5 ANS DE PROGRÈS

RAPPORT ANNUEL

2000 2001

INSTITUT
DES COMMUNICATIONS
GRAPHIQUES DU QUÉBEC

NOS PARTENAIRES

COLLÈGE AHUNTSIC

PAPRICAN

CENTRE INTERNATIONAL DE COUCHAGE CIC

EFPG INP Grenoble

grafika

SOMMAIRE

Organisation 4

Notre mission 5

Message du président 6

Message du directeur général 7

Techcom 8

Formation technique 10

Formation VIP,
Vente, service à la clientèle et gestion 12

Vigicom 14

Données financières 16

Conseil d'administration 20

Gouverneurs 22

Remerciements 23

ORGANISATION

ADMINISTRATION

André Dion	**Directeur général**
Charlotte Pelletier	**Adjointe administrative**
Chantale Dion	**Contrôleur**
Céline DesRochers	**Adjointe au contrôleur**
Anny Girard	**Secrétaire-réceptioniste**
Maurice Fortin	**Responsable de la maintenance**
Michel Caissy	**Préposé à la maintenance**
Jean-Guy Beaulieu	**Préposé à la maintenance**

TECHCOM

Christine Canet	**Directrice des services d'ingénierie**
Lise Labonté	**Directrice, vente et service à la clientèle**
Michel Martineau	**Spécialiste des presses**
Karine Lapointe	**Chimiste, recherche et développement**
Stéphane Gadbois	**Spécialiste, technologie prépresse**
Julie Marleau	**Spécialiste de la couleur**
Vanessa Girouard	**Technicienne prépresse**
Michel Hébert	**Conseiller en technologie industrielle (CNRC)**

FORMATION

Jacques A. Busque	**Directeur, formation VIP**
	Vente, service à la clientèle et gestion
Marie Bourgeois	**Directrice de la formation technique**
Martine Denommée	**Conseillère en formation**
Nathalie Labbé	**Coordonnatrice des séminaires publics**
Caroline Gervais	**Infographe**
Suzanne Geoffrion	**Adjointe à la formation**
Manon Héroux	**Secrétaire**

VIGICOM

Manon Jacob	**Directrice, services d'information et marketing**
Julie Bourque	**Coordonnatrice de la production**
Anne-Catherine Huard	**Coordonnatrice, services d'information et marketing**

FORMATEURS

TECHNIQUE

Denis Bourbonnais
Roger Breton
Alain Deschamps
Jean-François Desjardins
Jean-François Dorval
Sylvie Drainville
Claude Dubé
Michel Guay
Claude Lagacé
Sylvain Leclerc
Robert Legal
Daniel Lévesque
Alain Pépin
Jean-Marc Poirier
Benoît Pothier
Yves Riopel
Benoît Tougas

VENTE, SERVICE À LA CLIENTÈLE ET GESTION

Stéphan Boivin
Anne-Marie Guertin
Jean Le Duc

NOTRE MISSION

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

MESSAGE
DU PRÉSIDENT DU CONSEIL

Cinq ans de progrès, cinq ans que l'Institut des communications graphiques du Québec gravit les étapes qui l'ont mené au succès d'aujourd'hui. Après une première année plutôt difficile, nous avons, à l'Institut, été à même de connaître une croissance continue, avec des ventes aux entreprises qui se chiffraient à plus de 250 000 $ en 1996-1997 et qui totalisent prÈs de 2,6 $ millions en 2000-2001.

Pour réussir, nous avons dû clairement définir la mission, identifier les créneaux de marché et réunir une équipe stable, crédible et surtout compétente. Nous sommes aussi parvenus à développer, de concert avec l'École de Technologie Supérieure, une entente portant sur le démarrage du premier cours de niveau universitaire en imprimerie au Québec. Ainsi, le certificat en production industrielle – communications graphiques débutera au cours de la prochaine année.

Nos défis pour les prochains cinq ans ne manquent pas. Nous devrons continuer à recruter plus de ressources scientifiques, accroître nos activités de recherche et surtout développer nos activités de transfert de technologie vers les entreprises, toujours dans le but de les rendre plus compétitives. Nous devrons aussi continuer à développer, seul ou en partenariat, des avenues avant-gardistes de formation notamment le développement d'un programme complet de formation à distance qui offrira, aux PME et aux entreprises de l'extérieur, un meilleur accès à nos services.

Pour ces cinq ans de progrès et de succès, merci à toute l'équipe de l'ICGQ pour son travail inlassable, aux membres du conseil d'administration et aux gouverneurs pour leurs précieux conseils et, enfin, merci au Collège Ahuntsic et à ses employés pour leur appui indéfectible.

Cam Gentile, Président du conseil

MESSAGE
DU DIRECTEUR GÉNÉRAL

Pour une quatrième année consécutive, l'Institut des communications graphiques du Québec a connu une croissance supérieure à 30 %. Plus précisément, les ventes de services se sont accrues de 37 % au cours de la dernière année, ce qui constitue un record pour nous à ce jour. Cette année encore, tous les départements ont participé à cette croissance.

