INSTITUT DES COMMUNICATIONS GRAPHIQUES DU QUÉBEC

Vision 2002

RAPPORT ANNUEL 1998-1999

TABLE DES MATIÈRES

Contribution en équipements 2
Mission,Objectif 3 ans 3
Message du président 4
Message du directeur général 5
TECHCOM 6
Formation technique 8
Formation vente et service à la clientèle 10
VIGICOM 12
Fonds de formation 14
Infrastructure 16
Gouverneurs 17
Finances 18
Conseil d'administration 22

L'Institut remercie ces entreprises pour leur importante contribution en équipements.

IMATION
XEROX
Chromas Printing Technology Solutions
Escher Grad
HEIDELBERG WEB PRESS
MÜLLER MARTINI
BIOTHERMICA
HEIDELBERG
Kodak Polychrome GRAPHICS
CEDROM-SNi
MEGTEC
Adobe
MULTIDICK INC
Bayer BAYER Division AGFA

Message du PRÉSIDENT

L'année 1998-1999 constituera la troisième année complète d'opération de l'ICGQ. Au cours de cette dernière année, nous avons été en mesure d'augmenter le nombre de services disponibles à l'industrie, et ce faisant, d'augmenter nos ventes de façon considérable. Même avec cette croissance, l'ICGQ se veut encore quelques fois un secret bien gardé aux yeux de l'industrie. Comme nous avons toujours l'intention de poursuivre notre croissance à un rythme de 40% par année pour les prochaines années, l'ICGQ veillera particulièrement à augmenter sa visibilité. Pour y parvenir, en fin d'année, nous avons entrepris une vaste démarche de consultation avec une firme externe dans le but d'identifier les attentes de l'industrie. Ainsi, en toute objectivité, ce mandat nous a permis de clarifier la vision et la mission de l'ICGQ et de planifier son développement futur.

Le plus grand danger pour l'Institut est certainement de perdre son contact privilégié avec l'industrie. Pour prévenir cette menace, le Conseil d'administration et l'assemblée des Gouverneurs ont accru leur nombre respectif de représentants de la PME et des fournisseurs de l'industrie. L'apport de notre Conseil d'administration et de nos Gouverneurs est extrêmement précieux pour l'ICGQ.

Par ailleurs, en mars dernier, M. Gilles Pilon, Directeur général de l'Institut depuis cinq ans, soit depuis le début de ses opérations, nous a quitté pour retourner à l'entreprise privée. J'aimerais profiter de l'occasion pour le remercier de l'inestimable travail qu'il a accompli, particulièrement lors de la construction de l'Institut et de ses premières années d'activités. Sans son dynamisme et son dévouement acharné, l'ICGQ ne serait pas arrivé là où il se trouve actuellement.

Cam Gentile,
Président

Message du PRÉSIDENT

L'année 1998-1999 constituera la troisième année complète d'opération de l'ICGQ. Au cours de cette dernière année, nous avons été en mesure d'augmenter le nombre de services disponibles à l'industrie, et ce faisant, d'augmenter nos ventes de façon considérable. Même avec cette croissance, l'ICGQ se veut encore quelques fois un secret bien gardé aux yeux de l'industrie. Comme nous avons toujours l'intention de poursuivre notre croissance à un rythme de 40% par année pour les prochaines années, l'ICGQ veillera particulièrement à augmenter sa visibilité. Pour y parvenir, en fin d'année, nous avons entrepris une vaste démarche de consultation avec une firme externe dans le but d'identifier les attentes de l'industrie. Ainsi, en toute objectivité, ce mandat nous a permis de clarifier la vision et la mission de l'ICGQ et de planifier son développement futur.

Le plus grand danger pour l'Institut est certainement de perdre son contact privilégié avec l'industrie. Pour prévenir cette menace, le Conseil d'administration et l'assemblée des Gouverneurs ont accru leur nombre respectif de représentants de la PME et des fournisseurs de l'industrie. L'apport de notre Conseil d'administration et de nos Gouverneurs est extrêmement précieux pour l'ICGQ.

Par ailleurs, en mars dernier, M. Gilles Pilon, Directeur général de l'Institut depuis cinq ans, soit depuis le début de ses opérations, nous a quitté pour retourner à l'entreprise privée. J'aimerais profiter de l'occasion pour le remercier de l'inestimable travail qu'il a accompli, particulièrement lors de la construction de l'Institut et de ses premières années d'activités. Sans son dynamisme et son dévouement acharné, l'ICGQ ne serait pas arrivé là où il se trouve actuellement.

Cam Gentile,
Président

Message du DIRECTEUR GÉNÉRAL

L'année qui se termine aura été une année charnière dans la courte histoire de l'ICGQ. En 1997-1998, nous avons investi de façon significative dans la mise en place des services, ce qui avait engendré une hausse importante des ventes, mais aussi une augmentation proportionnelle du déficit d'opération. Cette année, nous avons pu maintenir cette croissance, tout en diminuant le déficit d'opération.

