

un don... à ma
santé!



Fondation
ÉPIC

Rapport annuel
2005-2006

Rapport annuel de la Fondation ÉPIC pour l'année se terminant le 30 juin 2006



2

Table des matières

| | |
|--|----|
| Rapport du Président et du Directeur général | 3 |
| Rapport du Trésorier et tableau du soutien financier | 8 |
| États financiers au 30 juin 2006 | 9 |
| Témoignage M. Jacques Fortin, ambassadeur | 10 |
| Liste des donateurs | 11 |
| Programme de reconnaissance | 12 |
| Les faits marquants | 14 |
| Les administrateurs | 15 |

Rapport du Président et du Directeur général de la Fondation ÉPIC



Ivan de Grandpré



Jean-Yves Desbiens

Votre santé, notre préoccupation de l'avenir

Nous avons certainement accompli notre devoir comme administrateurs de votre fondation au cours de cette dernière année fiscale 2005-2006. Nous avons élaboré et mis en branle ce qui s'avérera sûrement la plus importante campagne de financement de notre existence.

Dans toutes nos rencontres et nos discussions, le bien-être des membres ÉPIC et l'amélioration de leur qualité de vie et de leur environnement sont demeurés au cœur de nos préoccupations. Les fruits de cette cueillette de fonds nous permettront de réaliser dans un avenir rapproché une série de projets qui seront profitables à tous les membres ÉPIC et même au personnel. Si certains d'entre eux paraissent audacieux et innovateurs, ils n'en sont pas moins jugés par la direction de la fondation comme indispensables pour la pleine réalisation de notre mission.

Cette année a marqué également le début d'un rapprochement remarquable entre l'Institut de cardiologie de Montréal (ICM) et le Centre ÉPIC. Les fondations respectives de ces deux institutions travailleront en collaboration plus étroite à l'avenir d'autant plus que chacune compte des représentants de son vis-à-vis dans son propre conseil d'administration et au sein de comités stratégiques. C'est là un geste qui facilitera l'échange d'informations au plus haut niveau hiérarchique et qui démontre la confiance réciproque de leurs administrations.

L'Institut de cardiologie de Montréal est considéré comme l'un des plus importants établissements du genre au monde et en créant la Direction de la prévention dont le Centre ÉPIC est l'outil privilégié, l'ICM nous associe à son leadership. L'Institut a pris des décisions lourdes de sens et de conséquences pour notre avenir commun; et sa fondation a pris des engagements significatifs pour soutenir cette démarche. Ce sera maintenant à nous, membres d'ÉPIC, d'emboîter le pas et de faire comme le dit si bien le slogan de notre campagne: **Un don à notre santé.**

La campagne de financement est en route

A pareille date l'an dernier, nous avons annoncé et entrepris ce que nous considérons comme la plus importante campagne de financement de la Fondation ÉPIC. Cette cueillette de fonds doit permettre la réalisation de nombreux et importants projets, tous susceptibles de fournir aux membres un centre de plus en plus près de sa mission, dans un environnement inégalé avec un personnel hautement qualifié et des équipements hauts de gamme.

Certains des projets mis de l'avant ont déjà franchi une étape puisque réalisés récemment. Au retour des vacances et de la fermeture du centre, les membres ont constaté l'apparition du **bistro santé** et des nouvelles **surfaces du gymnase et de la piste**. C'est de façon unanime que les membres ont à ce jour salué ces deux importantes améliorations. Nous l'avons dit et répété à satiété: «Un don à ma santé» est un investissement majeur qui se traduit par un retour en services pour une plus grande qualité de vie.



Cette campagne de financement s'appuie sur l'engagement de la Fondation de l'ICM pour une somme de 8 millions et l'éventuelle contribution du gouvernement de 2,7 millions; la Fondation ÉPIC doit contribuer 3 millions et elle se donne trois ans pour recueillir ces fonds. Les membres ont déjà contribué un quart de million mais il faut admettre que nous sommes encore loin du compte. Tous réalisent l'importance de la prévention et l'ICM en a démontré l'importance en créant cette Direction de la prévention dont le Centre est l'outil privilégié. N'oublions pas non plus cette remarquable participation du Conseil des représentants des caisses Desjardins de l'Est de Montréal et de la Caisse Desjardins Mont-Rose-Saint-Michel avec une contribution de 35 000\$.

