

L'Indice

RICHARD PERRÉAULT

Le Marché de l'Habitation pour Aînés

De la formation du personnel

De couvent...
à résidence !

Être chef cuisinier
dans une résidence pour aînés

L'indice Richard Perreault grossit !

Votre revue s'enrichit de plusieurs rubriques dont « Au cœur de la résidence », qui se divise en trois sections: « Bâtisse », « Cuisine », « Soins, services et loisirs ». Chaque numéro sera alors l'occasion de revenir sur les normes qui s'y appliquent, ou sur l'expérience des gestionnaires et du personnel dans ces domaines.

Dans ce numéro, nous rencontrons Madame Poitras, la propriétaire d'une résidence pour aînés située à Acton Vale. Cette résidence a quelque chose de particulier puisque c'est un ancien couvent ! Mme Poitras va nous expliquer comment s'est passée cette transformation. Il faut savoir que transformer une église ou une école en résidence pour aînés est une chose de plus en plus courante au Québec.

Pour la rubrique « Cuisine », nous nous rendons à la résidence Les cotonniers à Valleyfield pour rencontrer son chef français qui va nous parler de son travail et de son quotidien.

Puis direction Pointe-aux-Trembles pour rencontrer Marie Dubé, propriétaire d'une résidence au sein de laquelle les aînés participent à une chorale. Quels peuvent être les biens faits d'une chorale dans une résidence ?

Une autre nouveauté dans la revue est la page « Vendu », dans laquelle Richard Perreault, conseiller immobilier spécialisé dans la vente de résidences pour aînés, présente deux résidences pour lesquelles il s'est occupé de la transaction.

Puis dans la rubrique « Vision » (autre nouveauté !), Daniel Gagnon, gérontologue, riche de son expé-

rience de plusieurs années dans le monde des services destinés aux personnages âgées, nous fait partager ses réflexions sur la formation du personnel de résidence.

Nous vous souhaitons une très bonne lecture et nous espérons que vous aurez autant d'intérêt et de plaisir à lire *L'Indice Richard Perreault* que nous en avons eu à le préparer.

Rédactrice en chef,
Sandrine Mazziotta-Bastien

Sommaire

| | |
|----------------------------------|------|
| Éditorial | p.2 |
| À mon avis | p.3 |
| Vendu | p.4 |
| Au Cœur de la résidence | p.5 |
| Cuisine | p.5 |
| Bâtisse | p.6 |
| Soins, Services & Loisirs | p.8 |
| Revue de presse | p.9 |
| Vision | p.10 |
| En savoir plus | p.12 |
| De l'autre côté de L'Océan | p.14 |



AlimPlus, votre distributeur alimentaire santé!

Chez AlimPlus nous prenons soin de vous offrir des produits de **qualité** à des **prix** exceptionnels et un **service** hors pair. Aussi, notre service de commande vous facilite la vie, par l'utilisation de notre service interactif via Internet. www.alimplus.com



Photo couverture: Les Centres Jolie de Vivre. Résidence vendue par Richard Perreault.

L'union fait la force

De par mon travail, il est évident que je rencontre continuellement des propriétaires de résidences d'aînés avec lesquels je discute. Je constate régulièrement que ceux-ci font partie de telle association ou de telle autre, et parfois d'aucune. Des résidences se regroupent en une association locale correspondant à leur secteur géographique. Tout cela a pour conséquence de créer un inventaire d'associations de résidences, chacune comprenant quelques membres regroupés dans son secteur. Évidemment, il peut paraître plus facile de faire de la sorte. Par rapport au milieu dans lequel nous travaillons tous, un regroupement de toutes ces associations en une seule et unique entité serait plus efficace par rapport aux autorités gouvernementales, car une association forte et représentative sera plus efficace pour obtenir un vrai pouvoir politique qui fera avancer les choses.

Je pourrais dire qu'il y a plus de 2 000 immeubles d'hébergement privés au Québec. On devrait les classer en sous-groupes selon leur clientèle, car je sais que les besoins d'un CHSLD privé autofinancé et ceux d'un complexe d'appartements de retraités sont très différents. Les intérêts de chacun des sous-groupes seraient mieux défendus s'ils avaient leur propre sous-association. Au bout du compte nous sommes tous dans le même bain. De plus, l'avenir va dans une direction telle que le marché va continuer à prendre de plus en plus d'ampleur. Il se construira davantage d'immeubles à l'écoute des nouvelles exigences⁵ de la clientèle, soit de plus en plus de résidences multiservices, passant de la clientèle préretraîtée à la clientèle non autonome. Aussi, de nouveaux concepts verront le jour. On parle très peu aujourd'hui des résidences pour clientèle dite Alzheimer. Bientôt, celles-ci seront reconnues et popularisées d'une façon exponentielle comme l'ont été les résidences d'aînés des années 1970. À cette époque, celles-ci étaient dans un frileux développement. Une association ou un regroupement devra alors prendre la direction du navire. Une reconnaissance de ces résidences, de leurs besoins, de leurs problèmes, de l'excellence de leur travail doit se faire. Les problèmes de l'un aujourd'hui seront tantôt les problèmes de l'autre.

À court terme, de gros changements feront leur apparition et pencheront du côté de celui qui sera capable de prouver ce qui répond le mieux aux demandes

de la clientèle et au meilleur coût. Les résidences d'aînés sont un de ces côtés. Les propriétaires devront se regrouper afin de démontrer aux autorités gouvernementales et à leurs organismes les représentations minimales et l'état de fait dans lesquels ceux-ci se débattent constamment. Je parle ici du changement de clientèle qui est constant, rapide et infini versus les relations entre les CLSC, les hôpitaux, les CHSLD, les résidences privées, soit du secteur privé ou du public. Les exigences des normes du bâtiment, la nouvelle clientèle plus spécialisée, de nouvelles ententes privé-public sont autant de dossiers à traiter. Les Roses d'or, mises en place par la FADOQ avec la complicité financière du gouvernement provincial, représentent selon moi de façon beaucoup plus équitable le travail des gestionnaires de résidences privées. Elles éliminent certains tabous dans le milieu.

Une fois de plus, il est impératif de se regrouper dans une association forte et unique de tous les propriétaires de résidences d'aînés, quelle que soit la clientèle visée. Pourquoi ?

- Un grand besoin de mieux connaître le marché et plus rapidement;
- Un soutien et une diffusion d'informations privilégiés entre les propriétaires;
- Une importante force de lobbying;
- Le développement d'une plus grande complicité entre le secteur public et le privé.