J'aimerais souligner en particulier la performance de Techcom qui a augmenté ses ventes de près de 75 % en une année. Cette performance exceptionnelle est le résultat des efforts de toute l'équipe de Techcom qui a investi énormément d'énergie pour réaliser l'ensemble des projets et démontrer le bien-fondé des orientations prises par l'Institut concernant le développement technologique et scientifique.

Malheureusement, nous devons aussi noter un accroissement de notre déficit d'exploitation, le premier en trois ans. Malgré l'augmentation des profits d'exploitation, ceux-ci n'ont pas été suffisants pour couvrir les coûts supplémentaires liés à l'infrastructure.

Malgré la situation économique difficile, nous demeurons optimiste à ce jour pour la prochaine année puisque notre carnet de commandes est plus élevé en début d'année qu'à pareille date l'an passé.

Avec l'appui de toute notre équipe et de notre principal partenaire, le Collège Ahuntsic, nous devrions réaliser, pour la prochaine année, nos premiers surplus.

André Dion, Directeur général

TECHCOM

TECHNOLOGIES EN COMMUNICATIONS GRAPHIQUES

Au cours de l'exercice 2000-2001, Techcom a connu une croissance exceptionnelle. Ses revenus se sont accrus de plus de 70% pour atteindre 759 876 $. Techcom représente maintenant le quart (26%) de l'ensemble des revenus de l'ICGQ. Cette part s'accroît d'année en année. Techcom est appelé à devenir, dans les prochaines années, notre principale source de revenus.

Une telle croissance a entraîné, au cours des six derniers mois de l'année, l'embauche de cinq spécialistes : encres et pigments, prépresse, presse, couleur et papier. La majorité d'entre eux travaillaient déjà à temps partiel pour Techcom. Cette équipe permanente a la particularité d'être multidisciplinaire. Chacun a son champ d'expertise qui complète celui de ses collègues. Techcom est à même de répondre à une très grande variété de problématiques.

Cette année, Techcom a concentré et perfectionné ses activités sur deux axes importants, soit la consommation d'encre et le séchage des encres UV. Le savoir-faire de l'équipe et les équipements perfectionnés des laboratoires d'encre, d'imprimabilté et de la couleur ont été mis à contribution. Des méthodes innovatrices et efficaces ont été développées pour contrôler la consommation d'encre et pour caractériser le séchage des encres UV. Techcom s'intéresse aussi de plus en plus à l'analyse d'images et aux multiples aspects de la couleur. Au cours de la prochaine année, il continuera de développer son expertise sur ces aspects.

Une subvention de 300 000$ provenant du Ministère de la Recherche, de la Science et de la Technologie a permis à l'ICGQ de continuer d'investir dans ses laboratoires de recherche. On a ainsi doté le laboratoire de la couleur d'un système de vision artificielle appelé Image Expert. Techcom est maintenant à même de quantifier des paramètres non quantifiables par les densitomètres classiques. On a aussi ajouté dans le laboratoire d'imprimabilité un appareil d'analyse acoustique, un *Dynamic Penetration Measurement* DPM de la compagnie EMCO. Il permet de tracer des courbes précises d'absorption des différentes couches d'un support imprimé ou non. Grâce à ces acquisitions, les laboratoires d'encre, d'imprimabilité et de la couleur comptent parmi les plus complets en Amérique du Nord.

ANALYSES D'IMPRIMABILITÉ

Cette année encore, les mandats d'analyses d'imprimabilité ont augmenté de façon sensible. Techcom a davantage pénétré l'industrie papetière nord-américaine et européenne. Plusieurs nouvelles entreprises sont venues tester leurs papiers sur les presses de l'Institut. Tous les équipements acquis au cours des dernières années et l'arrivée d'un spécialiste des presses rotatives ont permis à Techcom de raffiner l'ensemble de ses procédures et de ses analyses. Techcom se compare avantageusement à ses compétiteurs.

Par ailleurs, grâce à ses partenariats avec le CIC (Centre International de Couchage), PAPRICAN et l'INPG (Institut National Polytechnique de Grenoble), l'ICGQ a pu développer une expertise dans deux secteurs précis, soit les problèmes liés au peluchage (*lint*) et l'analyse de la reproduction de l'image.

CONSULTATIONS

Le secteur des consultations prend une part de plus en plus grande dans les revenus de Techcom. L'appui technique offert aux entreprises continue d'être un service important particulièrement pour les PME. En effet, très souvent celles-ci ne possèdent pas l'infrastructure nécessaire à l'acquisition et à l'intégration de nouvelles technologies. L'équipe des spécialistes de l'ICGQ avec, dans certains cas, l'appui du CNRC, est venue en aide cette année à plusieurs entreprises aux prises avec des difficultés technologiques. Le calibrage d'équipement, le développement de flux

Nos partenaires :

COLLÈGE AHUNTSIC

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

Conseil national de recherches Canada

EFPG
INP Grenoble

CENTRE INTERNATIONAL DE COUCHAGE CIC

numériques adaptés, la gestion de la couleur, l'accroissement de la productivité, l'acquisition de nouvelles technologies, ainsi que l'optimisation de la qualité d'impression ont constitué l'essentiel des mandats d'assistance technique.

