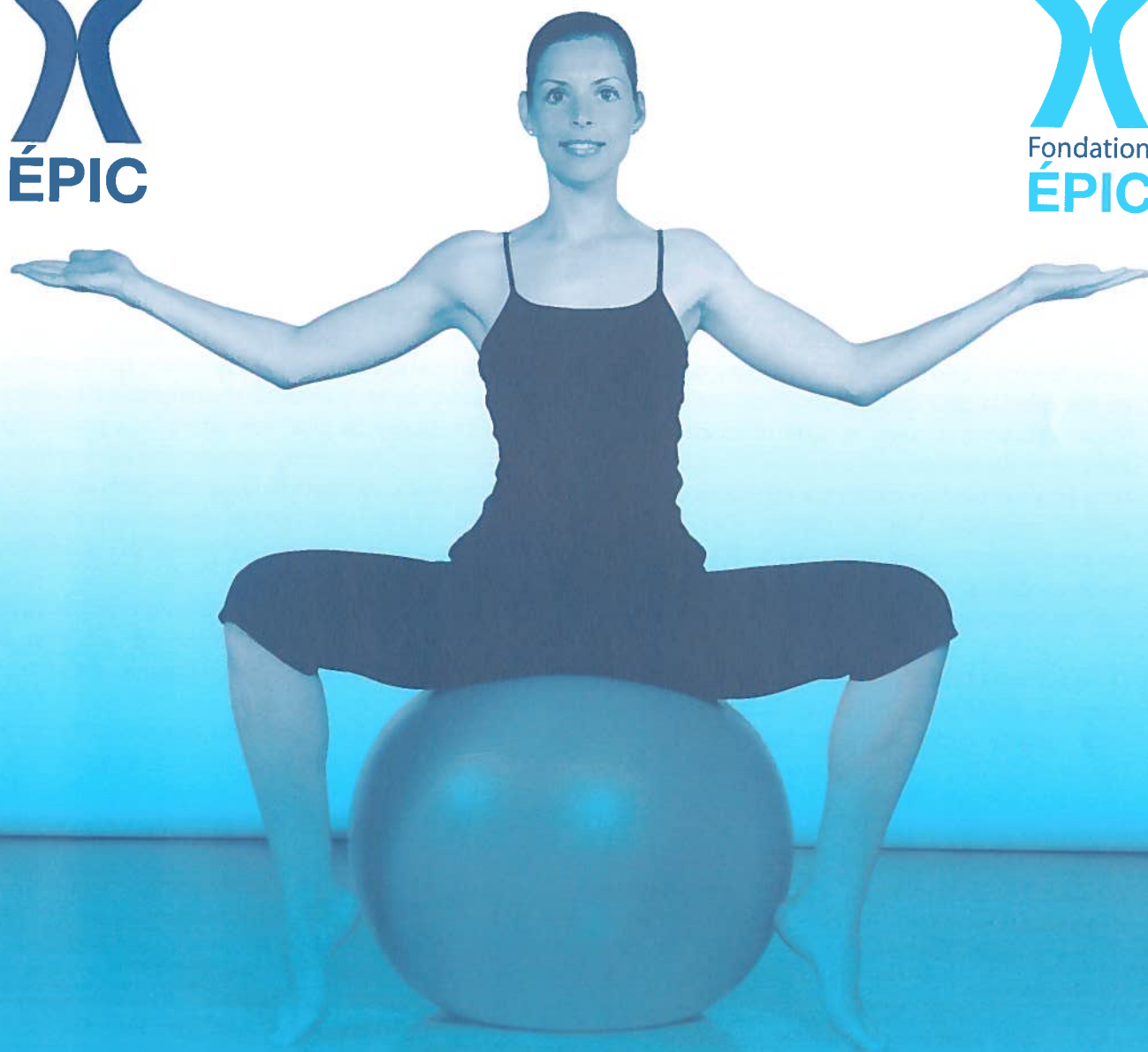
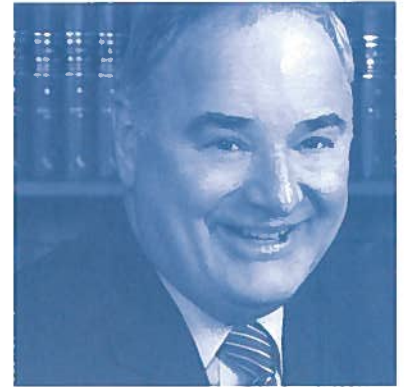


*L'équilibre  
entre l'action et la  
prévention*



**RAPPORT ANNUEL 2007-2008**



# Être visionnaire et développer l'avenir

**P**our ma part, les nombreuses années passées au sein du conseil m'ont toujours permis de croire que la Fondation ÉPIC pouvait jouer un rôle important dans l'avenir du centre. En cette fin de mandat à la présidence, *j'y crois plus que jamais !*

Depuis 2005, avec les dirigeants du Centre ÉPIC, nous avons amorcé la plus importante campagne de financement en lien avec le plan de développement du Centre ÉPIC. Nous continuons à suivre la ligne directrice du plan de campagne de financement structuré et réfléchi, tout en nous adaptant avec souplesse aux demandes de soutien de projets exprimées par le Centre. Ces ajustements coïncident avec le virage client que j'ai déjà annoncé et qui a été adopté en 2006, permettant un dialogue constant avec les membres afin de répondre à leurs besoins.

Quant à l'appui des projets, mes décisions ont toujours été orientées, en fonction d'un retour direct de leurs bénéficiaires dans l'activité quotidienne des membres fréquentant le Centre, pour ainsi mettre en mouvement la mission de prévention du Centre ÉPIC.

Dans ce cadre, je réitère l'importance de maintenir un lien constructif avec l'Institut de Cardiologie de Montréal en siégeant à leur comité de prévention et à leur conseil d'administration.

Un autre virage a débuté l'an dernier avec l'acquisition des actifs d'ACTI MENU. En posant ce geste, la Fondation amorçait, toujours dans le cadre de la prévention, une nouvelle orientation stratégique de collecte de fonds voulant s'allier le monde des affaires, pour diversifier ses sources de

revenus. Cet angle a été appliqué lors de la tenue du tournoi de golf et la réussite exceptionnelle de cette approche nous invite à continuer dans cette voie.

Des défis de taille devront être relevés dans les deux prochaines années. Il nous faudra notamment, changer la culture du don unique par un engagement mensuel et pluriannuel à la cause de la prévention, qui devient la pierre angulaire de la réussite de la campagne de financement. Il nous faudra de plus, être attentif aux projets ayant un rayonnement dans la communauté, poursuivre le recrutement de nouveaux administrateurs représentatifs de la clientèle et mettre en place des incitatifs de rétention des ressources humaines de la Fondation afin de solidifier son action.

Tous ces changements, ces nouveaux besoins, demandent une réflexion qui s'est amorcée cet automne sur les orientations stratégiques des prochaines années.

En s'engageant à contribuer à des projets innovateurs en matière de prévention de la santé et d'acquisition de saines habitudes de vie aux membres, *c'est un héritage intergénérationnel que nous bâtissons tous ensemble.*

En terminant, tout en vous souhaitant longue vie, je vous réitère mon slogan et ma demande lancée l'an dernier – *« 1,00 \$ par jour à la Fondation pour la prévention. »*

Merci.



Ivan de Grandpré



## MOT DE LA DIRECTRICE GÉNÉRALE PAR INTÉRIM



# Évoluer vers l'engagement pluriannuel

Cette année, la Fondation a été sous le signe de la transition et du changement au cœur de l'équipe de la permanence. Soyez assuré que je vais relever ce nouveau défi avec dynamisme, générosité, respect et persévérance, des valeurs essentielles pour atteindre le succès. Je remercie les membres du Conseil et la direction du Centre ÉPIC pour la confiance qu'ils m'accordent.