De l'enfance, notre Institut se transforme allègrement en un adulte de plus en plus autonome. D'un centre de formation, nous sommes à créer un centre d'innovation de calibre international pour supporter notre industrie.

André Dion,
Directeur général

Afin d'atteindre cet objectif, nous avons, entre autres, signé des accords de coopération avec la FICG (Fédération de l'Imprimerie et de la Communication Graphique de France) et l'Université de Grenoble. Ces accords nous permettront d'acquérir une expertise en français non disponible actuellement en Amérique du Nord.

De plus, l'ICGQ maintient des contacts étroits avec The Ryerson Polytechnic University de Toronto, The Rochester Institute of Technology (RIT), ainsi qu'avec The Graphic Arts Technology Foundation (GATF). Ces collaborations, ajoutées à celles des différents organismes québécois tels que le Collège Ahuntsic, le Centre Spécialisé en Pâtes et Papiers, l'Association des Arts Graphiques du Québec (AAGQ) et le Comité sectoriel de la main-d'œuvre des communications graphiques, nous permettent d'augmenter le rayonnement de l'ICGQ. Des projets communs de recherche et l'exportation de certains produits développés par notre Institut en France offrent déjà des résultats palpables de ces ententes qui devraient s'accentuer en 1999-2000.

Par ailleurs, afin de nous permettre de conserver notre taux de croissance actuel et de s'assurer une plus grande profondeur, nous avons effectué une réorganisation de notre administration en instaurant une gestion participative. En effet, avec la création de départements spécialisés, chacun ayant à sa tête un directeur ou une directrice responsable de l'ensemble de ses opérations, nous avons organisé une structure capable de gérer une croissance très rapide. Ainsi, cette structure devrait nous permettre de doubler nos ventes au cours des trois prochaines années tout en éliminant le déficit d'opération.

TECHCOM

En 1996, le Collège Ahuntsic a été reconnu comme Centre de transfert de technologies en communications graphiques (CCTT). Considérant le mandat de recherche et de développement technologique d'un tel centre (CCTT), et la mission de l'ICGQ, le Collège a confié la gestion du centre à l'Institut.

Alliant son expertise en imprimabilité à ses facilités (laboratoires et équipements sophistiqués), TECHCOM attire des clients de plus en plus nombreux. Ses activités s'articulent autour de trois grands pôles :

Les analyses d'imprimabilité

Dépassant les frontières du Québec, les clients intéressés par les analyses d'imprimabilité conduits sur les presses de l'ICGQ viennent en nombre grandissant. Ils proviennent du Québec, du Canada et même des États-Unis. L'attrait croissant s'explique par l'expertise sans précédent acquise et les efforts investis dans l'imprimabilité des nouveaux papiers en développement.

La recherche et le développement

Grâce à des laboratoires de pointe, ainsi qu'à des technologies de dernière génération, TECHCOM est en mesure de mener des projets de R & D appliquée. Un bilan des technologies d'avant-garde et d'actualité, de même qu'une étude de l'organisation physique de l'entreprise ont également été produits pour un important imprimeur d'emballages. Par ailleurs, la mise à jour d'un système «computer-to-plate» d'un autre imprimeur a fait suite à une étude publiée par les spécialistes de TECHCOM l'an dernier. Le rayonnement des connaissances et des aptitudes scientifiques et rigoureuses de l'équipe de TECHCOM en font une référence en recherche et développement. En outre, en fin d'année, l'ICGQ s'est vu octroyer une subvention PART (Projet d'Aide à la Recherche Industrielle) du Ministère de l'Éducation pour une recherche sur les encres à être réalisée en 1999. Ce projet allie deux entreprises québécoises et une sommité européenne de la recherche sur les consommables. Le projet devrait leur permettre de diminuer les consommations d'encre et les rendre ainsi plus compétitives.

TECHCOM
TECHNOLOGIES EN COMMUNICATIONS GRAPHIQUES

ET SES PARTENAIRES

Gouvernement du Québec Ministère de l'Éducation
Gouvernement du Québec Ministère de l'Industrie, du Commerce, de la Science et de la Technologie
Développement économique Canada
INSTITUT DES COMMUNICATIONS GRAPHIQUES DU QUÉBEC
COLLÈGE AHUNTSIC

TECHCOM

	1998-1999	1997-1998
Revenus	333 834 $	288 168 $
Heures de consultation	930 h	706 h
Tests de papier	20	14
Tests d'équipement	1	1

Les consultations

Les consultations techniques de l'ICGQ ont fait un bond majeur. En effet, les mandats de consultation de TECHCOM se sont à la fois diversifiés et complexifiés, reflétant la confiance grandissante des PME et des mutlinationales envers l'équipe technique de l'Institut.

Sous la direction conjointe de Patrice Paquette, Directeur du département de prépresse, et de Christine Canet, Directrice des services d'ingénierie, TECHCOM-Consultations a couvert davantage de terrain grâce à la complémentarité des expertises.