Je suis convaincu aujourd'hui que diviser pour régner dans le privé servira certains réfractaires du réseau public et fera en sorte que les propriétaires de résidences d'aînés seront toujours insuffisamment représentés. De plus, une association forte servira nos locataires par l'ajout d'ajustements financiers gouvernementaux qui permettront l'offre de services mieux adaptés.

Je crois fermement au fait que l'information, c'est-à-dire ce qui se passe vraiment par rapport aux soins et à l'hébergement des aînés, ne monte pas jusqu'à la haute autorité gouvernementale. Quand elle y arrive, si jamais elle y parvient, elle est souvent transformée. Une grosse association aura le pouvoir et le devoir de parler directement aux dirigeants politiques afin de débattre des vraies difficultés et de leur monter le revers de la médaille. Le marché des aînés évolue très rapidement. Alors dans une telle réalité, vaut-il mieux être isolé ou être regroupé ?

VENDU



LE CHÂTEAU PATRICIA

Cette résidence de retraités, située dans la région de Repentigny, a été vendue par M. et Mme Landry, qui étaient propriétaires depuis 1990.

C'est un complexe d'envergure, situé sur un terrain de 128 000 pieds carrés, au bord de l'eau.

Cette résidence héberge une clientèle autonome à qui elle offre un service de salle à manger.



L'ACCUEIL SAINT-ROCH

M. Gosselin a vendu son complexe locatif d'aînés, un complexe majeur de Lanaudière, ayant une renommée de prestige. Cet immeuble de construction supérieure, de type acier, de béton et brique est un immeuble à 4 faces. Un projet d'agrandissement important est à l'étude.



Au cœur de la résidence

Cuisine

Par Sandrine Mazziotta - Bastien



BIENVENUE DANS MA CUISINE !

Thierry Bonac est chef cuisinier au sein de la résidence pour aînés Les Cotonniers, à Valleyfield. Ce chef français, ex-apprenti notamment de la prestigieuse Maison Lenôtre à Paris, nous a ouvert les portes de sa cuisine et a accepté de nous faire partager son expérience et son quotidien.

Thierry, quel est le quotidien d'un chef cuisinier dans une résidence pour personnes âgées ?

Le quotidien, c'est tout d'abord la gestion. Je gère la marchandise, je m'occupe de faire les achats. Je passe ma commande une fois par semaine, et une grosse entreprise me livre une fois par semaine. Et je fais quelques courses au besoin, dans une centrale d'achat située près de la résidence. Je vais chercher mes légumes selon les saisons. Mon travail, c'est aussi bien sûr de préparer les menus et les repas. J'ai un budget à respecter pour cela, et j'essaie de le tenir au mieux. Mon budget est entre 3 \$ et 3,50 \$ par personne et par jour. C'est pas mal, car beaucoup de résidences d'aînés ont beaucoup moins. S'il y a des fêtes comme Noël ou Pâques, le budget augmente. Je gère aussi le personnel de cuisine. J'ai embauché les employés et maintenant je veille à ce qu'ils fassent bien leur travail. Je m'occupe aussi de la gestion du matériel, comme du matériel de salle. Je travaille 5 jours par semaine, 11 heures par jour.

Combien êtes-vous en cuisine ?

On est quatre : un chef, deux cuisiniers et une plongeuse. Cela fait seulement six mois que la résidence est ouverte donc elle n'est remplie qu'à moitié. Pour le moment, nous préparons des repas pour 70 personnes, 45 résidents et 25 membres du personnel. La semaine prochaine vont entrer une vingtaine de résidents. Je ne vais pas embaucher, car avec le personnel actuel qui a acquis de l'expérience, on peut aller jusqu'à 70, 80 résidents.

Comment préparez-vous vos menus ?

Je les prépare en fonction des saisons, en fonction des fêtes aussi. S'il y a un anniversaire, je prépare un gâteau. Je tiens aussi compte des goûts des résidents. Les préposés les entendent parler de leurs goûts. Ils leur disent ce qu'ils aiment manger et ce qu'ils aiment moins. Le menu change tous les jours.

Des choses reviennent au fil des semaines car les aînés aiment avoir leurs habitudes. Ils aiment manger des tourtières, des boulettes de viande... J'essaie de leur apporter de l'exotisme de temps en temps, mais il ne faut pas les amener trop loin. Certains aiment ça, ceux qui ont voyagé. Les autres ont plus de misère avec ça. Quand je dis «exotisme», je parle des thèmes chinois, italien ou français. Dans la cuisine française, ils aiment beaucoup le bœuf bourguignon, mais finalement ce n'est pas très exotique... Ça pourrait être un plat québécois !

Vous êtes un chef français. Est-ce un plus pour la résidence ?

Oui, c'est un argument marketing, c'est vendeur. Ça fait une petite *touch of class*. Dans les faits, je ne peux pas vraiment imposer une cuisine française. On met deux ou trois plats français dans la semaine. Le reste du temps, je conserve les habitudes québécoises des résidents pour qu'ils se sentent chez eux.

Vous avez travaillé dans un restaurant. Est-ce la même chose que de travailler dans une résidence ?

Ça n'a rien à voir. Ici, on a une clientèle râleuse car on impose un menu, alors qu'au restaurant, les gens peuvent choisir ce qu'ils vont manger. C'est une clientèle assez difficile à contenter, car les résidents voudraient qu'on cède à tous leurs caprices, ils voudraient avoir un menu personnel. Ce n'est pas possible, alors une fois sur deux, ils sont déçus. Mais heureusement, parfois, ils trouvent ça génial. Les horaires ne sont pas non plus les mêmes que dans un restaurant. Ceci dit, c'est plus reposant de travailler ici. Il y a plus de sécurité. On sait combien on va faire de couverts. Mais cela comporte d'autres défis, notamment celui de satisfaire toujours la même clientèle. Il faut vraiment être sérieux, car on a toujours affaire à la même clientèle, surtout que, comme je l'ai dit plus tôt, elle est difficile à satisfaire.

Nous retrouverons Thierry Bonac dans le prochain numéro où il nous parlera des menus qu'il propose aux résidents.

DE COUVENT À... RÉSIDENCE!