En continuité et sur la lancée marquée en novembre 2005, avec la création du plan directeur de la campagne de financement, nos priorités d'actions afin de faire évoluer le donateur vers l'engagement pluriannuel ont été concentrées principalement sur l'augmentation de l'implication des bénévoles, la création de nouvelles sources de revenus pour pallier au changement dans le statut de gouverneur, la mise en place du programme de reconnaissance et le programme de dons planifiés.

Cette augmentation de l'engagement bénévole a démontré toute son importance avec le soutien des membres du comité du tournoi de golf et les profits nets records recueillis soit 100 000 \$. Un gros merci à Messieurs Richard Portelance, Normand Desautels et Louis Gagnon.

Nous avons également constaté l'importance de l'implication de nos bénévoles, avec la mise en place de la nouvelle activité Loterie voyages. Les revenus nets de 50 000 \$ reflètent un travail d'équipe avec le comité de campagne, sous la présidence, pour la première partie de l'année, de M. Robert St-Jean et les derniers six mois de M. Jacques Fortin. Accompagnés des vingt-six ambassadeurs qui ont offert encore cette année, leur temps très généreusement, et qui ont déployé des efforts

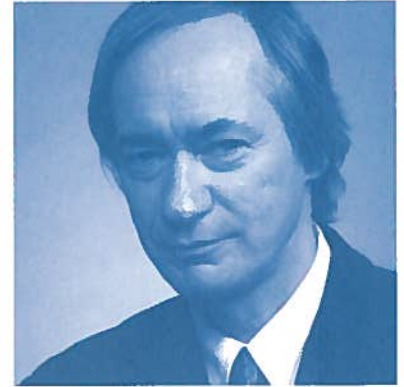
considérables à différentes étapes de la mise en œuvre des actions de collectes de fonds, nous avons réussi à faire un pas de plus vers le succès.

Afin de répondre adéquatement aux besoins grandissants du Centre ÉPIC, nous devons faire évoluer la culture du don unique vers l'engagement mensuel. De plus, l'essence même du don par l'action doit être développée : telles des activités organisées par les membres au bénéfice de leur fondation. Afin de poser les jalons d'une vision à plus long terme en relation avec notre donateur, nous continuerons à développer l'engagement par le don planifié.

Le processus de planification stratégique qui sera amorcé cet automne nous aidera à répondre ensemble à la question fondamentale, notre capacité de supporter les besoins grandissants pour l'avenir du Centre ÉPIC.

*Rassembler dans l'action pour évoluer vers l'engagement tous ensemble,*

**Carole Mercier**



# *Des actions qui nous rassemblent*

**E**n juin dernier nous avons procédé à la nomination de la nouvelle adjointe à la direction de la prévention, Madame Carole Lefebvre. Mme Lefebvre est une infirmière qui oeuvre à l'Institut de Cardiologie de Montréal depuis 21 ans et qui a occupé plusieurs fonctions importantes. Elle a été infirmière à l'urgence, aux soins intensifs, elle a occupé le poste d'assistante infirmière chef en médecine et depuis quelques années elle était responsable des relations de travail à la direction des ressources humaines. Ses qualités humaines, ses compétences en tant qu'infirmière et son expertise en gestion seront un grand atout pour le Centre ÉPIC.

Cette année encore nous avons plusieurs projets d'envergure. Le plus important est sans conteste le plan d'agrandissement du Centre ÉPIC que nous avons soumis au Ministère de l'Éducation, du Loisir et du Sport dans le cadre du programme de soutien aux infrastructures sportives. Il s'agit d'un projet très ambitieux de 18 millions financé à 50 % par le gouvernement du Québec et à 50 % par la Fondation ÉPIC et la Fondation de l'ICM. Ce projet vise à maintenir à niveau les installations actuelles et agrandir le Centre d'environ 30 %. Par ailleurs nous sommes particulièrement heureux du soutien que nous avons reçu de l'Institut de Cardiologie de Montréal afin de réaliser une étude de vétusté du Centre qui nous permettra de mettre sur pied un plan global de maintien de la qualité des installations.

Sur le plan de la programmation nous avons effectué de nombreux changements pour améliorer les services aux membres.

Le secteur médical, sous la responsabilité de Marie Cournoyer infirmière, connaît une expansion importante tant aux niveaux du volume des activités que de la qualité et de la diversité des services offerts.

Finalement un grand merci à la Fondation ÉPIC pour son support inconditionnel.



**Martin Juneau**

Directeur de la prévention

## TÉMOIGNAGES

### Ma recette brise-solitude

*« Me rendre utile et voir du monde, tisser des liens d'amitié, sont des gestes et des valeurs fondamentales dans ma vie. En combinant ma passion de l'entraînement physique dans un lieu comme le Centre ÉPIC, cela me rend heureuse.*

*J'aime partager avec les gens que je rencontre et mon implication à la fondation me permet d'échanger avec des membres du centre avec qui je n'aurais pas eu l'occasion de parler.*

*Et qui sait, peut-être qu'un jour, je croiserai l'âme sœur...»*

**Marie-Marthe Bégin**

Membre ÉPIC depuis 6 ans  
et ambassadrice à la Fondation

### Le matin à 5 h 30, 6 jours par semaine !

*« La prévention n'est pas une cause perdue, tout comme moi... Les médecins sont plus malades que moi, alors pourquoi j'irais les consulter ?*

*C'était l'état d'esprit dans lequel j'étais avant que mes enfants m'offrent un certificat cadeau pour fréquenter le Centre. J'ai tellement aimé l'atmosphère, les services professionnels, que c'est devenu comme mon deuxième chez-nous.*

*En janvier dernier, des problèmes de santé m'ont rattrapé. J'ai fait mon coming out et j'accepte maintenant que je suis à risque concernant le diabète. J'ai débuté un programme de prévention au Centre et je suis motivé à changer encore plus mes habitudes de vie.*

*Je vais vous avouer que mon moteur, c'est de demeurer autonome et en santé pour ne pas être un fardeau pour ma femme et ma famille, et surtout pour avoir la joie de faire des activités avec mes six petits-enfants. »*

**Claude Renaud**

Membre ÉPIC depuis 8 ans  
Gouverneur depuis 1999  
et ambassadeur à la Fondation

### L'engagement, un placement garanti !

*« Il y a quatorze ans, j'ai décidé de prendre ma santé en main. Même si j'étais physiquement actif, je me suis quand même inscrit au Centre ÉPIC qui me fut fortement recommandé par le médecin de l'entreprise pour laquelle je travaillais soit Hydro-Québec. Je constate aujourd'hui, que je me suis embarqué dans une longue et belle croisière.*

*J'ai changé mes habitudes de vie, et j'ai découvert le plaisir de me sentir plus soucieux de ma santé et de ma qualité de vie. En guise de reconnaissance, en 2001, j'ai choisi d'appuyer le Centre ÉPIC en faisant un don et symboliquement devenir gouverneur. J'ai très certainement fait l'un de mes meilleurs placements en carrière!*

*De plus, j'ai posé un geste complémentaire en début de la présente année en m'engageant à titre d'ambassadeur afin d'aider l'équipe de la Fondation ÉPIC dans sa campagne de financement, en partant du principe que nul n'a besoin d'être riche pour faire preuve de générosité, et en voulant créer un courant d'entraînement, car c'est un don à notre santé.*

*Merci de tout cœur à la Fondation ÉPIC et à tout le personnel du Centre pour tout ce qui est fait afin d'assurer le bien-être des membres. »*

**Jean Raymond Gignac**

Membre ÉPIC depuis 14 ans  
et ambassadeur pour la Fondation

## BÉNÉVOLES ET AMBASSADEURS



# Être premier, c'est être unique



De gauche à droite : Jacques Fortin, Robert St-Jean, Marie-France St-Louis, Yvon Lépine, Madeleine Eikel et Christian Gagnon. Pour la liste complète des ambassadeurs, référez-vous à la page 15.