Parmi les principaux projets réalisés, notons l'étude poussée des problématiques liés à l'impression sur le polypropylène pour améliorer la qualité d'impression chez un manufacturier de calibre mondial. En effet, l'analyse des techniques de prépresse et des méthodes employées sur presse pour imprimer ces contenants particuliers au domaine alimentaire a permis à TECHCOM de recommander des améliorations concluantes auprès du client.

De plus, suite au succès d'une première étude comparative d'équipements, une organisation para-gouvernementale a confié à l'équipe de l'ICGQ un mandat d'analyse lié à l'imagerie numérique. Dans le cadre de ce projet, une comparaison des équipements a été faite, de même qu'un rapport qualité / prix.

Une autre forte tendance des consultations a été l'étude d'organisation du travail (workflow), des équipements et de la gestion des couleurs pour les PME. Plusieurs entreprises ont demandé une révision complète de leurs procédures de prépresse par des spécialistes de l'ICGQ afin d'optimiser leurs opérations et de se maintenir à la fine pointe de la technologie. Les recommandations se composaient de conseils techniques et de suggestions pour l'acquisition de nouveaux appareils et pour l'organisation physique des lieux pour accroître la productivité. Une tendance qui devrait clairement se poursuivre cette année.

Patrice Paquette,
Directeur
du prépresse

Christine Canet,
Directrice des
services d'ingénerie

FORMATION TECHNIQUE

La formation technique, principale source de revenus de l'ICGQ, a continué sa forte croissance cette année encore.

Sous le leadership de Marie Bourgeois, ce secteur a connu une croissance supérieure à 50% par rapport à l'année précédente. Les investissements faits au départ ont commencé à porter fruits cette année. De déficitaire en 1997-1998, ce département est devenu profitable en 1998-1999.

De plus, pour la première fois dans l'histoire de l'ICGQ, le département de formation technique a débuté l'année 1999-2000 avec un carnet de commandes signées de plus de 200 000 $.

FORMATION TECHNIQUE

	1998-1999	1997-1998
Revenus	409 260 $	342 885 $
Heures de formation	2726 h	2 209 h
Participants	871	821
Séminaires	82	52

Formation sur mesure

Ce secteur, bien qu'en progression, a surtout amélioré sa rentabilité. La formation sur mesure constitue un besoin en forte croissance auprès de nos clients avec l'accélération du développement technologique. En effet, au cours des prochaines années, notre main-d'œuvre devra faire la transition entre le « métier » et la « technique ».

Cette année, nous avons développé, en collaboration avec l'industrie, plusieurs programmes d'analyse de connaissances pour fins de formation.

En effet, afin de concevoir des programmes de formation efficaces, l'ICGQ a développé un programme complet d'analyse de connaissances pour l'ensemble des métiers de l'industrie. Connaître les forces et les faiblesses des employés d'une usine constitue un atout important lors de la préparation des programmes de formation et augmente de façon significative l'efficacité de ceux-ci.

D'ailleurs, pour la première fois, l'ICGQ s'est vu décerner des mandats complets chez trois imprimeurs de première importance où tous les employés verront leurs connaissances évaluées et mesurées. Grâce à ces évaluations et aux données recueillies, un programme complet de formation ciblée sera mis sur pied afin de permettre à chaque employé d'améliorer ses connaissances et d'accroître sa productivité. Cette démarche devrait se traduire par une compétitivité accrue pour ces trois entreprises.

Marie Bourgeois,
Directrice de la formation technique

Séminaires publics

Le programme de séminaires publics a connu un grand succès en 1998-1999, grâce à ses ventes qui ont plus que doublé.

Les investissements de l'année précédente ont porté fruits, et plusieurs séminaires ont affiché complet plusieurs semaines à l'avance. Notre catalogue est maintenant attendu par l'industrie et représente un élément essentiel de la formation en entreprises pour les communications graphiques. Plusieurs nouveautés ont connu beaucoup de succès cette année. Notons, par exemple, nos séminaires sur la photo numérique, le code typographique, le workflow, les « OK » de presse, la résolution de problèmes sur presses rotatives, etc. La qualité du matériel didactique et des contenus nous a valu un très haut taux de satisfaction de la part de notre clientèle.

SÉMINAIRES PUBLICS

	1998-1999	1997-1998
Revenus	267 709 $	103 388 $
Heures de formation	1276 h	267 h
Participants	480	131
Séminaires	74	14

Formation multi-clients

La multitude des métiers de notre industrie et la multiplicité des nouvelles technologies mettent de plus en plus de pression sur les entreprises pour la formation. Toutefois, il est souvent très difficile, pour les petites entreprises comme pour les grandes, de libérer une dizaine d'employés à la fois dans un même métier sans affecter les opérations. Par contre, en multipliant les groupes, les coûts de formation augmentent de façon sensible. Aussi, afin d'aider les entreprises à faire face à ces défis, et afin d'assurer un coût de formation per capita le plus bas possible, l'ICGQ a développé un concept où il recrute deux ou trois entreprises ayant des besoins similaires et constitue des groupes de formation avec quelques employés de chacune de ces entreprises. Ce concept a été testé vers la fin de l'année au prépresse et s'avère très prometteur pour l'avenir. Nous prévoyons que ce secteur pourrait représenter jusqu'à 25% des ventes de formation technique dans les prochaines années.