Un phénomène devient de plus en plus courant au Québec : la conversion de bâtiments tels que des églises ou des écoles en résidences pour aînés. C'est le cas du couvent d'Acton Vale, datant de 1854, qui a été transformé en résidence par Mme Denise Poitras. C'est en octobre 1991 que cette dernière acquiert cette bâtisse, au sein de laquelle les Sœurs de la Présentation de Marie enseignaient encore trois mois avant. Les travaux d'aménagement débutent en janvier 2001 et Mme Poitras accueille ses premiers résidents à la fin mai. Rencontre avec une propriétaire amoureuse de sa résidence.

Mme Poitras, comment en êtes-vous venue à convertir un couvent en résidence pour personnes âgées?

J'habitais à Montréal. Mes parents commençaient à être âgés, mais ils ne voulaient pas venir habiter là-bas, car ils n'aimaient pas la ville. J'ai alors cherché à acheter une petite résidence de huit ou neuf personnes. La communauté des Sœurs de la Présentation de Marie vendait son couvent. C'était l'école où allaient mes sœurs. C'était plus gros que ce que je voulais au départ, mais quand j'ai visité le couvent, je suis tombée en amour ! L'architecture est très jolie, dans un style français, avec des tourelles. C'est fait de bois et de briques. Ça a un cachet spécial. Il y a des galeries où les personnes âgées peuvent se promener les douze mois de l'année. Et les classes ont fait de belles chambres.

Combien avez-vous d'unités de logement ?

C'est un gros couvent, mais nous avons seulement 25 unités de logement, car nous n'avons pas voulu toucher à une chapelle de deux étages qui date de 1890 et qui fait donc partie de notre patrimoine. Comme il n'y avait pas beaucoup de chambres, nous avons agrandi en 2002. Nous avons construit une deuxième résidence de 69 unités, en conservant pour l'extérieur le style du couvent. Les deux communiquent avec une passerelle. Et mon contracteur, qui a été génial, a fait une galerie sur cette passerelle.

Quelles sont les autorisations que vous avez dû obtenir pour aménager le couvent en résidence?

Nous avons dû obtenir l'autorisation au niveau municipal. Nous n'aurons pas eu de difficultés, car il n'y avait pas d'acheteur. Le seul acheteur qui s'était proposé voulait détruire le couvent. Cela aurait été un crime!

Quels sont les aménagements que vous avez dû faire?

Il a fallu tout refaire. On a juste gardé l'architecture extérieure. On a refait la plomberie, l'électricité. On a installé un système d'alarme. On a fait tous les aménagements nécessaires au respect des normes de la Régie du bâtiment. On est même allés au-delà de ces normes puisqu'à l'époque l'installation de gicleurs n'était pas imposée, mais on a décidé d'en installer quand même pour des raisons de sécurité, étant donné qu'il y avait beaucoup de bois.

Le couvent était-il difficile à convertir?

Cela n'a pas été difficile, mais ça a été long. Le plus délicat a été de creuser le puits pour l'ascenseur, sans briser toute la maison. Mais on a réussi ! Les rénovations ont commencé en janvier, et les premiers résidents sont entrés fin mai. La résidence s'est remplie en trois jours. Ça a été la course pour les installer, mais ça a été une belle expérience. Les rénovations étaient terminées, mais on voulait que les résidents amènent des choses de chez eux, comme des rideaux par exemple. On n'a pas arrêté de coudre ! C'est tellement important que les gens se sentent chez eux et pas à l'hôtel.

Les spécialistes des adaptations

Tél.: (450) 588-5947
Sans frais: 1-877-587-5947
Télec.: (450) 588-7928
www.adaptatech.qc.ca
contact@adaptatech.qc.ca

Un arc-en-ciel de solutions

R.B.Q.: 8327-1072-16

ADAPTATECH INC.

Est-ce que les travaux d'aménagement ont-ils coûté cher?

La rénovation a coûté beaucoup plus cher que le prix d'achat. C'est trois fois le prix d'achat en fait. Mais pour moi, ça valait la peine, car j'adore les vieux bâtiments. Cette résidence, c'est mon château. C'est un rêve devenu réalité. Mais c'est sûr que si on veut faire beaucoup d'argent rapidement, ce genre de conversion n'est pas rentable. Moi, je ne suis pas une femme d'affaires. Je suis une infirmière qui aime les personnes âgées.



Au bout de combien de temps la résidence sera-t-elle rentable?

Cela représente une grosse dette, mais je pense que lorsque cela fera cinq ans que nous serons ouvert, on aura une belle rentabilité. On investit encore de l'argent pour apporter des améliorations, comme de nouvelles galeries.

Est-ce que les personnes âgées aiment vivre dans un ancien couvent?

Beaucoup. Elles vont à la chapelle tous les jours. Elles peuvent y écouter la radio paroissiale. Lorsqu'une chambre se libère, elle trouve preneur en une ou deux journées, alors que pour les chambres dans la nouvelle bâtisse, c'est un peu plus long. Mais la clientèle plus jeune préfère aller dans le neuf. Quand je dis « plus jeune », ce sont les personnes dans la cinquantaine ou la soixantaine. Elles préfèrent le neuf aux vieilles pierres. Les plus vieux préfèrent l'ancien, et le couvent a aussi souvent une histoire pour eux, pour leur famille. Par exemple, leurs enfants y sont allés à l'école.

Et si c'était à refaire, recommenceriez-vous l'expérience?

Deux fois plutôt qu'une ! J'ai souvent des offres d'achat, mais je ne m'y résigne pas. Si je laissais mes employés et mes résidents, j'aurais l'impression d'être une mère qui abandonne ses poussins. On est tous une famille. Ici, il y a 84 personnes âgées et 34 employés, ce qui est beaucoup. On offre donc beaucoup de services. Avec mes employés, on partage la même vision et la même passion.

PERIPAP DESIGN:
Mobilier de salon OSCILLANT!

RÉVOLUTIONNAIRE!
*Il est oscillant
et inclinable en
3 positions*
Prix: 965\$
303126

Tel.: 514.916.3232
Sans frais: 1.866.299.0998
www.peripap.com

PERIPAP Ltée
-MOBILIER OSCILLANT-

SI ON CHANTAIT...

Voilà six ans que Marie Dubé, propriétaire de la résidence *Select Pointe-aux-Trembles*, a créé la chorale « Les Joyeux Troubadours » aujourd'hui composée de 22 chanteurs (sur 87 résidents).