Les bénévoles de la Fondation, dont fait partie le groupe des ambassadeurs du comité de campagne sont une courroie de transmission de l'information concernant les actions menées par la Fondation pour soutenir les projets de développement du Centre Épic.

Pour être unique, il faut connaître ce qui motivera chaque personne que nous rencontrons au Centre ÉPIC afin qu'elle s'engage à créer un monde tourné vers la prévention des maladies cardiovasculaires.

Un membre qui informe un autre membre, devient le lien essentiel pour maintenir cette distinction unique du bénévolat à ÉPIC .

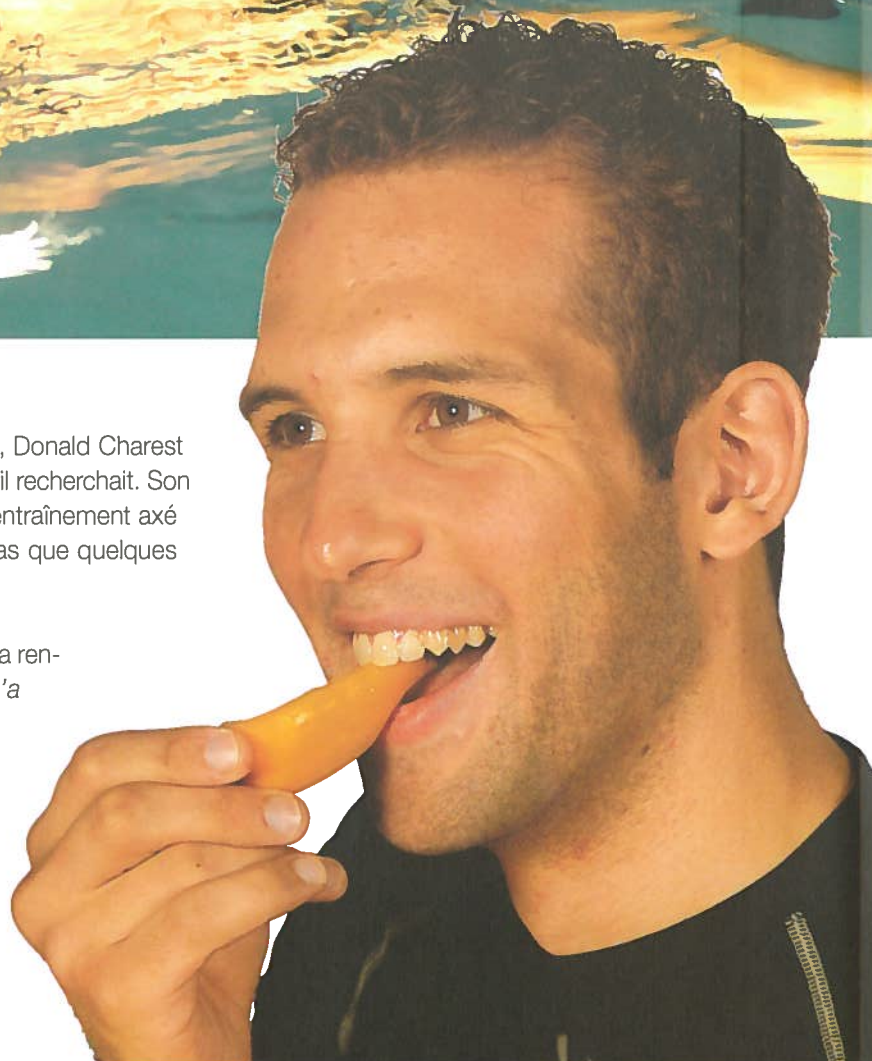
Le recrutement constant de nouveaux ambassadeurs et bénévoles constitue un facteur de succès crucial. ●

# Un lieu unique : des membres uniques



*A*u moment de son entrée au Centre ÉPIC, Donald Charest avait une idée bien précise du type d'activité qu'il recherchait. Son idée initiale était de débiter progressivement un entraînement axé sur la pratique du badminton. Il ne se doutait pas que quelques mois plus tard ses intérêts seraient tout autre.

Lors de sa première consultation d'orientation, il a rencontré Normand Brunet. *« Normand m'a conseillé de débiter une étape à la fois et surtout d'y aller à mon rythme. Après quelques échanges, il m'a invité à me joindre au groupe de 7 h 30. Dès les premières séances je me suis senti stimulé : l'effet de groupe, la camaraderie, je n'aurais jamais pensé répéter cette activité trois fois à chaque semaine. »*





« J'ai senti Donald motivé et prêt à se prendre en main. Dès le départ, je savais que son attachement au Centre deviendrait important, cette attitude garantit habituellement une assiduité importante chez la plupart des membres. »  
d'affirmer Normand Brunet, responsable des programmes.

Bien que Donald ne connaisse pas tous les membres du groupe, il affirme que chacun s'épanouit dans ce qui pourrait ressembler à une famille. « Même si nous ne nous connaissons pas tous, il reste que l'énergie et la motivation sont très élevés. Lorsque qu'un habitué du cours ne se présente pas, vous pouvez être certain qu'il se le fait noter par un des autres participants à la séance suivante. »

« Je suis enchanté de mon expérience et surtout n'hésite pas à en parler à mon entourage. Lors de mon inscription, j'avais décidé de faire des changements dans ma vie. Je considère qu'ÉPIC m'a vraiment aidé à y arriver. Quand je manque une des séances, j'ai le sentiment d'avoir une journée incomplète. »

## UNE INTENSITÉ EN AMÈNE UNE AUTRE

Cadre dans le réseau de la santé, Line Bertrand a immédiatement été séduite par la proximité du Centre de son domicile et de son lieu de travail. « Le Centre est juste à côté de mon travail et de mon domicile. À vélo ou à pied, j'y suis en quelques minutes. »

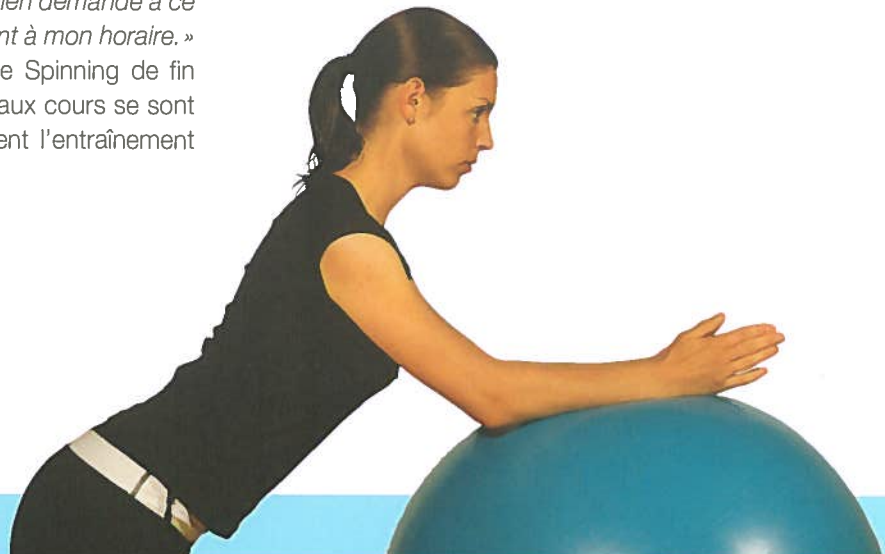
« Un emploi du temps chargé comme le mien demande à ce que des cours du soir s'intègrent facilement à mon horaire. »  
Au début, Line fréquentait les classes de Spinning de fin d'après-midi. Progressivement, de nouveaux cours se sont ajoutés à la grille horaire, dont notamment l'entraînement

athlétique. « L'intensité de ce cours est tout à fait représentative de ce que je recherche. Un cours en milieu de soirée convient à mon emploi du temps, il me permet de me consacrer à mes autres activités et de venir plus tard au Centre. »