EN COLLABORATION AVEC

COLLÈGE AHUNTSIC

Jacques Busque,
Directeur de la formation
en vente et service à la clientèle

FORMATION VENTE

En août 1997, l'ICGQ a mis sur pied un programme complet de formation en vente et en service à la clientèle destiné aux entreprises œuvrant dans le domaine des communications graphiques. La pertinence et la qualité du produit en ont fait un succès immédiat sur le marché. Pour sa seconde année d'opération, ce secteur a littéralement doublé ses ventes et augmenté sa pénétration à l'intérieur même des entreprises. Non seulement plusieurs organisations nous ont confié la formation de leur force de vente et de service à la clientèle, mais beaucoup d'entre elles vont jusqu'à vouloir inculquer notre philosophie «client» à l'ensemble de leurs employés, y compris auprès des employés de production (de plancher), pour en faire une véritable culture d'entreprise. C'est ainsi que sont nées les capsules d'une journée pour le personnel de production. Dorénavant, avec la concurrence de plus en plus féroce, les entreprises comprennent l'importance du client et surtout l'importance d'un client satisfait.

Par ailleurs, la pertinence et la qualité du produit nous ont permis d'élargir notre clientèle. Plusieurs grandes agences de publicité et compagnies de production de films nous ont confié la formation de leur personnel.

Enfin, suite à une expérience pilote avec un groupe d'imprimeurs de France, l'ICGQ a décidé de mettre en marché l'ensemble des produits de la gamme VIP en France en collaboration avec la FICG, la Fédération de l'Imprimerie et de la Communication Graphique à Paris. Après la France, notre prochain objectif sera de terminer la traduction et l'adaptation du matériel afin d'être en mesure d'offrir aux grandes entreprises établies à travers le Canada, une formation identique autant en anglais qu'en français.

ET SERVICE À LA CLIENTÈLE

VENTE & SERVICE À LA CLIENTÈLE

	1998-1999	1997-1998
Revenus	233 991 $	128 174 $
Heures de formation	1238 h	851 h
Participants	418	312
Séminaires	10	15

VIGICOM

À la fois physique et virtuel et partie intégrante du CCTT, VIGICOM, le centre de veille technologique et commerciale de l'ICGQ, est le carrefour d'une foule d'informations ciblées pour l'industrie des communications graphiques. Il a pour principale mission de diffuser et de rendre accessible l'information qui permet aux entreprises d'être à l'affût des transitions en cours et à venir dans l'industrie.

Unique au Canada, VIGICOM existe maintenant depuis trois ans. Quatre-vingt-quinze entreprises en sont membres et bénéficient d'une panoplie d'informations. Au cours de sa troisième année d'existence, VIGICOM a enrichi sa gamme de services, multiplié ses activités et élargi sa clientèle.

Les conférences VIGICOM : Les informations d'ailleurs, ici et maintenant

Cette année, VIGICOM a organisé 18 conférences qui ont attiré plus de 600 personnes en tout. Chaque conférence avait toujours le même objectif: diffuser des informations à la fine pointe de l'actualité qui facilitent la prise de décision et qui aident les entreprises de l'industrie à accroître leur compétitivité.

Plus de 350 personnes ont assisté aux conférences traitant de IPEX 98, de SEYBOLD Boston et de la technologie de l'ordinateur à la plaque (CTP). Lors de ces conférences, des spécialistes de l'ICGQ et des manufacturiers tels que Fujifilm, Technologie Elcorsy, ADOBE, Alliances ArtQuest, CREO, AGFA et Escher Grad ont présenté des informations inédites. De plus, à l'automne 1998, VIGICOM a organisé un programme de 12 conférences données dans le cadre de l'exposition montréalaise Graphipresse. Près de 250 personnes ont participé à ces dernières.

Des publications sur tous les derniers développements technologiques

VIGIPRESSE, un recueil d'articles pertinents extraits d'une trentaine de périodiques nord-américains et européens, a été publié à quatre reprises cette année. Il a élargi son lectorat puisqu'il est maintenant distribué aux entreprises membres de VIGICOM . Cette revue de presse spécialisée est unique et très appréciée par ses lecteurs.

Deux VIGICOM INFO ont été publiés. Le premier traitait de la photographie numérique et le second du vernissage. Une nouvelle publication a été introduite cette année, VIGICOM INFO+, un cahier technique qui complète le VIGICOM INFO et qui donne des conseils pratiques. C'est un petit fascicule à conserver et à consulter au besoin. Le premier numéro portait sur les encres et les vernis.