Qu'est-ce qu'une chorale apporte au sein d'une résidence? Quels sont ses effets bénéfiques pour les aînés? Marie Dubé nous l'explique.

En créant une chorale, Marie souhaitait apporter du plaisir aux résidents, mais aussi, étant infirmière, elle voulait développer par le chant des points de santé comme la respiration, la mémoire, la concentration, l'équilibre. Et ça a marché! Marie affirme: « Chanter est une très bonne chose pour les résidents qui ont des problèmes respiratoires minimes. Je leur ai appris les techniques de respiration. Ça leur fait prendre de grandes respirations et ça les aide beaucoup. Ça les fait s'oxygéner comme il faut. Puis c'est très bon pour le moral. Cela représente une fierté pour eux de chanter dans la chorale. C'est très valorisant. Je sais qu'une dame, l'an dernier, a tenu le coup, car elle souhaitait participer au spectacle, sinon je pense qu'elle serait morte. Aujourd'hui, elle est très active au sein de la chorale. Tous les participants sont des passionnés qui s'investissent beaucoup. Notre chorale est d'ailleurs meilleure d'année en année. Ça demande beaucoup de travail à ses membres pour apprendre les textes. Certains chantaient avant d'entrer en résidence, d'autres n'ont jamais chanté. Certains ont des problèmes d'ouïe, mais à force de travail, ils y arrivent. Ils ne pensent pas qu'à 90 ans ils peuvent apprendre quelque chose, mais ils le peuvent!

La moyenne d'âge de la chorale est de 80 ans, et il y a des chanteurs de 90 ans et plus.

Bienvenue dans la chorale!

Peu importe sa voix, chaque résident peut participer à la chorale. Comme le dit Marie, « au final, toutes les voix réussissent à s'accorder! »

Les répétitions ont lieu dans la salle des loisirs. Les autres résidents peuvent ainsi assister aux répétitions, même s'ils sont occupés à une autre activité comme la peinture loisir qui plaît aussi beaucoup. Certains spectateurs commencent à chanter à côté

de la chorale, et finissent même par l'intégrer.

Les chanteurs sont ravis d'accueillir des nouveaux. Il y a une très bonne ambiance. La chorale crée des liens entre les chanteurs et entre tous les résidents.

Un répertoire varié...

Les résidents donnent à Marie les noms des artistes qu'ils aiment, et cette dernière trouve les textes de leurs chansons sur Internet. Ils aiment beaucoup les vieilles chansons, comme celles d'Édith Piaf, Charles Aznavour, Fernand Gignac... Ils aiment aussi les chanteurs comme Michel Fugain, Patrick Normand ou Céline Dion. Le répertoire de la chorale est exclusivement francophone. « On ne veut pas mettre mal à l'aise les gens qui ne parlent pas anglais. Et le répertoire francophone est assez beau! » confie Marie. Les résidents aiment aussi beaucoup les rythmes latins comme les airs de cha-cha ainsi que les chansons à répondre.

« Il ne faut pas que les chansons soient trop longues car c'est plus difficile pour de la mémoire et la respiration. Puis les résidents n'aiment pas avoir de la misère! Toutefois, dans le lot, ils souhaitent en apprendre une ou deux de plus difficiles, car ils ont alors le sentiment d'avoir relevé le défi d'appivoiser des textes plus ardues ainsi que de nouveaux rythmes » ajoute Marie, qui a d'ailleurs l'intention d'acheter des instruments comme des tambourins ou des triangles dont les résidents pourront facilement apprendre à se servir.

... et des spectacles!

Les répétitions de la chorale ont lieu une fois par semaine, durant une heure et demie. Deux mois avant les spectacles, elles passent à deux fois par semaine. Les spectacles, qui ont lieu chaque Noël et à l'occasion de fêtes comme la Saint-Jean, sont destinés aux familles et aux proches des résidents. Et la chorale en a étonné plus d'un! Elle est d'ailleurs aussi l'occasion de faire découvrir aux jeunes un répertoire plus ancien. C'est une belle occasion de partage intergénérationnel...

La chorale s'est aussi produite, grâce à l'intermédiaire de la revue *Aînés Hébergement*, devant un tout autre public l'an dernier, au complexe Desjardins, puisqu'elle a chanté pour le Barreau de Montréal. Un spectacle qui a beaucoup plu!

Revue de presse

UN PROJET DE CONSTRUCTION D'UNE DIZAINE DE RÉSIDENCES HAUT DE GAMME AU QUÉBEC

Liberty Assisted Living (LAL) est un groupe de Toronto qui exploite 802 logements pour personnes âgées (situés surtout en Ontario), dont 288 avec des soins de longue durée.

Ce groupe a l'intention de construire une dizaine de résidences pour personnes âgées, dont quatre ou cinq dans la région de Montréal.

Il compte ouvrir des résidences haut de gamme, à l'image de sa résidence *Le château Royal* comprenant 110 logements pour retraités autonomes, située à Dollar-des-Ormeaux. C'est une bâtisse très luxueuse, avec une fontaine et une piscine intérieures, des services aménagés (cinéma, salon de coiffure, bar, salle à manger prise en charge par un chef cuisinier). Mais le luxe, ça se paie! Aussi, il faut compter 1975 \$ par mois pour un studio de 500 pieds carrés, 2600 \$ pour un logement d'une chambre et 3000 \$ pour un logement de deux chambres (les trois repas sont inclus, mais les logements comprennent une cuisinette). Pour certains de ces projets, LAL compte sur d'éventuels partenariats public-privé (PPP), ce qui semble vraiment intéresser le ministre de la Santé, Philippe Couillard.

Sa porte-parole, Isabelle Merizzi a déclaré: « Au Québec, il faudrait construire des centres de longue durée d'un total de 1 000 lits. Ça coûterait environ 125 millions de dollars et des PPP sont envisagés, à Québec, à Laval, dans les Laurentides et en Montérégie », avant d'ajouter: « À Saint-Lambert, le ministre étudie un PPP pour un centre de longue durée de près de 200 lits et ça semble vouloir fonctionner. »

À suivre... *La Presse Affaires* - 14 mars 2006

AMENDE INFLIGÉE À UNE RÉSIDENCE DU NORD-EST DE MONTRÉAL POUR AVOIR SURCHARGÉ SA SALLE DE SPECTACLE

Plus de 650 billets ont été vendus par la résidence Cité-Rive pour un concert du pianiste Richard Abel, alors que la salle ne peut contenir que 498 personnes assises, selon le règlement et tel qu'il est affiché dans la salle même. Deux résidentes ont porté plainte auprès des pompiers. Le service de prévention des incendies a alors fait évacuer les 160 personnes de trop. La résidence est passible d'une amende pouvant aller de 100 à 300 \$, puisqu'il s'agit d'une première infraction en 2006.