La fondation a produit de nombreux documents explicatifs des projets à réaliser pour le plus grand bien des membres; elle a recruté des ambassadeurs et continuera de le faire avec la formation appropriée pour rencontrer davantage de membres; elle a élaboré tout un système de dons qui permet à chacun de choisir la méthode qui lui convient le mieux pour apporter sa contribution pour son propre bien-être; enfin, on a conçu un programme de reconnaissance à nul autre pareil avec l'approbation officielle de l'Agence du revenu du Canada.

C'est à vous maintenant de répondre positivement à cette démarche. Nous pensons en particulier aux gouverneurs qui ont bénéficié et qui profitent encore aujourd'hui de leur statut pour recevoir d'excellents services. Combien privilégiées sont ces personnes puisque leur investissement a été extrêmement profitable mais aujourd'hui, ils peuvent contribuer à la hauteur de leur générosité antérieure.

Des communications plus efficaces

Une croissance importante et l'arrivée en poste de nouveaux gestionnaires sont sans contredit deux bonnes raisons pour regarder de plus près nos moyens de communication à tous les niveaux. Les nouveaux membres ont également suscité de nouvelles demandes et de nouveaux services plus variés et plus spécialisés.

Pour bon nombre d'anciens membres, ces changements pouvaient créer une certaine inquiétude pour ne pas dire carrément de l'insécurité. Le style de gestion s'est trouvé modifié, de nouveaux postes ont été créés, un service à la clientèle a été instauré et de nombreux projets ont été mis de l'avant par la fondation qui a entrepris par le fait même, sa plus importante campagne de financement qui s'échelonne sur trois ans. Tout cela sans compter les travaux à venir, les nouveaux besoins en équipements et en services et la mission élargie du centre qui devient la Direction de la prévention dans la structure organisationnelle de l'Institut de cardiologie de Montréal.

Du côté de la fondation, le début d'une importante campagne de financement et la refonte du statut de gouverneur et de son programme de reconnaissance, ont également créé un besoin de revoir son plan de communication et de marketing auprès des membres. Il faut souligner la relation étroite qui lie la direction du centre à celle de la fondation. Un comité conjoint s'est donc mis au travail pour prendre en considération tous ces éléments et élaborer un plan global de communication et de marketing visant à contribuer à la promotion de la santé par l'activité physique et de saines habitudes de vie.

Ce plan aura des cibles tant à l'interne qu'à l'externe, des objectifs précis seront établis, tant qualitatifs que quantitatifs et les stratégies élaborées en tiendront compte. À l'interne, on développera le sentiment d'appartenance en utilisant des outils de communication proactifs. Ainsi, devraient voir le jour des rencontres entre la direction du centre et de la fondation, entre les directions et le personnel et les syndicats, entre gestionnaires, comités de gestion et membres des différentes équipes, enfin des rencontres interactives avec tous les membres.

À l'externe, une démarche stratégique sera élaborée pour véhiculer notre mission, entretenir une excellente image et faire preuve de leadership dans la population.



Un service à la clientèle... pour les membres!

Le service à la clientèle du Centre ÉPIC a été proposé et mis en place par la fondation avec un investissement initial de 40 000\$. Nous sommes heureux de constater aujourd'hui que cette initiative semble porter fruit. Non seulement a-t-elle permis aux membres d'exprimer leurs doléances quant aux opérations du centre, mais elle a également sensibilisé la direction à certaines lacunes et surtout à leur trouver des solutions.

Un autre aspect non négligeable consiste en l'instauration d'un mécanisme de communication efficace entre la direction et les membres. Ce service est dorénavant partie intégrante de la structure organisationnelle et s'avère fort utile pour résoudre des problèmes qui perduraient et qui pouvaient alimenter l'insatisfaction d'un certain nombre d'utilisateurs.

Même si les projets envisagés par la fondation paraissaient souhaitables à plus d'un égard, on pouvait penser que des membres, plus satisfaits et plus réjouis de la façon dont ils étaient traités, seraient davantage réceptifs aux demandes de soutien financier exprimées par la fondation. D'où l'importance de mettre sur pied rapidement ce service avant le début de notre campagne de financement.