Lors de chacune des séances, Line trouve son compte. « L'intensité de ce cours m'apporte tous les bénéfices recherchés dans un mode de vie actif. Je peux dire qu'après chaque participation, j'ai un sentiment de bien-être qui se répète ainsi après chacune de mes participations. »

« Les installations et l'image projetée par le Centre correspondent tout à fait à ce que je recherche comme centre sportif. J'apprécie la qualité de l'encadrement offert par les kinésiologues. La clientèle est diversifiée ce qui rend les lieux attrayants et sympathiques après une journée de boulot. »

Le kinésiologue Tim Sutton cherche à développer un cours qui convient à ce type de clientèle. « Notre clientèle du soir est à la recherche de cours plus intenses. C'est ce que je cherche à leur offrir. Ma préparation est effectuée non seulement en fonction des besoins des membres, mais également selon une idée de progression. Je cherche à amener les participants vers de nouveaux acquis, autant en puissance qu'en endurance. Je suis au parfum de ce que les gens recherchent, je m'efforce de leur offrir un contenu représentatif de leurs attentes. » ●



# *Ce désir d'améliorer le monde dans lequel nous vivons*



*A* la Fondation ÉPIC, chaque pas que nous faisons aide à créer un lien philanthropique progressif avec les donateurs. Cela se traduit par le savoir-faire pour mener des actions de collectes de fonds mais le plus important demeure notre savoir-être avec le donateur. Ce dialogue constant avec les membres se concrétise en menant notre activité de publipostage deux fois par an, et en respectant la non-divulgence des listes à d'autres fins plus commerciales.

Dans l'esprit du lien d'engagement avec le donateur, nous avons débuté des séances d'information sur le don planifié en collaboration avec la Fondation de l'Institut de Cardiologie de Montréal.



# Nos activités de collecte de fonds

L'intérêt se confirme et nous poursuivrons dans cette direction. Depuis le début de la campagne de financement en 2005, nous constatons que nous avons su rallier le soutien des membres avec un statut de gouverneur et conserver leur fidélité à 65 %, un réel succès. Les membres réguliers amorcent leur appui. Cependant, nous devons entamer un dialogue avec les individus de ce groupe, qui sont de plus en plus nombreux, afin de connaître leurs besoins et les motiver à bâtir avec nous.

Le virage pour obtenir le soutien du milieu des affaires, combinée à la mobilisation des membres, s'avère une stratégie gagnante pour l'avenir, comme en témoigne notre tournoi de golf qui a doublé ses profits nets par rapport à l'an dernier, soit 100 000 \$. Un modèle à bonifier et à poursuivre !

De plus, les résultats de la Loterie Voyages se sont avérés très encourageants, démontrant un intérêt certain pour cette activité. En y greffant les conditions gagnantes, nous nous permettons d'envisager une deuxième édition.

En plus de ce virage, de belles initiatives telle la réalisation d'activités connexes organisées par les membres, ont eu lieu au bénéfice de la fondation. Une culture à développer !

La philosophie philanthropique prône la reconnaissance de ses donateurs pour l'appui reçu. La Fondation ÉPIC l'a bien compris en instaurant le nouveau programme de reconnaissance, qui avec les gestes qui s'y rattachent, colle à la mission du Centre ÉPIC. Il apporte une cohérence quant aux services connexes du centre et en fait la promotion.

Opérer le passage du don ponctuel au don mensuel demeure le plus grand défi. C'est un changement de culture à intégrer à nos membres. L'ensemble de nos activités de communications en fera la promotion. ●



**Loterie Voyages** (de gauche à droite) : Mme Danièle Lajeunesse, vice-présidente, Fondation ÉPIC, Mme Carole Lefebvre, adjointe à la direction de la prévention et du Centre ÉPIC, et M. Jacques Fortin, président de la campagne de financement, Fondation ÉPIC.



**Golf 2007** (de gauche à droite) : M. Robert Busilacchi, directeur général de l'Institut de Cardiologie de Montréal, M. Richard Portelance, directeur général, service commercial, Radio-Canada, M. Jean Touchette, alors directeur général de la Fondation ÉPIC, M. Normand Desautels, premier vice-président, région de l'ouest, Fédération des caisses Desjardins du Québec, et M. Jacques Fortin, propriétaire, Uniprix et président de la campagne de financement de la Fondation ÉPIC.



**Activités connexes - Lions** (de gauche à droite) : M. Christian Gagnon, président, Lions Meubles, M. Jean Touchette, alors directeur général, Fondation ÉPIC, et M. Alain Bouchard, vice-président directeur général, Lions Meubles.

La Fondation ÉPIC est heureuse de vous présenter son apport au développement du Centre ÉPIC au cours de l'année fiscale 2006-2007. À la lumière des résultats de l'exercice qui s'est terminé le 30 juin 2007, certains éléments méritent d'être soulignés.

Les produits totalisent 622 310 \$, ce qui représente une légère baisse en comparaison de l'année dernière. Ce résultat est d'autant plus surprenant, alors que nous devrions nous retrouver dans la phase de croissance de la campagne. Cette baisse est due à deux facteurs principaux. Le premier, l'apport de fonds généré par le statut de gouverneur n'est plus aussi considérable et s'est accentué depuis la modification du statut en 2005. Le deuxième se rapporte aux revenus de placements qui ont connu une diminution malgré le travail perspicace de notre partenaire,

les Valeurs Mobilières Desjardins et un rendement de 8,69 %, ce qui est dans les circonstances, fort appréciable. Nous avons par contre obtenu de très bons résultats avec les activités bénéfiques, des résultats jamais égalés pour le tournoi de golf. La valeur totale des charges quant à elle, a quelque peu diminuée, jumelée au mariage exceptionnel de la générosité des membres et des corporations, ceci nous permettant de verser le deuxième plus important soutien financier au Centre ÉPIC soit 310 000 \$. Cette somme a servi à réaliser un certain nombre de projets dont vous trouverez les détails dans le tableau à la page 11.

À tous ceux qui y ont contribué, je voudrais leur adresser mes plus sincères remerciements pour leur appui à bâtir avec nous, un héritage collectif précieux. ●

	2007	2006
<b>PRODUITS</b>		
Sollicitation et dons	180 065 \$	258 673 \$
Lotomatique	48 567	53 550
Golf	101 246	46 307
Loterie voyages	48 899	-
Revenus de placements	243 533	428 410
	<b>622 310</b>	<b>786 940</b>
<b>CHARGES</b>		
Salaires	164 047	157 691
Campagne de financement	18 873	64 055
Honoraires professionnels	6 803	11 479
Honoraires de gestion de portefeuille	33 745	31 937
Communication marketing	25 331	6 741
Frais d'administration	8 126	2 680
Événement reconnaissance	210	1 622
Assemblée générale	1 035	-
	<b>258 170</b>	<b>276 205</b>
<b>AUTRES PRODUITS</b>		
Quote-part dans le bénéfice net de la filiale (ACTI-MENU)	48 490	233 844
<b>EXCÉDENT DES PRODUITS SUR LES CHARGES AVANT LES DONS</b>	<b>412 630</b>	<b>744 579</b>
<b>SOUTIEN FINANCIER AU CENTRE ÉPIC</b>	<b>309 500</b>	<b>258 000</b>
<b>EXCÉDENT DES PRODUITS SUR LES CHARGES</b>	<b>103 130 \$</b>	<b>486 579 \$</b>
<b>ACTIFS NETS NON AFFECTÉS</b>	<b>5 863 870 \$</b>	<b>5 810 179 \$</b>