La Presse - 21 mars 2006

DÉBUT D'INCENDIE DANS UNE RÉSIDENCE POUR PERSONNES ÂGÉES DANS LE VIEUX-LONGUEIL

Ce début d'incendie s'est déclaré dans une résidence pour personnes âgées de 48 logements le dimanche 02 avril, aux alentours de 10 h. L'incendie a été rapidement maîtrisé par les pompiers qui avaient fait évacuer l'immeuble. Les résidents ont réintégré l'immeuble en fin de matinée. Seuls des dommages mineurs ont été causés. Une dame a été victime de malaises thoraciques, mais sa vie n'était pas en danger. Un pompier a aussi souffert de malaises dus à la fumée.

lcn.canoe.com - 2 avril 2006

www.tellier-architecte.com
Tradition - Innovation - Communication



Nous prenons votre projet à coeur !!!



Michel Tellier
ARCHITECTE

Spécialiste en résidences pour aînés

Voyez nos réalisations sur notre site internet !!!

Joliette - Montréal - Toronto

1 (450) 759 3093



LA FORMATION DU PERSONNEL ŒUVRANT AUPRÈS DES PERSONNES ÂGÉES : DE QUOI PARLE T-ON AU JUSTE... ?

Par Daniel Gagnon, gérontologue

Dans plusieurs rapports de recherche, plans d'action ainsi que dans la plupart des planifications stratégiques concernant les services offerts aux aînés, et plus spécifiquement à ceux dont l'autonomie est altérée, la formation du personnel est reconnue comme la première action à entreprendre afin d'améliorer les services destinés à cette clientèle.

En plus de bonifier la qualité des services, une formation adéquate permet d'améliorer non seulement la qualité de vie des personnes desservies, mais également la qualité de vie des travailleurs. Il est démontré que lorsqu'un intervenant se sent plus en confiance dans les tâches qu'il accomplit, il en retire plus de satisfaction et de gratification.

De là, on note, chez les personnes ayant reçu une formation efficace et continue, une baisse de l'absentéisme au travail et une diminution des accidents de travail.

Chez les utilisateurs de services d'hébergement publics ou privés, on constate que l'accès à des services de qualité permet une diminution de problèmes, entre autres, au niveau du sommeil et de l'anxiété, et par conséquent une baisse de l'usage de certains médicaments.

Enfin, le personnel qui reçoit une formation bien adaptée aux services qu'il dispense par rapport à la clientèle qu'il dessert, entretient généralement de meilleures relations avec sa clientèle et ses partenaires de travail.

LA FORMATION DE BASE

Mais qu'entend-on par une formation adéquate du personnel œuvrant auprès d'une clientèle âgée?

Afin de bien cibler les aspects de la formation, je vais limiter mon intervention à la formation nécessaire aux intervenants des milieux d'hébergement privé (résidences privées avec services pour aînés), soit le personnel qui intervient auprès d'une clientèle en perte d'autonomie qui va de légère à sévère.

En premier lieu, je vais aborder la formation de base, c'est-à-dire la formation que je considère minimale pour intervenir auprès d'une clientèle fragilisée. Dans ce type de formation, on trouve la formation dite « professionnelle » (médecins, infirmières, infirmières auxiliaires, auxiliaires familiales, etc.) offerte par les établissements d'enseignements publics ou privés autorisés.

En ce qui concerne les préposés aux bénéficiaires, il faut mentionner que, bien que plusieurs établissements de formation offrent une formation de préposés aux bénéficiaires, plusieurs milieux d'hébergements, tant publics que privés, n'exigent pas cette formation.

On remarque même que le milieu de l'hébergement s'ingénie, depuis quelques années, à créer des programmes de formation, dits « minimaux » de 80, 120 ou 240 heures, prétextant qu'une telle formation est préférable à aucune formation. En n'exigeant pas le cours de préposé aux bénéficiaires, on crée un faux sentiment de compétence tant chez l'intervenant que chez la clientèle.

De plus, avec la complexité grandissante des besoins chez la clientèle des résidences privées avec services pour aînés, la formation de base d'un préposé aux bénéficiaires, reconnue par le ministère de l'Éducation, constitue, selon moi, le minimum requis pour travailler auprès de cette clientèle.

Nous devons, par ailleurs, prendre conscience que la formation de base offerte à la majorité du personnel a un objectif principalement curatif (*cure*), c'est-à-dire qu'elle vise l'intervention auprès des clientèles du réseau public de services sociaux et de santé et plus spécifiquement du milieu hospitalier. Aussi, bien que la pratique curative utilisée en milieu hospitalier soit très adéquate pour une clientèle de soins aigus et de passage, elle s'avère peu recommandable pour une clientèle de longue durée.

En outre, bien que quelques soins curatifs puissent être offerts en milieu d'hébergement, il apparaît que les besoins de la clientèle des résidences privées avec services pour aînés nécessitent une approche

plus sociale et humaniste (*care*), puisqu'il n'est pas ici question de guérir, mais bien d'améliorer la qualité de vie des résidents et de créer un environnement familial capable de compenser les pertes fonctionnelles de la personne.

De plus, cette formation est généralement constituée de transmission de connaissances (savoir) et de transmission de modes de pratique et de techniques (savoir-faire). Rares (pour ne pas dire inexistantes) sont les institutions d'enseignement qui peuvent transmettre du «savoir-être», c'est-à-dire la manière d'aborder et de se comporter avec eux et principalement des résidents présentant des déficits cognitifs. Et c'est ce savoir-être qui est souvent déficient chez les intervenants des milieux d'hébergement.