Les premières statistiques nous indiquent que le **virage clientèle** était indispensable.

Les premiers résultats positifs :

- augmentation du membership de plus de 27% ;
- taux de rétention des membres amélioré de 12% ;
- près de 1 500 visites guidées ;
- 240 plaintes et suggestions traitées ;
- près de 20% d'augmentation du membership et des renouvellements combinés.

Voilà des chiffres éloquentes!



Les dons planifiés: une autre façon de donner

A la suite d'une recommandation du comité de planification stratégique, une entente est intervenue entre la Fondation ÉPIC et la Fondation de l'ICM afin d'implanter un programme de dons planifiés favorable aux deux institutions.

Le don planifié permet aux bénéficiaires d'assurer en quelque sorte leur pérennité et de mieux planifier leurs projets de développement. Pour les donateurs, il permet des économies d'impôt substantielles ainsi qu'à leurs héritiers selon le cas.

Il existe plusieurs formes de don planifié: par testament, par une assurance-vie, par un don d'actions ou encore par un don en nature. Nous considérons que toutes les facettes d'un tel programme doivent être bien comprises par les donateurs éventuels; aussi, des séances d'information seront mises sur pied et une documentation appropriée disponible dans les meilleurs délais.

Laissez la fiscalité supporter votre générosité!

Témoignage de Jean-Guy Archambault au sujet des dons planifiés

Devenu gouverneur en 1987, ma fréquentation du centre ne s'est jamais relâchée. J'ai pris connaissance de l'existence du programme de dons planifiés récemment et décidé de m'y inscrire pour vraiment témoigner de ma reconnaissance envers le centre pour le bien-être qu'il m'apporte semaine après semaine.

A ma façon, et d'autres voudront certainement en faire autant à l'avenir, j'ai voulu contribuer à assurer la pérennité du centre et participer à son développement futur pour le bien d'un plus grand nombre de citoyens. En posant ce geste, je me suis senti heureux d'avoir pu remercier dès maintenant le Centre ÉPIC de m'avoir tant donné.

Partenaire d'ACTI-MENU



Depuis 1987, ACTI-MENU, entreprise de communication et d'éducation dans le domaine de la santé et du mieux-être, offre des outils, des activités et des services aux entreprises pour favoriser la prise en charge par les personnes de leur santé physique et psychologique. ACTI-MENU est à l'origine de plusieurs campagnes provinciales de promotion de la santé par l'adoption de saines habitudes en matière d'alimentation et d'activité physique et d'abandon du tabagisme.

Cette société vient de conclure une entente de partenariat avec la Direction de la prévention de l'Institut de cardiologie de Montréal. A la suite de ces développements, la Fondation ÉPIC, avec un investissement de 500 000 \$ et le Mouvement Desjardins conjuguent leurs efforts pour contribuer activement à l'élargissement de la mission du centre et à consolider son leadership. Le D^r Louis Gagnon continuera d'assumer la direction de cette dynamique équipe, composée de professionnels de la santé et de spécialistes en communication. ACTI-MENU n'est pas un organisme sans but lucratif (OSBL) même si elle en a toute l'apparence. Avec la participation financière de la Fondation ÉPIC, il a été convenu que tous les surplus générés par l'entreprise seront investis dans la Direction de la prévention de l'ICM.

Des changements à la direction de la Fondation ÉPIC



Jean-Yves Desbiens



Jean Touchette

La direction générale assumée depuis bientôt quatre ans par Jean-Yves Desbiens passera en décembre prochain aux mains de Jean Touchette, responsable du développement depuis plus de deux ans. Les administrateurs ont désigné Jean à l'unanimité.

En équipe, Jean-Yves et Jean ont été au cœur du dynamisme de la Fondation. Ils ont aussi tissé des liens indispensables et cordiaux avec la direction de l'Institut de cardiologie de Montréal (ICM) et de sa fondation.

A Jean-Yves, nous souhaitons une retraite bien méritée et à Jean, la meilleure des chances dans la poursuite de sa carrière avec nous.