VIGICOM a aussi publié plusieurs articles dans les revues Grafika et Le Maître Imprimeur. Notamment, trois de nos conférences ont fait l'objet d'un article dans Grafika. De plus, lors de chacune de nos 18 conférences, un compte rendu écrit a été remis à tous les participants.

VIGICOM
VEILLE EN COMMUNICATIONS GRAPHIQUES

ET SES PARTENAIRES

grafika

COLLÈGE AHUNTSIC

INSTITUT DES COMMUNICATIONS GRAPHIQUES DU QUÉBEC

Gouvernement du Québec Ministère de l'Éducation

Gouvernement du Québec Ministère de l'Industrie, du Commerce, de la Science et de la Technologie

Développement économique Canada

CENTRE DE VEILLE VIGICOM

Revenus	131 155 $
Publications	2 VIGICOM INFO
	1 VIGICOM INFO +
	4 VIGIPRESSES
	3 articles dans GRAFIKA
	4 articles dans Le Maître Imprimeur
	15 comptes rendus de conférences
	2 bulletins de veille sur la main-d'oeuvre
Conférences	Plus de 600 personnes y ont assisté
	2 sur l'exposition IPEX 98
	2 sur l'exposition Seybold-Boston
	1 sur la technologie de l'ordinateur à la plaque (CTP)
	1 sur le profil de l'industrie canadienne et québecoise
	12 dans le cadre du salon GRAPHIPRESSE
Études	1 sondage sur les postes en émergence et en déclin
	6 mandats majeurs de recherche d'information
	12 recherches dans le cadre des heures gratuites allouées aux membres

Manon Jacob,
Directrice de Vigicom

Cette année, l'ICGQ a pris une initiative probablement unique en son genre. En effet, la rapidité de l'évolution technologique de notre industrie applique une pression énorme sur nos entreprises et par le fait même sur tous les employés de celles-ci afin de s'y adapter.

Fini le temps où un employé pouvait apprendre un métier sur une pièce d'équipement et espérer y passer sa vie. Dans ce contexte, les entreprises ont d'importants besoins de formation, et même si elles sont conscientes de leurs responsabilités, elles ne peuvent évidemment pas suffire à la tâche.

La formation et les expériences acquises sont les principaux actifs de chaque employé. C'est pourquoi l'Institut a élaboré le Fonds de formation des employés de l'industrie des communications graphiques.

Les formations subventionnées par le Fonds permettront aux employés des entreprises membres de se perfectionner ou de se recycler, au besoin, à des coûts abordables et dans des conditions idéales.

Le Fonds de formation a pour objectif de former entre deux cents et trois cents employés par année à des coûts minimaux et surtout avec une très grande flexibilité d'horaire pour les participants.

Le Fonds de formation sera administré en collaboration avec les Artisans des Arts Graphiques et les différents syndicats de l'industrie.

FONDS

Entreprises participantes

Pour être reconnues comme participantes, les entreprises devront accepter de gérer les contributions de leurs employés par des déductions à la source et devront s'engager à faire un don équivalent à celui de leurs employés pour toute la durée de la campagne.

Employés donateurs

Pour contribuer à la campagne de financement, les employés devront s'engager à donner 1$ par semaine pendant les trois prochaines années, par l'entremise des déductions à la source.

À ce jour, la campagne de financement a eu beaucoup de succès. Pour des raisons de logistique, la campagne s'est déroulée surtout dans les usines de Quebecor et de Transcontinental au Québec.

Suite à ce succès, la campagne s'étendra à l'ensemble de l'industrie à l'automne 1999. Notre objectif est de 50 000 $ par année, soit environ 1000 employés participants sur une période de trois ans.

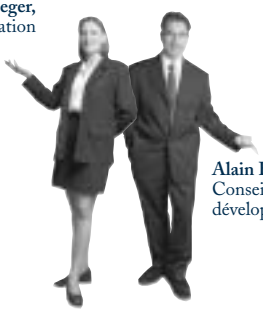
DE FORMATION

Liste des entreprises dont les employés ont contribué à la campagne de financement du Fonds de formation de l'ICGQ au 30 juin 1999 :

1. Hebdos Unimédia, div. Montréal
2. Hebdos Unimédia, div. Lac-St-Jean/Mauricie
3. Hebdos Unimédia, div. Outaouais
4. Étiquettes Mailwell
5. Quebecor inc., division Graphica
6. Quebecor inc., division Graphique couleur
7. Quebecor inc., division Montréal
8. Quebecor inc., division RDP
9. Quebecor inc., division Ville LaSalle
10. Emballages Somerville
11. Transcontinental Impression, div. Boucherville
12. Transcontinental Impression, div. Drummondville
13. Transcontinental Impression, div. Transmag
14. Transcontinental Impression, div. Ross Ellis
15. Transcontinental Impression, div. Ross Ellis LaSalle
16. Transcontinental Impression, div. Imprimerie Gagné
17. Transcontinental Impression, div. Interglobe Montréal
18. Transcontinental Impression, div. Transmédia
19. Transcontinental Impression, div. St-Hyacinthe
20. Transcontinental Impression, div. Interweb
21. Transcontinental Impression, div. Métropole Litho
22. Transcontinental Impression, div. Saint-Laurent