De plus, l'ICGQ a renouvelé une entente de deux ans avec Loto-Québec pour effectuer le contrôle de la qualité de la plupart des produits de loteries électroniques de cet organisme gouvernemental.

Techcom se distingue tant au chapitre des consultations que des autres services offerts, par son approche-clientèle. Il base sa relation avec les clients sur une notion de partenariat selon laquelle les clients font partie de l'équipe de travail. Cette approche se traduit par une grande fidélité de sa clientèle.

RECHERCHE ET DÉVELOPPEMENT

Le partenariat créé avec l'EFPG (École Française de Papeterie et des industries Graphiques) de Grenoble et avec le département de chimie du Collège Ahuntsic, nous a permis d'accroître nos activités de R&D de façon importante cette année.

Un projet en particulier nous a permis de développer une expertise unique concernant les encres. Techcom a joué le rôle de maître d'œuvre d'un consortium international de recherche composé du RIT et de l'EFPG pour étudier et développer de nouveaux outils de contrôle liés à la consommation d'encre en impression offset et rotogravure. Cette année, Techcom poursuit ce projet et passe à l'étape de l'application des outils de contrôle développés. La notoriété et la crédibilité de Techcom dépassent maintenant les frontières du Québec et du Canada.

Par ailleurs, Techcom a réalisé quatre projets PART (Programme d'Aide à la Recherche Technologique) du Ministère de l'Éducation. Deux projets ont été exécutés dans le secteur du prépresse, soit le développement d'une technique de gestion de la couleur et le développement d'un nouveau flux numérique assorti d'un profil de presses. Deux autres ont été accomplis avec la collaboration du CSPP (Centre Spécialisé en Pâtes et Papiers) du CEGEP de Trois-Rivières. Ils avaient pour objectif de mieux comprendre le phénomène de marbrure (*mottling*).

TECHCOM

	2000 | 2001	1999 | 2000	1998 | 1999
Revenus	759 876 $	442 104 $	333 834 $
Heures de consultation	3080 h	1 143 h	930 h
Analyses d'imprimabilité	42	28	20

exercice terminé le 30 juin

FORMATION

TECHNIQUE

La formation technique, malgré un ralentissement marqué de sa croissance, demeure le département le plus important de l'CGQ quant aux ventes et aux bénéfices.

Pour sa cinquième année d'activités, conformément à nos prévisions, la formation technique a atteint sa maturité, puisque nous utilisons pleinement nos ressources humaines.

En collaboration avec :

COLLÈGE AHUNTSIC

Malheureusement, la marge bénéficiaire de ce département a diminué de 6% en cours d'année, en raison surtout des coûts associés à l'accroissement de nos contrats en région. Bien que nous espérons accroître cette marge, l'appui aux PME en région demeure une de nos priorités mais nous devrons mieux gérer les coûts associés à ces ventes.

FORMATION SUR MESURE

Ce secteur a encore une fois connu une croissance de plus de 15% cette année. Cependant, la tendance remarquée en 1999-2000 s'est poursuivie, et le nombre de mandats a diminué. Par contre, des mandats de plus grande envergure, touchant encore plus d'employés pour des formations allant encore plus en profondeur nous ont été confiés.

Face aux développements technologiques de plus en plus rapides, notre équipe de formation a continué d'élaborer des programmes adaptés de transfert de technologie tant pour les grandes que pour les petites entreprises du secteur.

Afin d'aider les PME, particulièrement en région, nous avons obtenu, en 1999-2000, une subvention de plus de 200 000 $ du Fonds national de formation pour six entreprises de la région de Québec. Ce mandat, débuté en janvier 2000, a été achevé avec succès en mai 2001.

Fort de notre expertise développée auprès des entreprises de Québec dans les regroupements, nous avons pu aider, à leur tour, les entreprises de la Beauce à obtenir une subvention de près de 500 000 $ du Fonds national de formation.

Cette approche innovatrice semble de plus en plus prometteuse, particulièrement pour les PME qui n'ont, généralement, pas accès à ces programmes de formation.

SÉMINAIRES PUBLICS

Contrairement à la formation sur mesure, notre programme de séminaires publics a connu une baisse de revenus de près de 15%.

Cette baisse nous a amené à réviser l'ensemble de notre offre et de notre programme de marketing. Nous devrions donc être en mesure de corriger la situation et reprendre notre croissance l'année prochaine.

FORMATION SUR MESURE

	2000 | 2001	1999 | 2000	1998 | 1999
Revenus	758 594$	642 008$	409 260$
Heures de formation	5 057h	4 280h	2 726h
Participants	1 117	1 107	871
Séminaires	149	89	82

exercices terminé le 30 Juin

SÉMINAIRES PUBLICS

	2000 | 2001	1999 | 2000	1998 | 1999
Revenus	267 521$	308 601$	267 709$
Heures de formation	1 281h	1 925h	1 276h
Participants	457	606	480
Séminaires	64	93	74

exercice terminé le 30 juin

FORMATION VIP[MC]

VENTE, SERVICE À LA CLIENTÈLE ET GESTION

Pour la quatrième année d'activités, notre secteur de formation en vente et gestion a poursuivi sa croissance avec une progression de plus de 45% de ses ventes par rapport à l'année précédente.