Au nom du conseil d'administration



**Ivan de Grandpré**  
Président



**Robert Goulet**  
Trésorier

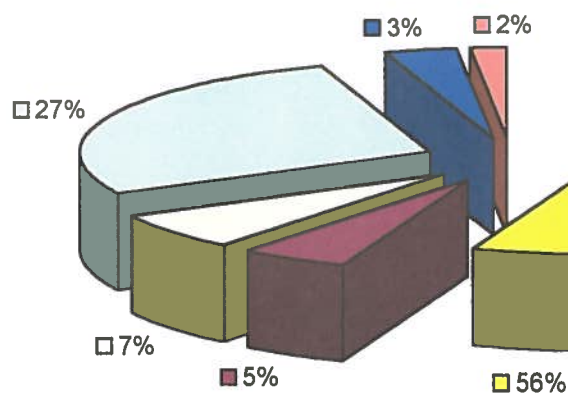


**Jean Touchette**  
Directeur général

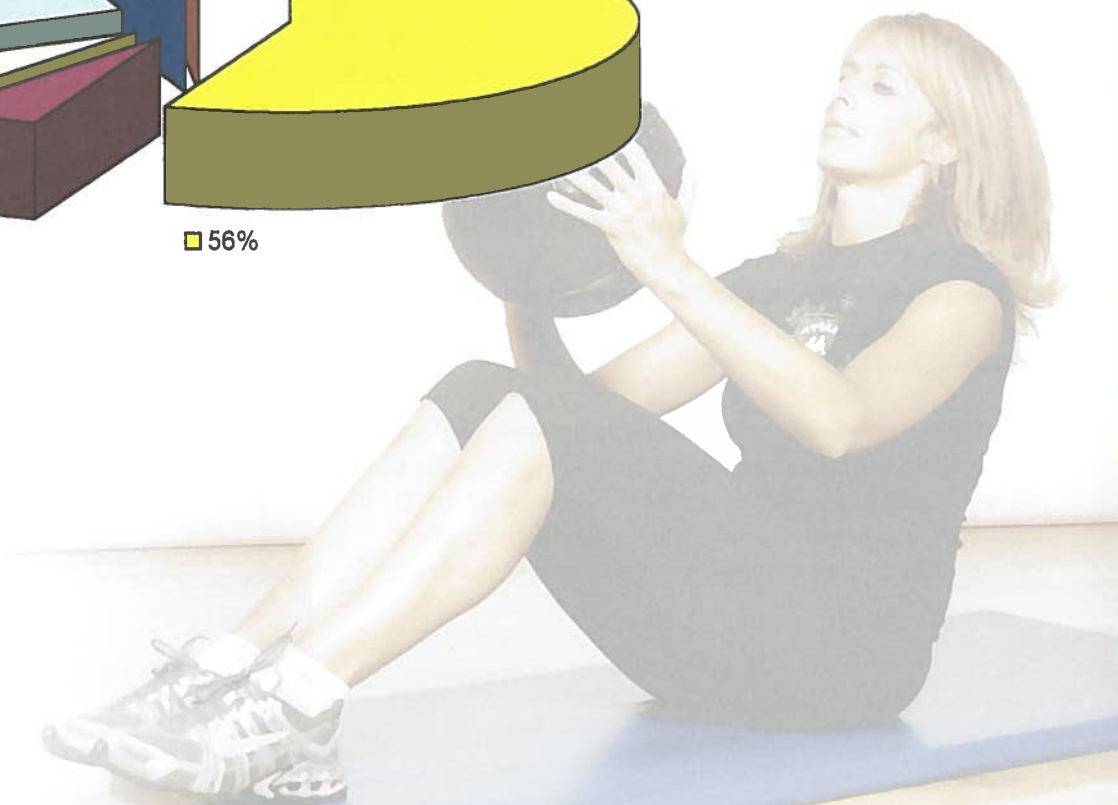
# SOUTIEN FINANCIER

Cette année, la contribution de la Fondation s'est élevée à 310 000 \$.  
Les dons et subventions depuis l'intégration du Centre ÉPIC à l'ICM en 1983 s'élèvent à plus de 4,4 millions \$

DESCRIPTION	MONTANT
<b>INSTALLATION</b>	
Bistro santé	96 000 \$
Revêtement du plancher du gymnase et de la piste de course	77 000 \$
<b>SERVICE À LA CLIENTÈLE</b>	
Sondage Léger Marketing	16 000 \$
<b>ADMINISTRATION</b>	
Soutien administratif	10 750 \$
Support pour la campagne de financement	10 000 \$
<b>FONDS DE RECHERCHE</b>	
Recherche	80 000 \$
Bourse d'étude	5 000 \$
<b>SECTEUR MÉDICAL</b>	
Programme Ma santé à cœur	10 000 \$
<b>SECTEUR DES PROGRAMMES</b>	
Deux vélos stationnaires	5 425 \$
<b>TOTAL DU SOUTIEN FINANCIER</b>	<b>310 175 \$</b>



- Installation
- Service à la clientèle
- Administration
- Fonds de recherche
- Secteur médical
- Secteur des programmes

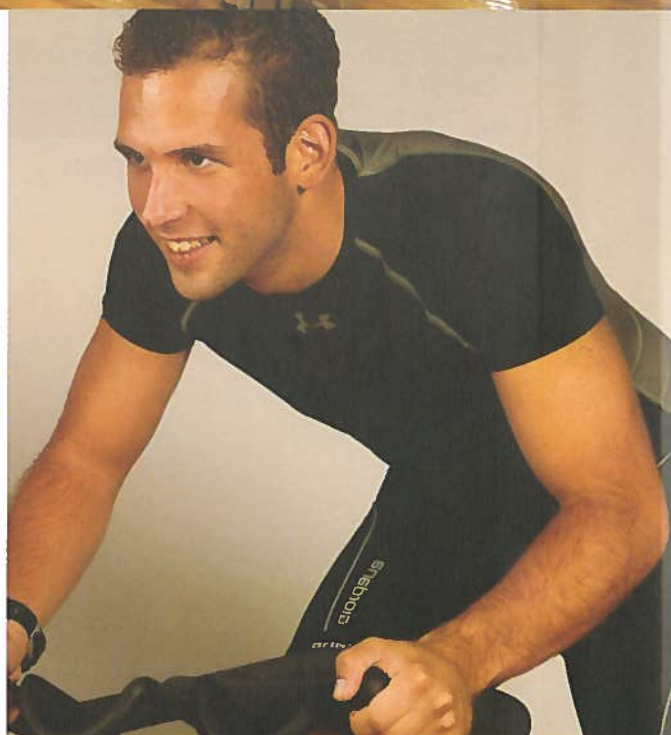


# *Retombées médiatiques et relations publiques*



La poursuite du virage client amorcé l'an dernier a permis d'écouter activement les membres et d'apporter des ajustements constructifs. Parmi ceux-ci, le rappel et l'application de règles de civisme, des horaires et activités variés, des règles claires pour l'utilisation du stationnement et l'ajout d'espaces.

Les travaux du comité communication et marketing ont permis d'arrimer des stratégies de communication auprès de la clientèle dans les publications du Centre et de la fondation. Ce travail en commun a favorisé le développement d'outils visant à tester le niveau de satisfaction des membres.



## UN TAUX DE RÉTENTION EXCEPTIONNEL : UN TÉMOIGNAGE DE SATISFACTION

Les 2 390 renouvellements de 2006-2007 nous permettent d'atteindre le taux de rétention le plus élevé jamais atteint à ÉPIC. En effet, l'année 2005-2006 nous a amené 2 255 renouvellements. Cette augmentation de 135 renouvellements par rapport à l'année précédente représente 5 % d'augmentation et fait ainsi passer de 71 % à 76 % le taux de rétention, ce qui en fait un des meilleurs de l'industrie. L'atteinte de ce 5 % correspond aux objectifs marketing établis en 2006.