LA FORMATION CONTINUE

Le savoir-faire et le savoir-être s'acquièrent généralement par la formation continue. De plus, la complexité et l'évolution des besoins des clientèles des milieux d'hébergement exigent l'instauration d'un

processus de formation continue des employés, non seulement pour suivre l'évolution de ces besoins, mais également pour offrir un service de qualité continue. Plusieurs gestionnaires pensent pouvoir maintenir et améliorer la compétence de leur personnel en leur permettant de suivre, de façon ponctuelle, des séances de rafraîchissement des connaissances d'une durée de quelques heures à quelques jours. À mon avis, un processus de formation continue doit être planifié et effectivement continu, c'est-à-dire que la formation théorique doit être accompagnée d'un processus structuré de suivi permettant à l'employé d'intégrer dans sa pratique quotidienne les acquis théoriques. S'avère également indispensable un processus d'accompagnement et de contrôle régulier. Sans ces ingrédients essentiels que sont la formation, le suivi, le soutien et le contrôle, on ne peut réellement s'assurer d'une offre de service de qualité auprès d'une clientèle en perte d'autonomie graduelle et continue. Nous verrons, dans un prochain article, comment mettre en place un réel processus de formation continue.

Vous êtes propriétaire ou administrez une résidence de personnes âgées?

Un profit sans risque ni effort ...C'est possible?

La compagnie téléphonique locale s'enrichit avec votre clientèle sans vous donner une part du gâteau? On vous propose d'acheter un système téléphonique? Vous ne voulez pas compliquer votre vie ni celle de vos résidents? Seul **Connect it Networks** vous offre :

- **Mêmes services que la compagnie téléphonique locale**
- **Prix réduits pour vos résidents**
- **Profits pour vous**
- **Vous n'avez rien à faire**

L'action est à l'origine de tout succès! Osez comparer cette offre à celle de Bell Canada, de Vidéotron ou de tout autre fournisseur et constatez que ce changement est la plus simple et la plus profitable de vos options. Faites comme les Résidences Versailles, le Cambridge, et plusieurs autres: Choisissez **RES iduel** de **Connect it Networks**. Appelez-nous maintenant au (450) 901-1018 pour les détails et adhérez gratuitement au programme.

Recevez 3 lignes
téléphoniques
gratuites pour
l'administration
pendant 5 ans!
(Valeur 7200\$)
Si vous adhérez avant
le 30 novembre 2006*



Ce programme est géré par

Connect it
Networks

L'ENGOUEMENT DES ENTREPRENEURS POUR LES LOGEMENTS LOCATIFS DESTINÉS AUX AÎNÉS

Selon le deuxième relevé de l'année 2006, effectué par la Société Canadienne d'hypothèques et de logement (SCHL), le nombre de mises en chantier résidentielles a diminué de 5% en février 2006, dans la région de Montréal, par rapport à février 2005. En effet, on y a entrepris la construction de 1 429 logements comparativement à 1 511 au cours de février 2005. 5% est un chiffre assez modeste, mais il l'aurait été bien moins si on avait tenu compte de la forte hausse (31%) des mises en chantier dans la couronne nord, particulièrement dans le secteur locatif.

Le segment locatif est le seul à avoir vu augmenter le nombre de nouvelles fondations coulées (+ 3%) par rapport à février 2005. Ceci s'explique par l'engouement des promoteurs pour les logements locatifs destinés aux aînés, preuve en est la construction de deux ensembles d'habitations démarrée en janvier 2006, l'un de 204 unités à Laval, et l'autre de 131 unités à Pointe-Claire.

Paul Cardinal, analyste principal de marché à la SCHL dans le communiqué du mois d'avril affirme: « Au cours du mois qui vient de s'écouler, nous avons constaté que la grande majorité des 506 logements locatifs mis en chantier sont destinés aux personnes âgées. Ces données ne nous surprennent guère et confirment notre prévision pour l'année 2006, à savoir que la moitié des mises en chantier de logements locatifs seront destinées aux aînés ».

Seule exception à cette grande tendance: l'île de Montréal qui a connu au cours de février 2006 une chute de 62% des mises en chantier de logements locatifs, alors que la couronne nord a connu une augmentation de 301%.

Informations extraites du communiqué de la SCHL de février 2006.

SOMMET IMMOBILIER DE MONTRÉAL

Le 8^e Sommet immobilier de Montréal s'est tenu le 29 mars 2006 à l'Hôtel Reine Élisabeth.

Le but de ce sommet était de faire découvrir les ten-

dances du marché de Montréal, du point de vue des investisseurs, des propriétaires, des utilisateurs et des organismes prêteurs.

Gérald Tremblay, le maire de la ville, y a fait une allocution inaugurale sur le thème: « Une vision de Montréal: Comment gérer la croissance d'une ville d'importance dans un contexte international hautement compétitif ». Puis se sont succédé plusieurs conférences.

Nous allons revenir sur celle intitulée « Le futur du marché du multirésidentiel à Montréal », car il y a été longuement question du marché de l'habitation pour aînés. Cette conférence a été l'occasion de se demander quels sont les risques et les opportunités associés à ce marché qui va profiter du vieillissement de la population. L'animateur était Benoit Poulin, vice-président, propriétés multirésidentielles, CB Richard Ellis Québec Limitée.

Voici la liste des invités:

- Jean Denis, vice-président, Acquisitions Québec et Maritimes, Boardwalk REIT Inc.
- Mathieu Duguay, vice-président exécutif, Société de gestion Cogir
- Kevin Hughes, économiste – Région du Québec, Société canadienne d'hypothèque et de logement (SCHL)
- Daniel Moisan, vice-président, Investissements, Maestro Real Estate Advisors

«Benoit Poulin: Beaucoup de constructions de résidences pour personnes âgées sont prévues. Est-ce qu'il y en a trop?»

- Daniel Moisan: J'ai personnellement certaines inquiétudes, car des projets sont annoncés avec des unités de logement. C'est inquiétant quand les promoteurs ont cinq projets dans le même quartier. Mais avant que cette surproduction se manifeste, il faudra quelques années, car il faut que ces résidences à l'état de projet soient construites.

- Mathieu Duguay: On est constamment sollicités par des gens qui veulent démarrer des projets. Des gens qui ont un terrain veulent faire de leur projet de bâtir une résidence une priorité, alors qu'ils n'ont d'expérience ni dans l'immobilier ni dans la gestion. Puis on se rend compte que les projets ne fonction-

nement pas. C'est vrai que c'est un marché extrêmement compétitif. On sent une pression. C'est sûr qu'on sent qu'il y a une surproduction et on espère que la SCHL continue à être un bon gardien de l'industrie.

- Denis Moisan: Les petits propriétaires sont encore présents dans le marché face aux gros propriétaires. Est-ce qu'ils ont encore de la place? C'est sûr qu'ils ont de l'expérience sur le marché, mais il n'y a pas beaucoup de place pour eux quand il faut faire une acquisition de gros logements. On les voit alors se réorienter dans le développement de leur résidence. Ils y font des aménagements.