L'ajout d'une offre de formation dans les secteurs de la supervision et de la gestion a permis de continuer à répondre de façon très efficace à la demande de la clientèle.

Les changements technologiques sont avant tout un défi humain. C'est pourquoi nous avons cru important de développer, parallèlement à notre formation technique, un département orienté entièrement sur l'humain, c'est à dire sur les attitudes et les comportements, car nous croyons les deux indissociables. D'ailleurs, nos interventions sont, la plupart du temps complémentaires, puisque la majorité de nos formations techniques sont complétées par un volet gestion ou service à la clientèle.

De plus, ces formations répondent adéquatement au défi du développement des ressources humaines, qui est si important pour le succès d'une entreprise. L'équipe VIP propose une approche de formation continue. Elle évalue les besoins de formation et élabore un programme adapté aux exigences spécifiques de l'entreprise et assure l'intégration des nouveaux acquis, ce qui maximise l'investissement financier et humain de l'organisation. Des programmes de *coaching* et de suivi assurent la continuité du support du personnel en enterprise, support nécessaire à l'évolution actuelle et future de l'entreprise.

Les formateurs VIP sont certifiés par l'ICGQ et sont dédiés à temps plein pour favoriser l'intégration des acquis et la cohérence du *coaching* chez nos clients.

Au cours de la prochaine année, ce secteur devrait poursuivre sa croissance, notamment grâce à l'exportation des programmes ailleurs au Canada et en France. Un accord de développement est à être finalisé avec la Fédération de l'imprimerie et de la communication graphique (FICG) de France concernant la mise en marché de nos produits auprès des imprimeurs français.

IL FAUT RÉINVENTER NOS ATTITUDES ET NOS HABITUDES : C'EST UNE QUESTION DE SURVIE.

En période d'incertitude et de turbulences comme celle que nous traversons actuellement, les organisations doivent réinventer leur approche-client. Autrement dit, elles doivent redéfinir leurs relations avec leurs clients qui revêtent une importance déterminante pour la survie même de l'entreprise.

Aller chercher de nouveaux clients est déjà une tâche ardue en temps normal, alors en temps de crise l'effort est encore plus grand. C'est pourquoi il est très important de conserver ses clients actuels.

Tous les employés de l'organisation, quelle que soit leur fonction, doivent être conscients de leur impact et convaincus de leur rôle concernant la fidélisation et le développement de la clientèle. Par conséquent, il est essentiel de leur fournir les outils et le support nécessaires pour réinventer leurs attitudes et leurs habitudes dans le cadre d'un processus d'amélioration continue.

Ainsi, l'équipe VIP a conçu un programme de formation continue visant à changer les habitudes et surtout les attitudes de l'ensemble d'une organisation afin de développer une véritable culture d'entreprise orientée client : L'APPROCHE-CLIENT VIP.

FORMATION VIP VENTE, SERVICE À LA CLIENTÈLE ET GESTION

	2000 | 2001	1999 | 2000	1998 | 1999
Revenus	487 203$	330 917$	233 991$
Participants	1 157	781	418
Séminaires	122	82	58

exercice terminé le 30 juin

VIGICOM

VEILLE EN COMMUNICATIONS GRAPHIQUES

Fidèle à sa mission, VIGICOM a continué de diffuser des informations d'ordre technologique et économique, dans le but de permettre aux entreprises de demeurer à l'affût des nouveaux développements. Il y a eu beaucoup d'activités chez Vigicom cette année, tant au niveau des conférences qu'au niveau des publications spécialisées et des recherches d'information. Ce qui s'est traduit par une hausse des revenus de 34% par rapport à l'an passé.

Le travail d'équipe avec les autres départements de l'Institut et avec les enseignants du Collège Ahuntsic a été, encore cette année, un élément clé pour Vigicom. Les spécialistes de Techcom de même que les formateurs de l'Institut et du Collège ont participé à la réalisation de nombreux projets. D'autre part, Vigicom a contribué à l'enrichissement de leurs connaissances, en leur donnant accès à des informations de pointe. De plus, plusieurs des activités de Vigicom ont servi de vitrine pour accroître la notoriété et la crédibilité de l'ensemble de l'Institut.

Nos partenaires :

COLLÈGE AHUNTSIC

Gouvernement du Québec
Ministère
de l'Éducation

grafika

Québec
Industrie et
Commerce

RESSOURCES
GRAPHIQUES

Développement
économique Canada

UN PROGRAMME COMPLET DE CONFÉRENCES

Grâce à l'équipe multidisciplinaire de huit spécialistes qui a sillonné les halls de la DRUPA, Vigicom a développé et offert à Montréal, Québec et Sherbrooke des conférences couvrant l'ensemble des avancées technologiques présentées lors de ce grand salon de l'imprimerie et des arts graphiques.