Remerciements

Nous adressons nos remerciements aux administrateurs actuels pour leur inlassable dévouement, à nos généreux donateurs toujours conscients de notre rôle pour le plus grand bien des membres d'ÉPIC et aux bénévoles qui apportent leur soutien dans nos activités, en particulier ceux et celles qui agissent comme ambassadeurs dans le cadre de notre campagne de financement en cours. Un merci tout particulier à Mme Lucie Larivée, retraitée depuis avril dernier, dont l'engagement envers la fondation a été précieux et unique.

A vous tous qui avez épousé la cause de la prévention, la direction de la fondation vous adresse ses plus sincères remerciements et vous souhaite une très bonne santé.



Ivan de Grandpré
Président du conseil d'administration



Jean-Yves Desbiens
Directeur général



Rapport du trésorier



Certains items de nos états financiers de l'exercice 2005-2006 semblent comparables à ceux de l'année précédente et d'autres méritent une attention particulière. Mon prédécesseur à la trésorerie de la fondation avait fait état de décisions que les administrateurs avaient prises concernant notre fond de réserve. Il avait alors été décidé de liquider immédiatement certains titres qui avaient occasionné des pertes au cours des dernières années, permettant ainsi une plus grande stabilité pour notre fond et un rendement de beaucoup supérieur. Cette nouvelle politique et le travail perspicace de notre partenaire, les Valeurs mobilières Desjardins, nous ont permis de générer des revenus de 428 410\$. Ce montant ajouté aux dons de 258 673\$ et des autres entrées de fonds (golf, lotomatique) nous permet d'afficher des recettes de 786 940\$. Le début de notre campagne de financement, dont un engagement de 35 000\$ du Conseil des représentants des caisses Desjardins de l'Est de Montréal et de la Caisse Desjardins Mont-Rose-Saint-Michel, n'est pas étranger à ces bons résultats. La fondation a fourni au Centre ÉPIC un soutien financier de 258 000\$, somme qui a servi à réaliser un certain nombre de projets. Le tableau ci-dessous donne en détail l'utilisation des fonds versés.

Robert Goulet, Trésorier

SOUTIEN FINANCIER DE LA FONDATION AU CENTRE ÉPIC (2005-2006)

Note: Les dons et les subventions depuis l'intégration du Centre ÉPIC à l'ICM en 1983 s'élèvent à plus de 4.1 millions \$.

| DESCRIPTION | MONTANTS |
|--|-------------------|
| PROGRAMMES | |
| Consultations d'orientation pour les membres | 30 000 \$ |
| Achat de bicyclettes de spinning | 52 000 \$ |
| MÉDICAL | |
| Achat d'un tapis roulant | 50 000 \$ |
| Appareil de monitoring ambulatoire de la tension | 2 500 \$ |
| INSTALLATIONS | |
| Nouveaux équipements à la piscine | 10 000 \$ |
| Planification du projet «Bistro-Santé» | 25 000 \$ |
| RECHERCHE | |
| Divers projets de recherche | 25 000 \$ |
| ADMINISTRATION | |
| Quote-part – nouveaux Gouverneurs | 8 000 \$ |
| Amélioration du service aux membres – virage clientèle | 11 500 \$ |
| Partage des coûts (centre et fondation) | 29 000 \$ |
| Autre investissement | |
| Soutien au développement de la prévention en régions | 15 000 \$ |
| TOTAL DU SOUTIEN FINANCIER: | 258 000 \$ |
| INVESTISSEMENT: LE PARTENAIRE ACTI-MENU | 500 000 \$ |
| Une partie du fonds de réserve, 500 000\$, a été investi dans ACTI-MENU, partenaire avec la Direction de la prévention de l'ICM et du Centre ÉPIC pour la promotion de la prévention auprès des employés dans les entreprises. | |