- Mathieu Duguay: Chaque joueur va essayer de trouver sa niche, va axer soit sur l'aspect hôtellerie, soit sur les soins. Les petits joueurs vont devoir se bâtir une réputation. Cela demande plus de travail. Je connais des propriétaires de 50 unités, et ce n'est pas facile pour eux devant des 400 unités.

- Benoit Poulin: Est-ce qu'il y a encore de la place pour l'investissement? Est-ce qu'il y a encore des opportunités?

- Daniel Moisan: Pour un petit joueur, ce n'est pas simple d'entrer sur le marché. Il y a encore des marchés régionaux qui peuvent ouvrir des possibilités, mais c'est très difficile. Mais Montréal est encore un bon marché. On a vu récemment des projets d'appartements pour jeunes retraités. Les services sont moins développés que dans les résidences. Mais ce sont de beaux appartements. On les appelle encore résidences pour personnes âgées, mais c'est différent. Ça peut donner une clientèle plus jeune et donc créer des marchés. On en a déjà vu sur le marché et ç'a bien fonctionné.

- Benoit Poulin: Quelle va être l'évolution des coûts de construction?

- Daniel Moisan: Il y a énormément de pression par rapport aux coûts. Les coûts de construction sont élevés. On ne voit pas de tendance à la diminution de la pression sur les coûts (coût de construction, coût d'assurance, coût pour avoir un bon personnel...). Un 4 ½ sur l'Île de Montréal, aujourd'hui, ça vaut 1 800 ou 2 000 pièces environ, et ça va augmenter.

- Jean Denis: Il faut prendre en compte aussi l'augmentation de la taxe foncière. À un moment donné, on va avoir une augmentation substantielle. Il faut quand même rester dans le loyer compétitif.

- Benoit Poulin: Est-ce que les gens ont les moyens de payer ça?

- Daniel Moisan: Concernant les immeubles de mon groupe, les taux d'occupation sont de 95 %. Il y a une certaine flexibilité sur le plan des services. On peut proposer moins de services.

- Mathieu Duguay: Dans cette industrie-là, on n'a pas de mauvaises créances. Ce sont souvent les enfants qui vont payer à plusieurs pour leurs parents, ce qui fait que ça dilue le problème du paiement mensuel.

- Kevin Hughes, économiste de la SCHL: On a fait un diagnostic de surconstruction, mais c'est un peu trop tôt pour parler de surconstruction. Pour ce qui est des coûts, d'ici cinq ans, on sera encore capable de les absorber. Par contre, ce sera plus dur autour de 2011 où la population active va baisser. Cela va faire augmenter les coûts au niveau des résidences. Le produit que l'on voit aujourd'hui, ça ne sera peut-être pas celui que l'on aura dans cinq ou six ans.

- Benoit Poulin: Est-ce que le marché est aussi équilibré que le prétend la SCHL.

- Jean Denis: Le taux d'inoccupation augmente chaque année. L'année prochaine, je ne serai pas surpris d'avoir du 3 %.

Le taux d'inoccupation sur le marché locatif est de 2,5 % depuis juillet 2005 et devrait passer à 3% en juillet 2006.

- Mathieu Duguay: Les loyers ne vont pas augmenter dans les années à venir. Il va falloir rester stables. C'est évident qu'il y a de la compétition. Beaucoup d'argent est investi dans le marketing, dans la publicité. On voit beaucoup plus d'annonces dans le journal qu'il y a quelques années, et on attire avec des photos.



De l'autre côté de l'océan

Retour en France pour faire plus ample connaissance avec son marché de l'habitation pour aînés.

Répartition des chambres selon leur superficie

en %

| | chambres | Chambres | | | | |
|---|----------|---|--|--|--------------------------------------|--------------------------------|
| | | Maison de retraite rattachée à un hôpital | Maison de retraite privée à but lucratif | Maison de retraite privée à but non lucratif | Maison de retraite autonome publique | Unité de soins de longue durée |
| Chambre à 1 lit dont la surface est inférieure ou égale à 16 m ² | 30 | 39 | 13 | 30 | 34 | 29 |
| Chambre à 1 lit dont la surface, supérieure à 16 m ² , va jusqu'à 20 m ² | 34 | 32 | 47 | 33 | 32 | 25 |
| Chambre à 1 lit dont la surface est supérieure à 20 m ² | 18 | 8 | 22 | 28 | 15 | 7 |
| Chambre à 2 lits dont la surface est inférieure ou égale à 16 m ² | 1 | 2 | 1 | 1 | 0 | 2 |
| Chambre à 2 lits dont la surface, supérieure à 16 m ² , va jusqu'à 20 m ² | 5 | 6 | 3 | 2 | 6 | 10 |
| Chambre à 2 lits dont la surface est supérieure à 20 m ² | 11 | 12 | 13 | 5 | 11 | 23 |
| Chambre à 3 lits | 1 | 1 | 0 | 0 | 1 | 4 |
| Ensemble | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |

Conclusion: Les chambres individuelles sont les plus nombreuses (82% des chambres) et bénéficient dans le cas de figure le plus fréquent (34%) d'une superficie comprise entre 16 et moins de 20 m².

Pourcentage d'établissements ayant différents types d'espaces de vie, de soins ou de techniques

en %

| | % des établissements | Catégorie d'établissements | | | | | Logement-foyer |
|---|----------------------|---|--|--|--------------------------------------|--------------------------------|----------------|
| | | Maison de retraite rattachée à un hôpital | Maison de retraite privée à but lucratif | Maison de retraite privée à but non lucratif | Maison de retraite autonome publique | Unité de soins de longue durée | |
| Espace de restauration | 93 | 96 | 98 | 100 | 98 | 93 | 80 |
| Salon aménagé | 92 | 87 | 97 | 96 | 93 | 75 | 92 |
| Espace pour animations, spectacles... | 81 | 84 | 81 | 87 | 78 | 76 | 81 |
| Jardin aménagé | 80 | 76 | 93 | 87 | 78 | 66 | 76 |
| Espace pour les soins médicaux | 68 | 89 | 78 | 81 | 88 | 86 | 30 |
| Salon de coiffure/esthétique | 60 | 84 | 71 | 68 | 74 | 66 | 31 |
| Espace de kinésithérapie/rééducation | 35 | 52 | 38 | 38 | 44 | 72 | 8 |
| Chambre(s) d'accueil pour les familles | 21 | 12 | 11 | 31 | 11 | 12 | 31 |
| Champ établissements ayant un de ces espaces dans au moins un de leurs bâtiments. | | | | | | | |

Source: enquête EHPA (établissements d'hébergement pour personnes âgées) 2003, menée par la Direction de la recherche des études, de l'évaluation et des statistiques (Drees).