Michel Murdaca,
Formateur
et technicien
prépresse

Benoît Pothier,
Spécialiste
de l'impression offset



Sophie Kieger,
Adjointe formation

Alain Briard,
Conseiller en
développement

Andrée Champoux
Formatrice
& coordonnatrice,
campagne de
financement

Charlotte Pelletier,
Adjointe
administrative

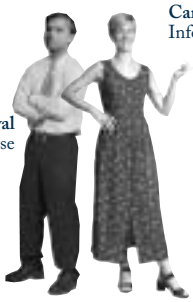
Anne-Marie Meunier,
Adjointe marketing

Claude Dubé,
Spécialiste
des presses rotatives

Brigitte Bond,
Responsable
du matériel didactique

Réjean Bernier,
Spécialiste de la
flexographie

Julie Marleau
Technicienne
de laboratoire



Caroline Gervais,
Infographiste

Jean-François Dorval
Spécialiste prépresse

Denis Bourbonnais
Spécialiste
des presses à feuilles
et du contrôle de la qualité

Jean-Guy Beaulieu,
Maintenance
du bâtiment

Maurice Fortin,
Responsable de
la maintenance

Serge Lachance,
Pressier

Lise Labonté,
Conseillère
analyses d'imprimabilité

INFRASTRUCTURE

La base du succès d'une organisation repose sur des produits et des services de qualité, mais d'abord et avant tout sur les ressources humaines qui composent l'équipe. L'ICGQ possède à ce plan une infrastructure solide où des gens qualifiés se préoccupent quotidiennement de la satisfaction des clients.

GOUVERNEURS

Classe A	**R & D**	
	M. Joseph S. Aspler	Paprican
Classe B	**CIDEM**	
	M. Paul Meunier	CIDEM
Classe C	**Grandes entreprises**	
	M. Jean Neveu	Quebecor
	M. Rémi Marcoux	Transcontinental impression
	M. Pierre-St-Laurent	Transcontinental impression
	M. John Bertuccini	Imprimeries Quebecor Canada
	M. Bernard Poirier	Reader's Digest
	M. Paul Benjamin	Messagers de presses Benjamin
	M. Gilles A. Cerat	Unimédia
	M. Gavan Gallant	Jonergin
	M. Claude Clermont	Transcontinental impression
	M. Georges E. Morin	Cossette
	M. Pierre Dumont	Imprimerie Canada
	M. Amin Mourad	Emballages Somerville
Classe D	**P.M.E.**	
	M. Lucien Labbé	Cartem
	M. Richard Vézina	Éditions St-Martin
	M. François Lespérance	Richard Veilleux Imprimeur
	M. Daniel Béliveau	Emballages Trium
	Mme Danielle Pagé	Le Groupe Reprotech
	M. Gilles Liboiron	StanMont
	M. Louis Germain	Caractéra
	M. Normand Sawyer	Crain-Drummond
	M. Pierre Belle	Litho Mille-Îles
	M. Ron Palardy	Formules d'Affaires BCH
	M. Marcel Valois	Servi Litho
Classe E	**AAGQ**	
	M. Jules Lizotte	AAGQ
	Mme France Gagné	AAGQ (Bowne de Montréal)
	M. Guido Amato	AAGQ (WWF Canada)
Classe F	**Collège Ahuntsic**	
	M. Roch Tremblay	Collège Ahuntsic
	M. Moreno Dumont	Collège Ahuntsic
	M. Bernard Morin	Collège Ahuntsic
Classe G	**Syndicats**	
	M. Larry Myles	SICG
	M. Claude Valade	SICG
Classe H	**Autres**	
	M. Cam Gentile	Uniboard Canada
	M. Jean-Pierre Gagné	
	M. Claude Benoît	
Classe I	**Fournisseurs**	
	M. Richard Jarry	Kodak
	M. Claude Hotte	Multidick
	M. Jean-Guy Laplante	Hostmann-Steinberg
	M. Jean Lemieux	Heidelberg Canada
	M. Jean-Pierre Renaud	Unisource Canada inc.

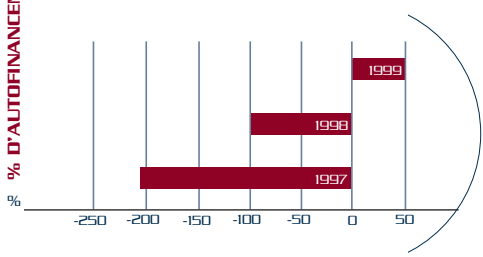
FINANCES

L'année financière 1998-1999 a été une année charnière puisque c'est la première année que nous sommes en opération dans tous nos secteurs d'activités. Les revenus d'exploitation ont atteint 1,433 million en 1999 comparativement à 1,033 million en 1998, soit une augmentation de 38%.