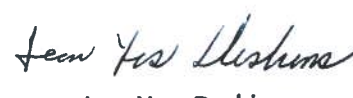
Résultats

| EXERCICE TERMINÉ AU 30 JUIN 2006 | 2006 | 2005 |
|---|---------------------|---------------------|
| PRODUITS | | |
| Sollicitation et dons | 258 673 \$ | 215 219 \$ |
| Lotomatique | 53 550 \$ | 59 889 \$ |
| Golf | 46 307 \$ | 52 029 \$ |
| Revenus de placements | 195 001 \$ | 223 322 \$ |
| Gain (perte) sur disposition de placements | 233 409 \$ | (185 464) \$ |
| TOTAL | 786 940 \$ | 364 995 \$ |
| CHARGES | | |
| Salaires | 157 691 \$ | 150 872 \$ |
| Campagne de financement | 64 055 \$ | 17 143 \$ |
| Honoraires professionnels | 11 479 \$ | 7 273 \$ |
| Honoraires de gestion de portefeuille | 31 937 \$ | 18 514 \$ |
| Communication marketing | 6 741 \$ | 12 271 \$ |
| Frais d'administration | 2 680 \$ | 5 090 \$ |
| Événement reconnaissance | 1 622 \$ | 2 803 \$ |
| Assemblée générale | 0 \$ | 1 591 \$ |
| TOTAL | 276 205 \$ | 215 557 \$ |
| EXCÉDENT DES PRODUITS SUR LES CHARGES AVANT LES DONS ET LE SOUTIEN FINANCIER | 510 735 \$ | 149 438 \$ |
| SOUTIEN FINANCIER AU CENTRE ÉPIC | 258 000 \$ | 316 500 \$ |
| EXCÉDENT (INSUFFISANCE) DES PRODUITS SUR LES CHARGES DES OPÉRATIONS | 252 735 \$ | (167 062) \$ |
| AUTRES PRODUITS | | |
| Quote-part dans le bénéfice net du partenariat avec (ACTI-MENU) | 283 283 \$ | |
| ACTIFS NETS NON AFFECTÉS | 5 810 179 \$ | 5 274 161 \$ |

Au nom du conseil d'administration


Ivan de Grandpré
 Président


Robert Goulet
 Trésorier


Jean-Yves Desbiens
 Directeur-général

Des états financiers complets préparés par nos vérificateurs Bastien Laverdure CA sont disponibles pour les membres de la Fondation.

Témoignage de Jacques Fortin, ambassadeur



Fondation *Qu'est-ce qui vous amène chez ÉPIC aussi régulièrement?*

Jacques Fortin Je suis membre ÉPIC par conviction depuis 32 ans. Je ne suis pas venu parce qu'on me l'a imposé. Ce n'est pas non plus à la suite d'une crise quelconque ni d'un infarctus. C'est vraiment parce que j'ai toujours cru qu'il valait mieux prévenir que guérir.

Fondation *Est-ce facile de vous libérer de vos occupations professionnelles et d'être assidu à votre programme?*

Jacques Fortin Bien sûr, la discipline est importante, mais ma santé a toujours été en tête de mes priorités. Et cela vous fera peut-être rire, mais quand je m'absente quelques jours et que je saute un cours, j'ai l'impression qu'il me manque quelque chose!

Fondation *Avez-vous d'autres raisons de fréquenter le centre?*

Jacques Fortin Je considère le centre comme un endroit de prédilection pour moi et je crois que de nombreux membres ÉPIC le pensent aussi. Le fait d'avoir des cours à heure fixe, de retrouver des compagnons qui partagent les mêmes valeurs, de pouvoir pratiquer un sport d'équipe régulièrement, voilà autant de bonnes raisons de nous attacher au centre qui par le fait même devient un centre social au vrai sens du terme.

Fondation *L'environnement joue-t-il un rôle dans votre appartenance?*

Jacques Fortin Le milieu physique a certainement son importance mais ce sont, je crois, les membres qui le fréquentent qui créent l'esprit qui l'habite. Quand on apprend par exemple qu'un membre est décédé, on a l'impression que tout le centre est en deuil. Et comme par hasard, on est encore plus motivé à suivre notre programme d'exercice!