Un récapitulatif du 1<sup>er</sup> avril 2006 au 31 mars 2007 nous permet de dénombrer un total de 770 nouveaux membres combiné à 2 390 renouvellements, ce qui fait un total de 3 160 membres ayant payé une cotisation annuelle. À ce nombre, on doit ajouter 1 290 Gouverneurs ce qui représente un effectif total de 4 450 membres ÉPIC.

## UN ÉVÈNEMENT DE RELATIONS PUBLIQUES POUR DE NOUVELLES ATTRIBUTIONS

Le don de 300 000 \$ remis au Centre ÉPIC par la Fondation ÉPIC pour 2006-2007 a servi à la réalisation de deux projets d'importance de son plan de développement :

- 1<sup>er</sup> projet : le Bistro À votre santé
- 2<sup>e</sup> projet : le remplacement de la surface de jeux du gymnase ainsi que de celle de la piste de course

L'activité de relations publiques du mois de novembre 2006 a été prétexte à démontrer que, grâce aux dons des membres, le Centre ÉPIC peut maintenir son leadership en prévention. La Fondation ÉPIC a aussi profité de cette tribune pour rappeler qu'elle était en pleine campagne de financement afin de poursuivre son soutien à la prévention.

## RETOMBÉES MÉDIATIQUES DE L'ÉVÈNEMENT

- Bonne nouvelle TVA du mardi 28 novembre 2006
- Article dans le *Journal de Montréal*
- Articles dans les hebdomadaires locaux

## UNE PRÉSENCE DANS LES MÉDIAS TOUT AU LONG DE L'ANNÉE

**Voici un récapitulatif de la présence du Centre ÉPIC dans les médias entre le 1<sup>er</sup> avril 2006 et 31 mars 2007 :**

Entrevue du Dr Robert Béliveau à l'émission *Des Kiwis et des hommes* à la télé de Radio-Canada sur ses ateliers de gestion du stress du Centre ÉPIC.

Entrevue du Dr Martin Juneau à l'émission *Maisonneuve en direct* à la radio de Radio-Canada sur l'importance de bouger pour avoir un cœur en santé.

Entrevue de Marie Cournoyer, inf. assistante-chef du secteur médical à l'émission *Boum la vie* de Canal Vox sur les habitudes de vie et le Centre ÉPIC.

Mention de la participation de Nicolas Valois du Centre ÉPIC comme kinésologue associé au *Défi 5/30* dans le *Journal de Montréal* et le *Journal de Québec*.

Interventions en direct de Nicolas Valois, Christine Rousseau et Marie-Claude Leblanc à *Salut Bonjour* de TVA dans le cadre du *Défi 5/30*.

Entrevue avec Élise Latour, nutritionniste, dans *Le Médecin du Québec* sur les bienfaits du régime méditerranéen et la prévention des AVC.

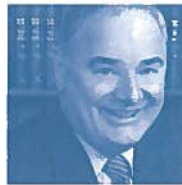
## LES OBJECTIFS SUIVANTS ONT ÉGALEMENT ÉTÉ POURSUIVIS :

- Continuer à véhiculer la mission du Centre ÉPIC ;
- Entretenir une image positive du Centre ;
- Faire connaître notre mission à la communauté ;
- Donner plus de visibilité à notre positionnement ;
- Poursuivre l'amélioration des communications internes. ●



# Créer une synergie par notre réseau de bénévoles

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



Vice-présidente  
**Danièle Lajeunesse**  
Directrice du développement  
SECOR-Taktik



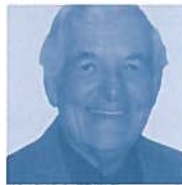
Secrétaire  
**Dr Martin Juneau**  
Directeur de la prévention  
Institut de Cardiologie de Montréal



Trésorier  
**Robert L. Goulet**



Administrateur  
**Jacques Fortin**  
Président de la campagne  
de financement, Propriétaire,  
Uniprix, Les escomptes J.F. inc.



Administrateur  
**Robert Busilacchi**  
Directeur général  
Institut de Cardiologie  
de Montréal



Administrateur  
**France Charlebois**  
Secrétaire corporatif  
et chef des services juridiques  
RONA



Administrateur  
**Jean-Yves Desbiens**



## L'ÉQUIPE DE LA PERMANENCE



Directrice générale  
par intérim  
**Carole Mercier**



Adjointe administrative  
**Johanne Laparé**

## EX-ADMINISTRATEURS INVITÉS AUX SÉANCES DU CONSEIL

**Guy Archambault**  
**Jean-Paul Galarneau**  
**Robert St-Jean**

**Lionel Théoret, C.M.**  
Conseiller à la Fondation ÉPIC

# CAMPAGNE DE FINANCEMENT

## Président

Jacques Fortin

## Comité des ambassadeurs

Jean Alary

Richard Beaudry

Marie-Marthe Bégin

Florian Belhumeur

Lucien Bonin

Jacques Brière

Ivan de Grandpré

Jean Dauth

Yvan Dubé

Marie-Josée Dubord

François Durand

Christian Gagnon

Jean-Paul Galarneau

Donat Geoffrion

Jean Raymond Gignac

Lorraine Groulx

Danièle Lajeunesse

Claude Larivière

Yvon Lépine

Rosaire Lévesque

Jean Longpré

Guido Morneau

Joseph Charles Raschella

Claude Renaud

Robert St-Jean

Marie-France St-Louis

Raymond Troy

Jean Ziwani

## Comité communications-marketing

Jean-Paul Galarneau

Ex-président au Conseil

Danièle Lajeunesse

Vice-présidente au Conseil

Jean-François Dupré

Agent d'information, Centre ÉPIC

Carole Lefebvre

Adjointe au directeur de la prévention,  
Institut de Cardiologie de Montréal

Carole Mercier

Directrice générale par intérim,  
Fondation ÉPIC



## Secteur médical

Ce qui nous distingue c'est avant tout le processus d'accueil d'un membre. Préalablement à son entraînement physique, une évaluation de la condition médicale et une épreuve à effort supportent la prévention des maladies inhérentes aux mauvaises habitudes de vie.

### Voici en statistiques les faits marquants du secteur médical :

- Plus de 3 000 évaluations médicales par épreuve à effort effectuées en une année ;
- 675 consultations en nutrition ;
- 10 ateliers de gestion du stress donnés par le Dr Robert Béliveau, un concept unique au Centre ÉPIC, auquel ont participé près de 300 participants.

### UNE PRÉSENCE DANS LA COMMUNAUTÉ

*Ma Santé à cœur* est un programme novateur auprès des cliniques avoisinantes des arrondissements Anjou, St-Léonard et Rosemont.