À la demande de l'Association des arts graphiques du Québec (AAGQ) et dans le cadre du congrès annuel de l'Association Canadienne de l'Imprimerie (ACI) qui se déroulait à Québec, Vigicom a préparé et organisé cinq conférences en anglais. Trois d'entre elles ont été données par des spécialistes de l'Institut. Les deux autres ont été faites en collaboration avec deux professeurs de *Ryerson Polytechnic University* de Toronto.

Au cours de l'hiver, des conférenciers américains ont été invités à venir présenter des sujets d'intérêt pour les gens de l'industrie soit : l'avenir de notre industrie et le commerce électronique. M. Neil Richards du PIA (*Printing Industries of America*) a livré les résultats de l'étude *Vision 21, The Printing Industry Redefined for the 21st Century* (L'industrie de l'imprimerie redéfinie pour le 21e siècle). Il a mis en évidence les grands défis que nous réserve l'avenir et a invité les entreprises à agir dès maintenant pour s'assurer d'être gagnantes. Le rapport *Vision 21* a suscité tellement d'intérêt que Vigicom a préparé une version française de cette conférence, qu'elle a présenté à des groupes de Montréal et de Québec. Quant à Mme Barbara Schetter, de Raine Consulting, elle a présenté le thème suivant : Le commerce électronique : menace ou opportunité. Un service de traduction simultanée était disponible pour les francophones.

Vigicom a aussi déployé beaucoup d'efforts pour préparer la 28e Conférence Internationale de l'IARIGAI (*International Association of Research Organizations for the Printing, Information and Communication Industries*). En septembre 2001, l'ICGQ a accueilli une cinquantaine de chercheurs provenant de centres de recherche en communications graphiques du monde entier. Vigicom a fait de cette conférence un événement mémorable pour la qualité des présentations et de l'organisation.

DES PUBLICATIONS UTILES ET PRATIQUES

Au cours de la dernière année, Vigicom a poursuivi son service d'édition dans la même lignée déjà amorcée. Il a édité deux Vigipresse, sa revue de presse spécialisée, dont un «spécial DRUPA»; des articles dans Grafika, notamment un cahier spécial de huit pages sur DRUPA et des comptes rendus écrits pour chaque conférence ainsi que deux articles dans la revue Maître Imprimeur. Grâce au renouvellement de la subvention de l'Office de la langue française et au travail de la terminologue,

France Brodeur, Vigicom a coordonné la publication d'une édition revue et augmentée du Vocabulaire du prépresse. Ce vocabulaire bilingue a été très apprécié par l'industrie, les 5 000 exemplaires ont été vites écoulés.

Vigicom a aussi édité Le Guide des Métiers de la Chaîne Graphique. Il s'agit d'un livre de référence simple et pratique qui présente 53 descriptions de postes avec leurs critères de compétence. Cet ouvrage rédigé par Christiane Corneau, consultante en formation, est très utile à la fois aux employeurs et aux employés.

DES INFORMATIONS SUR MESURE

Vigicom continue d'offrir des services de recherche d'informations technologiques et économiques. Plusieurs entreprises ont profité des connaissances et des bases de données spécialisées de Vigicom pour accéder à des informations et des données très pointues. L'équipe de Techcom a eu recours à ces services d'informations pour plusieurs mandats majeurs. Quelques mandats d'études de marché ont été réalisés et ont obtenu un taux de satisfaction élevé chez ses clients.

VIGICOM

	2000 | 2001	1999 | 2000	1998 | 1999
Revenus	120 847$	90 164$	131 155$
Conférences	Les primeurs de DRUPA à Montréal Le prépresse et l'impression numérique L'impression offset L'impression flexographique Les primeurs de DRUPA à Québec Le prépresse et l'impression numérique L'impression offset Les primeurs de DRUPA à Sherbrooke Le prépresse et l'impression Congrès annuel de ACI – Print Québec 2000 *Hot Topics and New Trends from* DRUPA 2000 *Prepress and Digital Printing* *Offset Printing* *How to humanize the technology revolution with the* VIP *sales approach?* *Colour Management A Blessing or a Curse?* *Networks and Telecommunications* Vision 21, L'industrie de l'imprimerie redéfinie pour le 21e siècle Le commerce électronique : menace ou opportunité?		
Publications	Guide des métiers de la chaîne graphique Vocabulaire du prépresse 10 comptes rendus de conférences 2 Vigipresse 3 articles dans Grafika 2 articles dans Le Maître Imprimeur		
Études	2 études de marché majeures 1 sondage 15 recherches d'information		

exercice terminé le 30 juin

DONNÉES
FINANCIÈRES

L'année financière terminée en juin dernier constituait la cinquième année d'activités complète de l'ICGQ et la seconde du plan stratégique de trois ans adopté en 1999 par le conseil d'administration. Le fait saillant de cette année est certainement l'augmentation des revenus générés par l'exploitation, soit un accroissement des ventes aux entreprises de près de 700 000 $ ou 37%. Cette augmentation est de loin la plus importante augmentation annuelle des ventes dans la courte histoire de l'Institut.