Fondation *Vous n'avez jamais pensé à fréquenter un endroit plus moderne?*

Jacques Fortin Pour moi, ÉPIC est unique même si les lieux vieillissent. C'est un peu pour ça que je suis devenu gouverneur et maintenant ambassadeur dans le cadre de notre campagne de financement. Je réalise, et je l'ai dit à mes amis, le centre sera ce que nous voulons qu'il soit. Si je participe activement à ce qui se passe ici, et si je contribue à la campagne, je crois sincèrement que je fais un don à ma santé. D'ailleurs, je retrouve dans les équipements mis à notre disposition, dans les améliorations locatives, dans les nouvelles surfaces, dans le bistro santé et d'autres projets à réaliser au cours des prochaines années, le fruit de nos dons qui sont en réalité nos propres investissements. Il me semble que plus nous serons nombreux à participer, plus rapidement nous créerons un centre qui fera l'envie d'une plus grande proportion de la population.

Fondation *Quel message voulez-vous transmettre aux membres?*

Jacques Fortin Il y a de plus en plus de retraités parmi les membres dont les revenus sont moindres; je comprends cela. Mais la santé n'a pas de prix et ceux qui sont devenus gouverneurs depuis nombre d'années devraient réaliser combien leur geste a été payant compte tenu des avantages retirés au fil des ans. Il me semble qu'ils devraient en tenir compte et trouver le moyen de mettre l'épaule à la roue pour notre plus grand bien à tous.

Un grand merci à nos généreux donateurs !

Donateurs

661 individus ont appuyé financièrement la campagne de financement

Don In Memoriam

65

Don en action

Guido Morneau

Don jumelé

Ultramar

Partenaires corporatifs

Conseil des représentants des caisses Desjardins de l'Est de Montréal et de la Caisse Desjardins Mont-Rose-Saint-Michel

Société des alcools du Québec

Gouverneurs (4) – 5 000\$

Mario Dubé

Madeleine Boyle-Deschênes

Françoise Laforest

Francine Perreault

Chanceliers (20) – 6 000\$

Danielle Albert

Jean-Guy Archambault

André Bacon

Marcel Bineau

Léo-Paul Bonin

Jacques Brière

Jacques Caplette

Pierre Caplette

Louis-René Champoux

Denise Fortier

Jean-Guy Fournier

Claude Legault

André Lenger

Richard Mc Carthy

Jean-Guy Mercier

Guido Morneau

Anne-Marie Paquin

Joseph Charles Raschella

Jean-Marie Tétrault

Jean-Paul Venne

Grands chanceliers (6) – 7 500\$

Florian Belhumeur

André De Tilly

Enzo Del Testa

Pierre Laurinaitis

Pierre Mercure

François Signori

Commandeurs (6) – 10 000\$

André Bineau

Noël Bédard



Jacques Fortin

André Sirois



Michel Trottier

René Viau

Grand commandeur (1) – 15 000\$



Jean-Marc Sanfaçon



**Votre générosité
contribue à assurer
le développement de
notre Centre ÉPIC**

Programme de reconnaissance

L'examen de notre façon de faire par le passé combiné à l'inspection approfondie de nos opérations financières par un inspecteur de l'Agence des douanes et du revenu du Canada a incité le conseil d'administration de la fondation à prendre un certain nombre de mesures immédiatement.

En vertu de sa charte et de son enregistrement à titre d'organisme à but non lucratif, la fondation peut émettre des reçus pour fin d'impôt aux personnes qui lui font un don ou qui participent à une activité caritative (selon certaines règles). Un reçu pour fin d'impôt est émis pour un don reçu par un donateur à titre gratuit et sans attente en retour. Or, au cours des dernières années, les membres qui atteignaient par leurs dons le statut de gouverneur se voyaient accorder un bénéfice important, à savoir une exemption de frais d'abonnement au Centre ÉPIC pour la vie. Et cela venait directement en désaccord avec la *Loi touchant les organismes de bienfaisance* de Revenu Canada.

Voilà pourquoi le conseil d'administration n'a pas hésité à mettre fin à cette pratique et mis sur pied un comité pour trouver des alternatives à cette situation. Nous nous sommes assurés de respecter toutes les dispositions de la loi en élaborant ce programme de reconnaissance qui se veut généreux et davantage élaboré par des gestes tangibles susceptibles de supporter les membres donateurs dans leur propre cheminement et recherche de saines habitudes de vie (exercice et alimentation).