En termes financiers, l'élément le plus intéressant a été la diminution de la perte d'exploitation de plus de 400 000$ tout en conservant une qualité supérieure dans la réalisation de nos mandats. Cette amélioration importante est liée à la croissance des ventes et à une gestion serrée des dépenses variables qui sont passées de 48% à 36%.

Cela nous a permis de générer un gain de plus de 160 000$ à ce chapitre. Les autres éléments importants ont été la décision lors du premier trimestre, d'abandonner le projet IPSO et de fermer le centre de ressources professionnelles qui nous avaient conjointement causé des pertes d'exploitation de 125 000$ en 1998.

Avec tous ces éléments, l'autofinancement de l'Institut est passé de -106% à -50%, ce qui représente un pourcentage de progression très élevé pour un organisme de formation et de recherche comme le nôtre. Notre objectif pour la prochaine année est d'amener le pourcentage d'autofinancement à 80%.



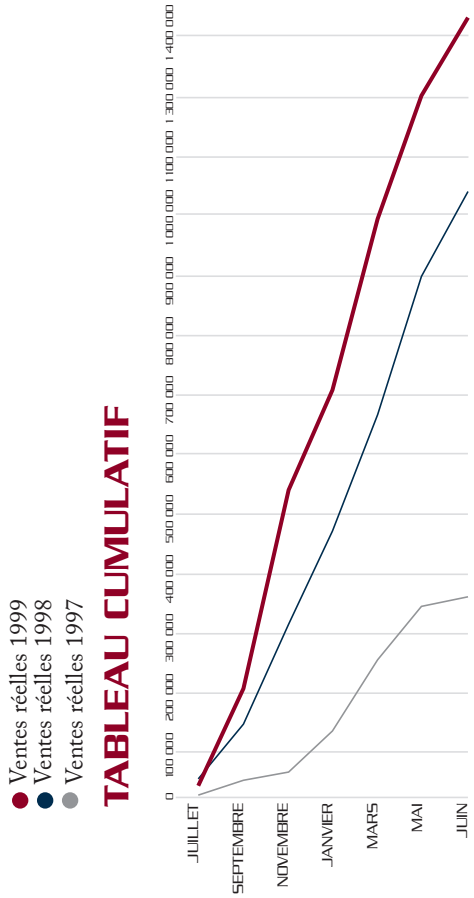
L'année 1999 concorde aussi avec la dernière année de la campagne de financement corporative débutée en 1992. À ce sujet, l'Institut a récolté 110 000$ comparativement à 346 000$ en 1998 s'expliquant par le fait que la grande majorité des donateurs avaient terminé leur engagement de cinq ans en 1998. Les sommes reçues dans l'année ont toutes été réinvesties, afin de continuer à offrir des formations et des mandats techniques à la hauteur des demandes de nos partenaires, nos clients.

L'année 1999 a aussi donné lieu à trois importantes subventions venant de Développement économique Canada, du Ministère de la métropole et du Ministère de l'Industrie et du Commerce. Ces subventions ont totalisé 360 000$, sommes qui ont servi à combler le déficit d'exploitation.

Stéphane Letendre, CA
Contrôleur
et directeur administratif

FONCTIONNEMENT

	1999	1998	1997
Revenus			
Formation technique	676 892	446 213	239 597
Formation vente - service à la clientèle	233 991	128 174	——
TECHCOM	333 834	238 168	69 283
VIGICOM	131 155	95 514	24 012
Service de placement	2 250	44 900	——
Revenus d'intérêts	949	12 071	17 409
Location & autres	54 235	79 419	47 899
	1 433 306	1 044 459	398 200
Dépenses	1 360 998	1 382 488	610 280
Net de fonctionnement avant infrastructure	(72 308)	(338 029)	(212 080)
Dépenses d'infrastructure	681 227	694 081	742 374
Amortissement	162 018	171 802	123 339
Intérêts sur les emprunts à terme	109 306	95 802	120 079
Projets nets	(1 187)	80 758	13 136
Subventions	(519 229)	(313 735)	(660 946)
	432 135	728 708	337 982
Net de fonctionnement	(359 827)	(1 066 737)	(550 062)



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

ACTIF

	1999	1998	1997
Actif à court terme			
Encaisse	13 276	242 057	207 205
Encaisse en fidéicommis	39 753	31 471	——
Acceptation bancaire	——	59 797	498 870
Débiteurs	453 007	388 035	714 754
Frais payés d'avance	15 578	29 590	174
	521 614	750 950	1 421 003
Actif à long terme			
Subventions à recevoir	123 631	138 679	158 217
Immobilisations	8 156 688	9 689 238	11 300 215
	8 280 319	9 827 917	11 548 432
	8 801 933	10 578 867	12 879 435