### Le programme de 12 semaines comprend :

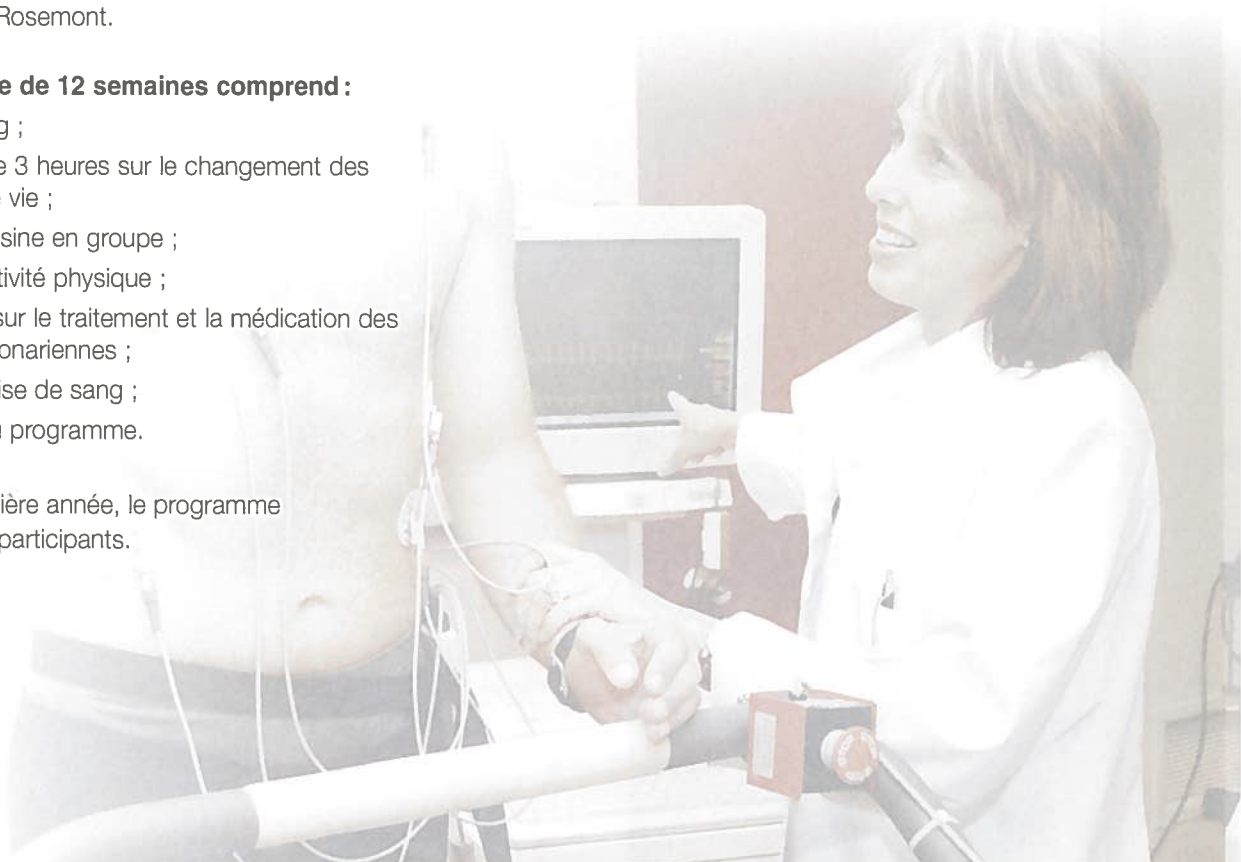
- Prise de sang ;
- Rencontre de 3 heures sur le changement des habitudes de vie ;
- Atelier de cuisine en groupe ;
- Séance d'activité physique ;
- Conférence sur le traitement et la médication des maladies coronariennes ;
- Deuxième prise de sang ;
- Suivi suite au programme.

Lors de la dernière année, le programme a accueilli 160 participants.

### Clinique de prévention en collaboration avec l'Institut de Cardiologie de Montréal

La mission de promotion de la santé cardio-vasculaire auprès des patients hospitalisés à l'ICM continue de prendre une place importante dans les activités de la Direction de la prévention et du Centre. Le programme de prévention proposé s'adresse aux personnes récemment hospitalisées à l'Institut de Cardiologie de Montréal, à leur famille ainsi qu'aux membres ÉPIC ayant eu un événement cardiaque récent. Il a pour but de permettre une réadaptation cardiaque optimale et de réduire les risques de problèmes cardiaques dans le futur.

Entre le 1<sup>er</sup> avril 2006 et le 31 mars 2007, 321 nouveaux patients ont été reçus par la clinique. Au total, 4 167 visiteurs ont reçu les services de médecins, d'infirmières, de kinésiologues et de diététistes.







## RECHERCHE

Une équipe de chercheurs travaillent à la fois sur les effets bénéfiques de l'exercice chez les personnes avec ou sans maladie cardiaque. Des projets concernant les effets bénéfiques d'une alimentation de type méditerranéenne ou encore des travaux sur la prise de suppléments en Oméga-3 sur la santé cardio-vasculaire sont en cours. Voici un descriptif des principaux projets à ÉPIC.

### Projet EMP 1 (Microparticules)

Effets de l'exercice aigu sur les micro-particules endothéliales, la fonction endothéliale, le stress oxydatif et l'inflammation chez les hommes avec syndrome métabolique.

### Projet Aqua course 1 et 2

Mise au point d'un test d'évaluation de la tolérance à l'effort en piscine pour les sujets sains de plus de 50 ans, les patients coronariens et insuffisants cardiaques.

### Projet Aquatrainer

Validation du système de tuba-valves Aquatrainer Cosmed pour la mesure des échanges cardiorespiratoires (avec l'analyseur de gaz télémétrique Cosmed K4b2) lors d'un effort sous maximal et maximal : comparaison avec les données mesurées avec le masque.

### Projet HF ACTION

Effets de l'entraînement aérobic sur le pronostic chez les patients insuffisants cardiaques.

### Projet SLIMS

Le sommeil chez les patients avec syndrome métabolique : prévalence des troubles du sommeil et relation avec les indices métaboliques, anthropométriques et autonomiques.

### Projet AFFORD

Étude pilote de l'effet des acides gras Oméga-3 sur la prévention de la récurrence de la fibrillation auriculaire paroxystique (AFFORD-Pilot).

### Projet CVCLT

Rôle de la thérapie hypolipémiante dans l'amélioration de la compliance vasculaire et la capacité fonctionnelle chez les patients avec une hypercholestérolémie non traitée.

### Projet Rimonabant

Étude comparative paneuropéenne multicentrique à double insu, avec randomisation et groupes parallèles sur l'efficacité d'une dose de 20 mg de rimonabant administrée 1 fois par jour dans le traitement de l'obésité abdominale chez 2 groupes de patients présentant une anomalie de la glycémie à jeun, s'accompagnant ou non de comorbidités.

### Projet EXTIT

Optimisation reproductibilité et validité d'un entraînement par intervalle chez le patient coronarien.

### Projet Questionnaire

Validation d'un questionnaire de qualité de vie pour les maladies cardiovasculaires.

## Secteur des programmes

En raison des demandes de la clientèle et de l'évolution des programmes d'entraînement, il a été nécessaire d'acquérir de nouveaux équipements et de modifier certains espaces afin d'en maximiser l'utilisation.

- Agrandissement de la surface d'exercice au sol de la salle de musculation ;
- Acquisition de deux vélos de type « ergocycle » ;
- Ajout de poids libres jusqu'à 60 lbs dans la salle de musculation ;
- Acquisition de deux supports de poids libres pour la palestre.

Toute une gamme de services est à la disposition des membres afin de s'adapter aux différents objectifs de chacun. Nous cherchons à offrir des programmes qui permettent l'atteinte d'objectifs personnalisés. L'offre de service du secteur s'effectue de façon globale avec une approche santé intégrée qui met en valeur le caractère unique d'ÉPIC. Offrir des programmes qui combinent plusieurs services, adapter des forfaits afin d'encadrer l'atteinte d'objectifs précis, mettre au service des membres notre caractère pluridisciplinaire : voilà l'essence même du secteur des programmes.

## Secteur bâtiments et installations

L'accueil de 4 450 membres demande au service bâtiment et installations une planification importante afin de maintenir des installations de qualité et d'empêcher la vétusté du bâtiment.

### Le plan d'entretien préventif vise :

- L'électricité ;
- La ventilation ;
- La plomberie ;
- La toiture et l'enveloppe extérieure.

Cette planification s'effectue en parallèle des modifications et recommandations de la ville de Montréal, de l'ICM et selon des normes gouvernementales de sécurité.