Selon les neuf niveaux de donateurs, les gestes de reconnaissance seront assortis dans tous les cas d'un crédit d'impôt en accord avec le montant du don reçu. Et l'Agence du revenu du Canada a approuvé ce programme, mis en application dès maintenant.

Programme de reconnaissance

Pour tous les dons faits à l'intérieur de la campagne de financement *Un don à ma Santé*.
Les dons versés à la fondation sont cumulatifs

Gestes communs à tous les niveaux

- crédit d'impôt en accord avec le montant du don ;
- rencontre d'accueil du nouveau membre ;
- envoi d'une lettre de remerciements ;
- envoi des bulletins de communication ;
- carte de souhaits d'anniversaire ;
- inscription dans le rapport annuel pour certains niveaux.



Tableau cumulatif des gestes de reconnaissance

| DIFFÉRENTS NIVEAUX DE DON | LES GESTES DE RECONNAISSANCE |
|---|--|
| 1^{er} NIVEAU Don minimum 100 \$ | LES RECRUES Remise d'un certificat d'attestation de don |
| 2^e NIVEAU Don minimum 500 \$ | LES PARTISANS Invitation à des conférences sur la prévention et la santé Invitation d'une journée pour une personne de son choix (promotion du centre) |
| 3^e NIVEAU Don minimum 1 500 \$ | LES ÉQUIPIERS Une évaluation de la condition physique (ECP). |
| 4^e NIVEAU Don minimum 3 000 \$ | LES ASSOCIÉS Évaluation personnelle (EP) forfait d'un programme spécifique. |
| 5^e NIVEAU Don minimum 4 500 \$ | GOUVERNEURS Appel de remerciements par le président Inscription de son nom au tableau d'honneur Carte de membre identifiée selon son titre Service de nutrition : option suivi long terme |
| 6^e NIVEAU Don minimum 6 000 \$ | CHANCELIERS Rappel pour le suivi médical Forfaits ECP et EP bronze |
| 7^e NIVEAU Don minimum 7 500 \$ | GRANDS CHANCELIERS Forfaits ECP et EP argent |
| 8^e NIVEAU Don minimum 10 000 \$ | COMMANDEURS Un abonnement de trois mois à la personne de son choix (promotion du centre) Forfaits ECP et EP or |
| 9^e NIVEAU Don minimum 15 000 \$ | GRANDS COMMANDEURS Rencontre avec des chercheurs et autres sommités reconnues en médecine Forfaits ECP et EP platine |



Faits marquants de la dernière année

Un coup d'œil sur les faits qui ont marqué cette dernière année nous permet de classer cette période comme un bon cru.

- La nouvelle politique de gestion du fond de réserve permet de réaliser des revenus de plus de 400 000 \$
- La mise sur pied d'un service à la clientèle
- Lancement de la campagne de financement
225 000 \$ sont récoltés
- Mise en place d'un nouveau programme de don
 - programme de prélèvement préautorisé
 - programme de déduction à la source, pour le personnel du Centre
- Un premier phonoton est organisé et génère en deux soirées **plus de 40 000 \$** grâce à la participation directe de membres bénévoles
- Le tournoi de golf annuel produit un **bénéfice net de 46 000 \$**
- Un comité des communications et du marketing, un bulletin de campagne, des séances d'information et un **site internet** de plus en plus attrayant permettent de dire que les communications ne sont plus uniquement des vœux.
- Des membres deviennent des ambassadeurs (plus de 25) pour faire réaliser l'importance et les bienfaits d'une contribution à la fondation
- La réalisation des deux premiers projets retenus pour la campagne
 - Le bistro santé est mis en place... À table!
 - Les planchers du gymnase et de la piste de course sont remplacés par un revêtement de sol à la fine pointe de la technologie

Tous les secteurs d'activités au Centre ÉPIC sont les témoins de changements significatifs, grâce à la Fondation et à ses membres.



Le lancement de la campagne de financement



Le phonoton



Le tournoi de golf



Le bistro
À votre santé!