Cette hausse des ventes s'est traduite par une hausse similaire du produit net de fonctionnement avant infrastructure qui s'est accru aussi de 37% pour s'élever à 565 089 $.

Malheureusement cette augmentation n'a pas été suffisante pour couvrir l'accroissement des dépenses d'infrastructure de 188 000 $ et les dépenses d'amortissement de 67 000 $, ce qui a fait passer le déficit de fonctionnement à 310 391 $.

L'accroissement des dépenses d'infrastructure a été causé par l'ajout d'un poste à la maintenance, par l'augmentation des dépenses de marketing, de gaz et surtout d'entretien des équipements et de la bâtisse.

Après une année record d'investissement en 1999-2000, nos investissements du dernier exercice ont servi à maintenir notre parc d'équipements à la fine pointe de la technologie et surtout à rehausser la qualité de nos laboratoires, qui comptent maintenant parmi les meilleurs au monde dans notre sphère d'activités. Ainsi, nos investissements pour l'année se sont élevés à 522 000 $ financés par des subventions du MRST totalisant 334 000 $ ainsi qu'un montant de 188 000 $ puisé à même nos fonds.

Il est aussi important de noter que la plus grande partie des déficits accumulés des premières années ont pu être compensés par les différentes subventions reçues. Malgré une situation d'encaisse serrée, le renouvellement de l'entente du CCTT avec le Collège Ahuntsic et le Ministère de l'Éducation, l'accroissement des ventes et l'adoption d'un budget excédentaire pour 2001-2002 nous permettent de croire que celle-ci s'améliorera grandement au cours de la prochaine année.

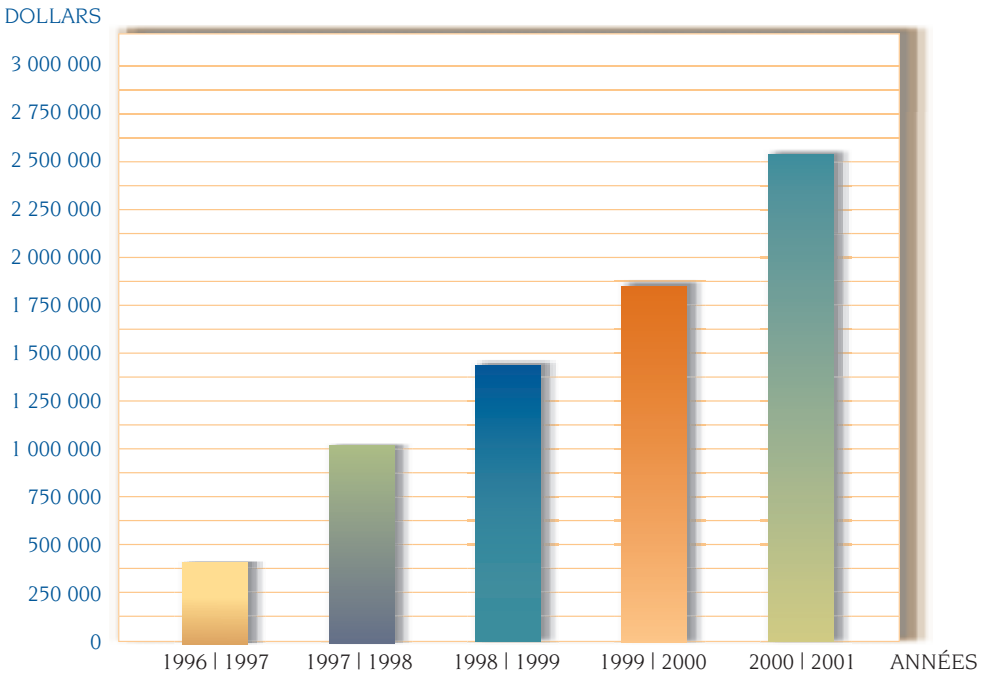
Chantale Dion, Contrôleur

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

Fonctionnement	2000 | 2001	1999 | 2000	1998 | 1999
Revenus			
Formation technique	1 026 115$	950 609$	676 892$
Formation VIP, vente, service à la clientèle et gestion	487 203$	330 917$	233 991$
TECHCOM	759 876$	442 104$	333 834$
VIGICOM	120 847$	90 164$	131 155$
Service de placement	—	—	2 250$
Revenus d'intérêts	1 331$	981$	949$
Location et autres	173 352$	58 299$	54 235$
	2 568 724$	1 873 074$	1 433 306$
Dépenses	2 003 635$	1 469 945$	1 360 998$
Net de fonctionnement avant infrastructure	565 089$	403 129$	72 308$
Dépenses d'infrastructure	909 889$	721 898$	681 227$
Amortissement	197 171$	130 195$	162 018$
Intérêts sur les emprunts à terme	115 535$	109 789$	109 306$
Projets nets	—	(1 579)$	(1 187)$
Subventions	(347 115)$	(351 235)$	(519 229)$
	875 480$	609 068$	432 135$
Net de fonctionnement			
	(310 391)$	(205 939)$	(359 827)$