PASSIF & ACTIF NET

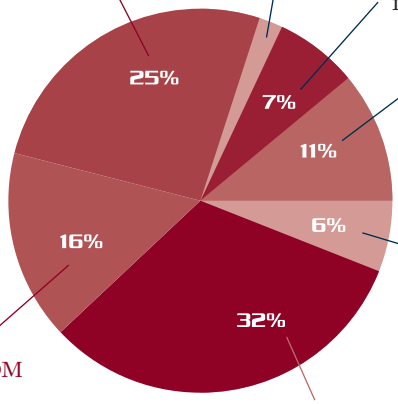
	1999	1998	1997
Passif à court terme			
Emprunt bancaire	60 000	——	——
Comptes fournisseurs et frais courus	175 616	219 874	120 095
Revenus perçus par anticipation	136 766	179 542	104 775
Fonds de formation	30 531	——	——
Versements sur les emprunts à terme	54 556	51 716	56 174
	457 469	451 132	281 044
Emprunts à terme	1 589 836	1 645 023	1 694 408
Apports et assistances financières reportés	6 700 507	8 165 264	9 875 758
	8 747 812	10 261 419	11 851 210
Actif net	54 121	317 448	1 028 225
	8 801 933	10 578 867	12 879 435

IMMOBILISATIONS

	1999	1998	1997
	Coût non amorti		
Bâtiment	5 080 194	5 343 302	5 589 563
Bibliothèque	6 457	7 338	9 173
Équipement spécialisé	1 020 912	1 255 047	1 570 812
Mobilier	153 840	188 825	212 556
Équipement informatique	138 037	274 325	403 699
Logiciels	145 581	342 067	569 411
Presses	1 611 667	2 278 334	2 945 001
	8 156 688	9 689 238	11 300 215

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

PROVENANCE DES REVENUS 1998-1999



PROVENANCE DES REVENUS 1998-1999 PAR SECTEURS ET PAR CATÉGORIE DE CLIENT

L'Institut est au service de la PME car plus de 54% des revenus proviennent d'entreprises qui ont moins de 200 employés. Ce résultat est proportionnel au marché car selon Statistiques Canada, 66% des entreprises du secteur ont moins de 200 employés.

	FORMATION		TECHCOM		VIGICOM		TOTAL	
Quebecor-Transcontinental %	26%	28%	0%	1%	0%	0%	17%	18%
200 employés et + %	22%	20%	59%	69%	0%	0%	29%	31%
200 employés et - %	52%	51%	41%	30%	100%	100%	54%	51%

● Année 1999
● Année 1998

CAMPAGNES DE FINANCEMENT

	1999	1998	1997
Revenus			
Employeurs	110 215	346 303	431 783
Employés	31 498	36 705	12 056
	141 713	383 008	443 839
Dépenses	45 213	27 048	105 693
Net campagnes de financement	96 500	355 960	338 146

CONSEIL D'ADMINISTRATION

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

*
Vice-président
M. Pierre
St-Laurent
Vice-président,
Transcontinental
impression,
Groupe du livre

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

* *
M. John A. Bertuccini
Président,
Groupe Est
Imprimeries Quebecor
Canada

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

* * M. Roch Tremblay
Directeur général,
Collège Ahuntsic

Mme Danielle Pagé
Présidente,
Le Groupe Reprotech

M. Moreno Dumont
Directeur des services
administratifs,
Collège Ahuntsic

*
M. Gilles A. Cérat
Président-directeur général,
Les Hebdos Unimédia

* Membres du comité exécutif

* Membres du comité des nominations

M. Bernard Morin
Directeur des études,
Collège Ahuntsic

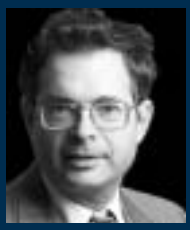
M. François Lespérance
Directeur général,
Richard Veilleux Imprimeur

M. Jean-Pierre Nepveu
Sous-Ministre adjoint,
Ministère de la métropole

M. Guido Amato
Directeur général,
WWK Canada

M. Daniel Béliveau
Président,
Emballages Trium

M. Paul Meunier
Chef de division,
Service du développement économique,
Ville de Montréal



M. Joseph S. Aspler
Premier chercheur,
Paprican

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

M. Roland Bouchard
Conseiller principal en interventions stratégiques et développement des produits,
Développement économique Canada

Les produits utilisés pour la réalisation du fini perlé sont une gracieuseté de:
BDH inc. (Pearl Print)

Le vernis utilisé est une gracieuseté de:
Encres Graphiques A&L inc.

Les blanchets utilisés sont une gracieuseté de:
Day International (Série 3500)

Les encres utilisées sont une gracieuseté de:
Hostmann-Steinberg

Imprimé sur les presses de l'ICGQ

Conception graphique et réalisation:
Josiane Fortin & Florence Laeticia Rossi

**INSTITUT
DES COMMUNICATIONS
GRAPHIQUES DU QUÉBEC**

**999, av. Émile-Journault Est
Montréal (Québec) • H2M 2E2
Tél: (514) 389-5061
Télécopieur: (514) 389-5840
Internet: www.icgq.qc.ca**