		M. Louis Germain Président Caractéra		M. Cam Gentile Président et chef de la direction Uniboard Canada Inc.	CA, CE
M. Richard Tremblay Président, Groupe Est Quebecor World Canada	CA, CE	M. Jean-Paul Gagnon Vice-président, Ressources humaines Crain-Drummond		M. Jean Neveu Président du conseil d'administration Quebecor inc.	
M. Bernard Poirier Président-directeur général Sélection du Reader's Digest (Canada)		M. Pierre Belle Président Litho Mille-Iles		M. Claude Benoît Conseiller spécial Cenosis inc.	
M. Paul Benjamin Président Messageries de Presse Benjamin		M. Jean-Pierre Gagné		M. Richard Jarry Directeur régional, région de l'Est Technologie diversifiée Kodak Canada Inc.	
M. Gilles A. Cérat Consultant	CA	M. Ron Palardy Président Formules d'affaires BCH Ltée		M. Claude Hotte Président MCH Équipement graphique	
M. Gavan Gallant Consultant		M. Marcel Valois Président Servi Impression		M. Jean-Guy Laplante Directeur régional Hostmann-Steinberg	
M. Claude Clermont Directeur des ressources humaines Transcontinental Division Litho Acme inc.		M. Jules Lizotte Directeur général Association des arts graphiques du Québec		M. Jean Lemieux Gérant Est du Canada Heidelberg Web Systems	CA
M. Amin Mourad, ing. Président Emballages Somerville	CA, CE	Mme France Gagné Directrice des ressources humaines Bowne de Montréal inc.		M. Jean-Pierre Renaud Vice-président et directeur général Unisource Canada Inc.	
M. Lucien Labbé Vice-président ventes et marketing Cartem inc.		M. Guido Amato Directeur général WWF Canada	CA	M. François Marcotte observateur Conseiller Île de Montréal Développement économique Canada	CA
M. François Lespérance Directeur général Richard Veilleux Imprimeur	CA	M. Roch Tremblay Directeur général Collège Ahuntsic	CA, CE		
		M. Bernard Morin Directeur des études Collège Ahuntsic	CA		

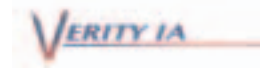
CE : Comité exécutif
CA : Conseil d'administration

Cette année encore, afin de remplir sa mission, l'Institut a reçu une aide précieuse des différents gouvernements et de l'industrie. Nous tenons particulièrement à souligner la participation de Développement Économique Canada, qui nous a octroyé une subvention de 481 000\$ sur une période de trois ans, du Ministère de la Recherche, de la Science et de la Technologie, qui nous a accordé une subvention de près de 300 000\$ pour l'acquisition de nouveaux équipements, et d'Abitibi Consolidated, qui nous a consenti un prêt à long terme des équipements de laboratoire d'une valeur de plus de 100 000\$. Des contributions en espèces de plus de 88 000\$ provenant de l'industrie ont aussi contribué à l'amélioration de l'infrastructure de l'ICGQ.

Gouvernements :



Industrie :



L'Institut tient à remercier les entreprises dont les équipements nous ont permis de réaliser notre mission.



Ce rapport annuel a été imprimé à
l'Institut des communications graphiques du Québec sur une
Docucolor 2060, gracieuseté de Les Gens de Documents Xerox.
Tous nos remerciements !



ICGQ

une vision d'avenir
rapport annuel
1999/2000



INSTITUT
DES COMMUNICATIONS
GRAPHIQUES DU QUÉBEC