exercice terminé le 30 juin

Évolution des revenus de 1996 | 20001



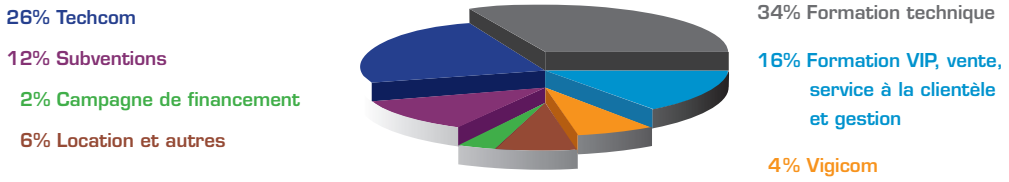
Actif		1999 | 2000	1998 | 1999
Actif à court terme			
Encaisse	80 735$	192 080$	13 276$
Encaisse en fidéicommis	33 566$	40 450$	39 753$
Acceptation bancaire	—	—	—
Débiteur	467 589$	357 974$	453 007$
Frais payés d'avance	51 555$	33 993$	15 578$
	633 445$	624 497$	521 614$
Actif à long terme			
Subvention à recevoir	—	—	123 631$
Immobilisations	6 449 963$	7 140 537$	8 156 688$
	6 449 963$	7 140 537$	8 280 319$
	7 083 408$	7 765 034$	8 801 933$

Passif et actif net	2000 | 2001	1999 | 2000	1998 | 1999
Passif à court terme			
Emprunt bancaire	180 000$	—	60 000$
Comptes fournisseurs et frais courus	536 109$	168 035$	175 616$
Revenus perçus par anticipation	62 555$	147 668$	136 766 $
Fonds de formation	83 374$	69 304$	30 531 $
Versement sur les emprunts à long terme	80 479$	68 520$	54 556$
	942 517$	453 527$	457 469$
Emprunts à terme	1 478 433$	1 558 803$	1 589 836$
Apports et aide financière reportés	4 937 618$	5 775 195$	6 700 507$
	6 416 051$	7 787 525$	8 747 812$
Actif net	(275 160)$	(22 491)$	54 121$
	7 083 408$	7 765 034$	8 801933$

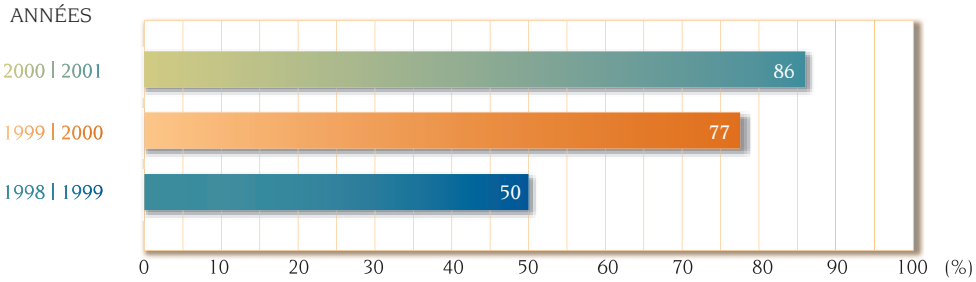
Immobilisations	2000 | 2001	1999 | 2000	1998 | 1999
Coût non amorti			
Bâtiment	4 623 059$	4 866 898$	5 080 194$
Bibliothèque	4461$	5 576$	6 457$
Équipement spécialisé	1 295 758$	921 980$	1 020 912$
Mobilier	106 325$	128 093$	153 840$
Équipement informatique	65 966$	123 368$	138 037$
Logiciels	76 061$	149 622$	145 581$
Presses	278 333$	945 000$	1 611 667$
	6 449 963$	7 140 537$	8 156 688$

exercice terminé le 30 juin

Provenance des revenus par département en 2000 | 2001



Pourcentage d'autofinancement (%)



Provenance des revenus par catégorie de client	2000 | 2001	1999 | 2000
QUEBECOR / TRANSCONTINENTAL	16%	30%
200 employés et plus	25%	29%
200 employés et moins	59%	41%

Campagne de financement	2000 | 2001	1999 | 2000	1998 | 1999
Revenus			
Entreprises	39 908$	88 403$	110 215$
Employeurs	33 000$	69 100$	31 498$
	72 908$	157 509$	141 713$
Dépenses	15 186$	28 182$	45 213$
Net campagne de financement	**57 722$**	129 327$	90 500$

exercice terminé le 30 juin

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,
Le groupe du catalogue, magazine et annuaire

Vice-président ••
M. Amin Mourad, ing.
Président
Groulx Robertson ltée.