### TRAVAUX RÉALISÉS EN 2006-2007

- Changement des surfaces de la piste de course et du gymnase ;
- Rénovation de la piscine, du système de fonctionnement et peinture du bassin et des murs ;
- Réparation de l'unité de climatisation de la palestre ;
- Étude sur l'amélioration de la ventilation ;
- Développement d'un projet d'efficacité énergétique. ●

## *Hommage aux bâtisseurs* ayant gravi un échelon au cours de la dernière année.

### GRANDS COMMANDEURS

Antonio Gagnon      Claude Lamontagne      Pierrot Lamontagne

### COMMANDEURS

Bernard Archambault      Gérald G. Diotte      Pierre Fournier      Pietro Iannicca      Guy Lemay  
Salvatore Migliara      Jean Villemur

### GRANDS CHANCELIERS

Jacques R. Bisailon      Benoît Boyer      Robert Brunette      Christian Gagnon      Richard Guertin  
Philippe Grégoire      Lionel Labonté      Marcel Laperrière      René Lussier  
André Maillé      Paul Roy      Jean Sauvé      Jean-Marie Tétrault

### CHANCELIERS

Jacques Alepin	Maurice Arbour	Laval Aubin	André Bacon	Gilles Beaulieu
Réjean Bellemare	Marcel Bineau	Pierre L. Brien	Jean-Yves Carpentier	Louis-René Champoux
Gaston Croteau	Jean Dion	May Dolbec	Chantal Duchesne	Antonio Dumais
Roland Daviault	Johanne Ferraro	Ghislain Gagnon	Richard Gauthier	Rolland Genest
Jean-Paul Germain	Anne Girard	Robert Girard	Robert L. Goulet	Pauline Hudon
Suzanne Jasmin	Louise Jetté	Yvon Lafond	Mario Latraverse	François Leblanc
Danielle Lemire	Raynaldo Longpré	Jean-Pierre Marchand	Jean-Guy Mercier	Jean-Paul Normand
Denise Paré	Murielle Picard	Liette Pronovost	Pierre Quessy	Michel Racine
Fernand Roberge	Guy Savard	Léonce Simard	Léonette Simard	Yvette Tardif
Yvon Thérien	André Wilson			

### GOVERNEUR

André St-Jean

ÉQUIPIERS (2)

PARTISANS (14)

RECRUES (89)

DONS IN MEMORIAM (97)

## *Faire preuve de leadership en prévention*

UN MERCI TOUT SPÉCIAL aux 608 individus qui ont appuyé financièrement la campagne de financement et aux 1 220 personnes qui ont acheté des billets de loterie-voyages. Votre générosité contribue à assurer la pérennité de NOTRE CENTRE ÉPIC.

### 50 000 \$ ET PLUS

Fédération des  
Caisses Desjardins,  
région Est de  
Montréal

Les Caisses  
Desjardins, région  
Est de Montréal

### 10 000 \$ ET PLUS

Fédération des  
Caisses Desjardins  
du Québec,  
région Ouest

Métromédia Plus  
Société des Bingos  
du Québec

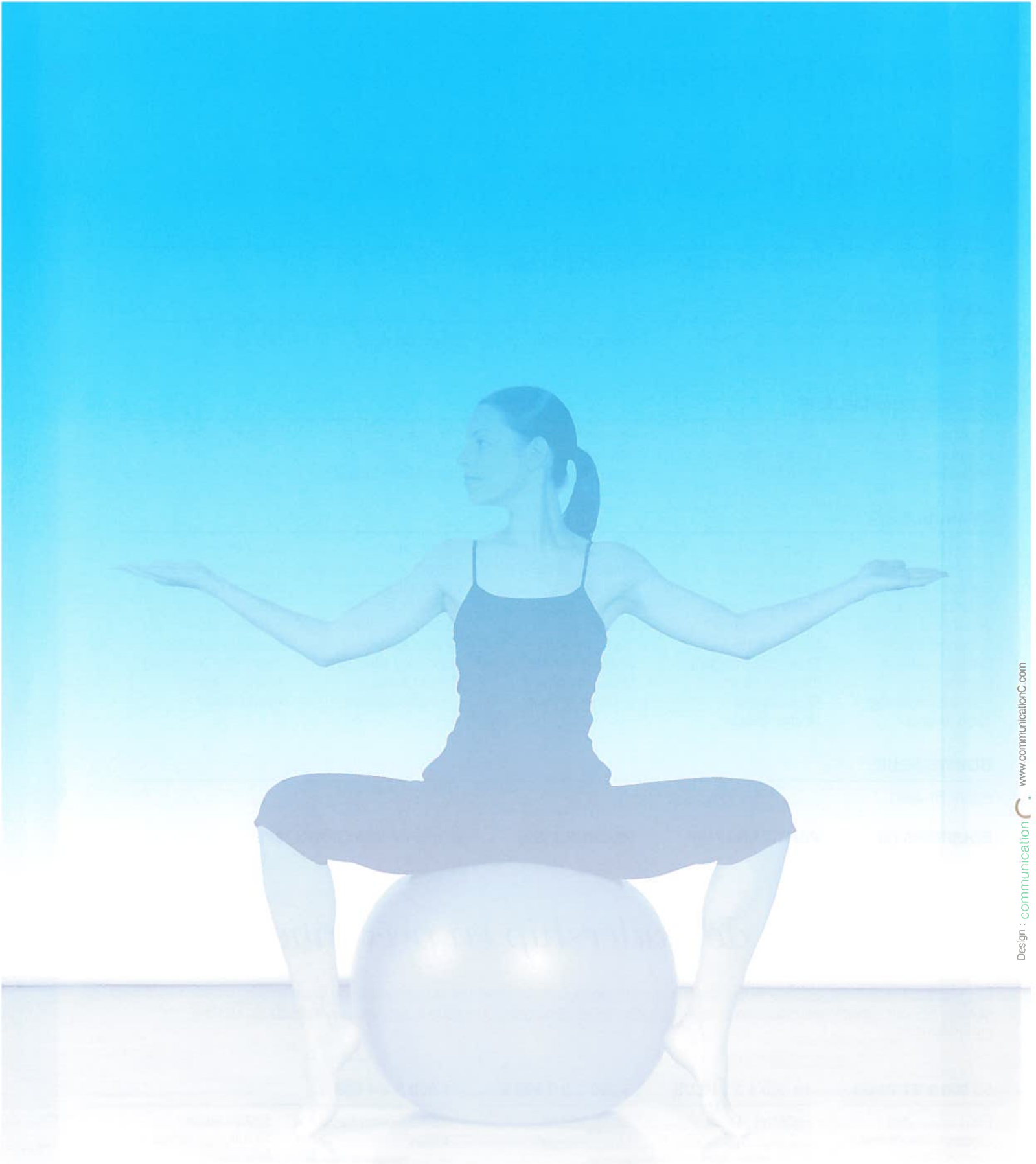
### 5 000 \$ à 9 999 \$

Astral Media  
Merck Frosst  
Provigo  
Radio-Canada  
RONA  
Sanofi-Aventis  
Transcontinental  
Valeurs Mobilières  
Desjardins

### 1 000 \$ à 4 999 \$

Construction Laval  
Aubin  
Gaz Métro  
GlaxoSmithKline  
Lions Meubles  
Radio-Nord  
SAQ

SNC Lavallin  
Solutions Ventes  
Marketing  
Ultramar  
Uniprix



Design : communication C www.communicationC.com



Centre de médecine préventive et d'activité physique  
de l'Institut de Cardiologie de Montréal

5055, rue St-Zotique Est, Montréal (angle 40<sup>e</sup> av.)  
H1T 1N6 Tél.: 514 374-1480

[www.centrepic.org](http://www.centrepic.org)



[www.fondationepic.org](http://www.fondationepic.org)