Le remplacement
des revêtements
de sol

Les administrateurs de la Fondation ÉPIC – 2005-2006



Président
Ivan de Grandpré*
Associé
De Grandpré,
Joli-Cœur,
avocats



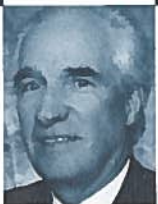
Vice-présidente
Danielle Lajeunesse*
Directrice
développement
Secor Taktik



Trésorier
Robert L. Goulet*



Secrétaire
D' Martin Juneau*
Directeur de la
prévention
ICM-ÉPIC



Administrateur
Albert Lacharité
Directeur
général
Anjinnov



Administrateur
Robert Busilacchi
Directeur
général ICM



Administrateur
Claude Liboiron
Groupe HBA



Directeur général
Jean-Yves Desbiens*



Responsable du développement
Jean Touchette



Secrétaire
Julie Henrichon

Personnel de la fondation



* Membres du comité exécutif

Ex-administrateurs invités aux assemblées du conseil d'administration :

Conseiller à la Fondation ÉPIC :

Conseiller juridique :

Vérificateur :

Robert St-Jean
Jean-Paul Galarneau
Guy Archambault.

Lionel Théoret, C.M.

M^e Ivan de Grandpré

Robert Laverdure, C.A.

Remerciements

C'est avec gratitude que nous soulignons le départ de deux membres de notre conseil d'administration. À titre d'administrateurs de la fondation pendant de nombreuses années, messieurs **Claude Liboiron** et **Albert Lacharité** ont contribué largement à son développement par leurs compétences professionnelles et leur grande disponibilité. Ils ont été des exemples de dévouement et leur bénévolat une source d'inspiration pour plusieurs membres encore actifs.

Décès d'Henri Lapointe et de Jacques Laporte

Il faut remonter aux années '70 pour comprendre les difficultés rencontrées par le Centre ÉPIC et le rôle primordial des administrateurs de l'époque et en particulier du président **Henri Lapointe**. Le tout a commencé par une question de zonage qui faisait du terrain et de l'immeuble des unités commerciales et par conséquent, assujettis à une taxe commerciale. Ce qu'on peut qualifier de « saga de la taxe » a duré 10 ans! Il faut dire que l'enjeu était énorme et que des centaines de milliers de dollars étaient à épargner pour le Centre.

Le président d'alors a été de toutes les batailles où il a démontré sagesse, dynamisme et énergie pour finalement obtenir gain de cause après tant d'années de lutte acharnée et avec la complicité de l'Institut de cardiologie de Montréal. Nous nous devons aujourd'hui de rappeler ces faits et témoigner de notre gratitude à cet ex-président qui s'est particulièrement dévoué en ces temps difficiles.

Monsieur **Jacques Laporte** a été un membre fort actif au sein de l'administration de la Fondation dont il a présidé les destinées en 1985 et 1986. Il a mis sa compétence en communication au service de la Fondation, en particulier avec l'organisation de tirages qui ont obtenu un grand succès. Membre du Centre ÉPIC pendant près de 30 ans, il s'est mérité le titre de Commandeur.

La Fondation ÉPIC, l'outil indispensable du développement du Centre ÉPIC



PROJETS RÉALISÉS!

115 000 \$

Construction d'un **bistro santé** pour servir rapidement des repas d'excellente qualité nutritionnelle.

245 000 \$

Revêtement des planchers du gymnase, de la palestre et de la piste de course par une surface d'excellente qualité.

1 900 000 \$

Agrandissement de la section Est pour doubler l'espace du vestiaire des femmes et les salles de consultation personnelle avec les kinésiothérapeutes.



625 000 \$
Les nombreux projets de recherche: alimentation méditerranéenne, entraînement à l'effort, etc.



177 000 \$
De nouveaux appareils d'entraînement, en plus grand nombre, encore plus efficaces.



300 000 \$

Aménagement d'une mezzanine à la salle de musculation afin de disposer de plus d'espace pour les poids libres.



200 000 \$

Rénovation de la piscine.



100 000 \$

Deux systèmes d'électrocardiogrammes à l'effort à la fine pointe de la technologie.

un don... à ma
santé!

LA FONDATION ÉPIC

**5055, rue St-Zotique Est
Montréal (Québec) H1T 1N6**

**Téléphone 514 374-1480
Télécopieur 514 374-2445**

fondation.epic@icm-mhi.org

www.fondationepic.org