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

M. Richard Tremblay ••
Président,
Groupe est
Quebecor World Canada

M. Rock Tremblay ••
Directeur général
Collège Ahuntsic

•• Membre du comité exécutif

M. Guido Amato
Directeur régional des ventes
Division de l'Est
Kruger inc.

M. François Marcotte
Conseiller
Développement
économique Canada

M. Joseph S. Aspler
Premier chercheur
Paprican

M. Bernard Morin
Directeur des études
Collège Ahuntsic

M. Daniel Béliveau
Président
Emballages Trium

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

M. Gilles A. Cérat
Directeur général
Fondation Jules et
Paul-Émile Léger

Mme Danielle Pagé
Présidente
Le Groupe Reprotech

M. Laurent Lamoureux
Directeur des services
administratifs
Collège Ahuntsic

M. François Lespérance
Directeur général
Richard Veilleux Imprimeur

M. Jean Lemieux
Gérant Est du Canada
Heidelberg Web Systems

GOUVERNEURS

M. Joseph Aspler, Ph.D. CA
Premier chercheur
Paprican

M. Rémi Marcoux
Président du conseil
et chef de la direction
Transcontinental

M. Pierre St-Laurent CA, CE
Vice-Président
Transcontinental Impression
Le Groupe du catalogue,
magazine, annuaire

M. Richard Tremblay CA, CE
Président
Groupe Est
Quebecor World

M. Bernard Poirier
Président du conseil
Sélection du Reader's Digest
(Canada)

M. Paul Benjamin
Président
Messageries de Presse Benjamin

M. Gilles A. Cérat CA
Directeur général
Fondation Jules et
Paul-Émile Léger

M. Gavan Gallant
Consultant

M. Claude Clermont
Directeur des ressources humaines
Transcontinental
Division Litho Acme inc.

M. Amin Mourad, ing. CA, CE
Président
Groulx Robertson ltée.

M. Lucien Labbé
Vice-président, ventes et marketing
Cartem inc.

M. François Lespérance CA
Directeur général
Richard Veilleux Imprimeur

M. Daniel Béliveau CA
Président
Emballages Trium

Mme Danielle Pagé CA
Présidente
Le Groupe Reprotech

M. Gilles Liboiron

M. Louis Germain
Président
Caractéra

M. Jean-Paul Gagnon
Vice-président,
Ressources humaines
Relizon Canada

M. Pierre Belle
Président
Litho Mille-Iles

M. Jean-Pierre Gagné

M. Ron Palardy
Président
Formules d'affaires BCH Ltée

M. Marcel Valois
Président
Servi Impression

M. Jules Lizotte
Directeur général
Association des arts
graphiques du Québec

Mme France Gagné
Directrice des ressources humaines
Bowne de Montréal inc.

M. Guido Amato CA
Directeur régional des ventes
Division de l'Est
Kruger inc.

M. Roch Tremblay CA, CE
Directeur général
Collège Ahuntsic

M. Bernard Morin CA
Directeur des études
Collège Ahuntsic

M. Laurent Lamoureux CA
Directeur des services
administratifs
Collège Ahuntsic

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

M. Claude Valade
Représentant international
Syndicat international des
communications graphiques

M. Cam Gentile CA, CE
Président et chef de la direction
Uniboard Canada Inc.

M. Jean Neveu
Président du conseil d'administration
Quebecor inc.

M. Claude Benoît
Consultant

M. Richard Jarry
Directeur régional,
région de l'Est
Technologie diversifiée
Kodak Canada Inc.

M. Claude Hotte
Président
MCH Équipement graphique

M. Jean-Guy Laplante
Directeur régional
Hostmann-Steinberg

M. Jean Lemieux CA
Gérant Est du Canada
Heidelberg Web Systems

M. Jean-Pierre Renaud
Vice-président et directeur général
Unisource Canada Inc.

M. François Marcotte CA
Conseiller
Développement
économique Canada

CA : Conseil d'administration
CE : Comité exécutif

Cette année encore, afin de remplir sa mission, l'Institut a reçu une aide précieuse des différents gouvernements et de l'industrie. Nous tenons à souligner la participation du Ministère de la recherche, de la science et de la technologie, qui nous a accordé, pour une deuxième année consécutive, une subvention de près de 300 000 $ pour l'acquisition de nouveaux équipements. Nous soulignons aussi la participation de Développement Économique Canada, qui nous a octroyé une subvention de 481 000 $ sur une période de trois ans, qui s'est terminée cette année.

Développement économique Canada

Québec
Ministère de la Recherche, de la Science et de la Technologie

Gouvernement du Québec
Ministère de l'Éducation

Industrie :

ABITIBI CONSOLIDATED

TCE LIMITED

datacolor international

VERITY IA

SunChemical Limitée

Hostmann-Steinberg

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

HEIDELBERG WEB PRESS

Kodak Polychrome GRAPHICS

Chromas™ Printing Technology Solutions

HEIDELBERG

MEGTEC

MÜLLER MARTINI

XEROX

BIOTHERMICA

Bayer
Division AGFA

Institut des communications graphiques du Québec
999, avenue Émile-Journault Est
Montréal (Québec)
H2M 2E2

Téléphone : (514) 389.5061
Télécopieur : (514) 389.6007
Site Web : www.icgq.qc.ca

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 !

Conception et réalisation : Pisey Kong et Réjean Boyer