Propos d'assurances

L'ASSURANCE DES PERTES D'EXPLOITATION

Cette assurance constitue une garantie essentielle de votre planification financière. Elle s'ajoute habituellement à la police d'assurance qui assure les dommages directs à vos biens.

L'assurance des pertes d'exploitation est primordiale à toute entreprise qui désire protéger son patrimoine financier. Elle vous compense pour la perte de revenu ou de profits lors d'une cessation des affaires causée par un sinistre important comme un incendie, une tornade, un dégât d'eau, etc.

Pensez à un arrêt de six mois dans une entreprise; cela entraîne les effets suivants :

- Perte importante de bénéfices
- Obligation d'acquitter tous les frais généraux permanents et semi-permanents
- Possibilité de perdre des employés clef
- Possibilité de perdre des clients
- Affaiblissement financier

Alors, comment l'entreprise pourrait-elle maintenir sa crédibilité auprès de ses créanciers, de son banquier, payer ses fournisseurs, louer de nouveaux locaux? Sans un bon "Cash Flow", c'est la survie même de l'entreprise qui serait en jeu.

Votre courtier d'assurance est le professionnel le mieux qualifié pour vous indiquer quelle formule convient le mieux à votre entreprise.

Pour plus d'information, n'hésitez pas à nous contacter :

J.P.Malette & Associés inc.
404, boul. Décarie, bureau 100
Saint-Laurent (Québec) H4L 5E6
Tél. : (514) 744-3300 Ligne sans frais : 1 800 344-3307
Télécopieur : (514) 744-3095

Programme d'assurance

Centres d'hébergement, d'accueil et résidences pour personnes âgées

pertes d'exploitation • responsabilité civile et
professionnelle • couvertures étendues

Notre expertise vous permettra
de **comparer** et de **choisir**
le programme qui saura le mieux
s'adapter à **vos besoins**.

J.P.Malette & ASSOCIÉS INC.

CABINET EN ASSURANCE DE DOMMAGES
ET CABINET DE SERVICES FINANCIERS

404, boul. Décarie, bureau 100
Saint-Laurent (Québec) H4L 5E6
Tél. : (514) 744-3300
Ligne sans frais : 1 800 344-3307
Télécopieur : (514) 744-3095



Vous voulez **VENDRE** ou **ACHETER** un centre d'hébergement ?

Faites confiance à un négociateur spécialisé !



Richard Perreault

est un négociateur professionnel en vente et en achat de résidences pour personnes âgées



SA PROMESSE

La plus grande confidentialité qui soit et des résultats assurés !



SON OBJECTIF

consiste à dépasser les attentes de sa clientèle en effectuant des transactions supérieures

- Vente/achat
- Recherche de partenaires/associés
- Recherche d'investisseurs silencieux ou actifs
- Vente totale ou partielle
- Convention d'immeuble en résidence pour aînés
- Consultation
- Recherche de financement
- Développement de site
- Terrain pour futurs projets
- Complexe de retraités avec ou sans services
- CHSLD
- Ressources intermédiaires
- Résidence de chambres et de pensions pour aînés

« **CECI N'EST QU'UN APERÇU
DE NOS MANDATS !** »

VOICI QUELQUES RÉSIDENCES VENDUES

RÉSIDENCE BEAUHARNOIS - Beauharnois
40 unités acquises par M. Pierre-Paul Dorélien

PAVILLON MATTE - Montréal
Ressource intermédiaire acquise par M. Sylvain Girard

MANOIR DU LAC - Saint-Marthe-sur-le-Lac
30 unités acquises par Mme Céline Rhéaume

VILLA SAINT-MARIE - Montréal
Ressource intermédiaire acquise par Mme Caroline Morin

LE MARIE-DAME - Pointe-aux-Trembles
90 unités acquises par Mme Marie Dubé

RÉSIDENCE ACCUEIL L'ACHIGAN - St-Roch Lachigan
60 unités acquises par M. Mario Gosselin

VILLA SAINT-COLOMBAN - Sherbrooke
90 unités acquises par M. Joseph Ziri

RÉSIDENCE BOISCASTEL - Coaticook
100 unités acquises par M. Denis Brault

CHSLD JACLO - Saint-Sophie
30 unités acquises par M. Kevin Shémie

RÉSIDENCE LA TOURELLIÈRE - Valleyfield
140 unités + Développements acquis par la famille Tobelaim

RÉSIDENCE À L'INFINI - Montréal
20 unités acquises par Mme Dorvil et als

CHÂTEAU PATRICIA BOURGEOIS - L'Assomption
33 unités acquises par Gilles Cardin

DEMEURE SAINT-HILAIRE - Mont-Saint-Hilaire
Acquise par Corporation Inc.

RÉSIDENCE FERRETTI - Montréal-Nord
65 unités acquises par M. et Mme Monty

RÉSIDENCE DE LA RIVE - Terrebonne
80 unités acquises par Pierre Serrechia et Martin Poirier

RÉSIDENCE BOULAY - Laval
30 unités acquises par Mme Marjorie Félix

RÉSIDENCE AU TOURNANT DU BOISÉ - Repentigny
37 unités + Développements acquis par la famille Aubry

RÉSIDENCE ROI DU NORD - Laval
20 unités acquises par M. et Mme Ignatenko

RÉSIDENCE JOIE DE VIVRE - Saint-Thérèse
65 unités acquises par M. Bénatar

SEIGNEURIE LEGARDEUR - LeGardeur
75 unités acquises par M. Michel Hamoui

RÉSIDENCE SAINT-COLOMBAN - Sherbrooke
90 unités acquises par M. Mario Gosselin

LES JARDINS DE MAGOG - Magog
50 unités acquises par M. et Mme Hince

L'ACCUEIL SAINT-ROCH - St-Roch-de-l'Achigan
54 unités acquises par Mme Tobelaim

LES JARDINS D'AMOUR - St-Lambert
Acquise par M. Olivier Allenbach et Mme Manon Bellehumeur

MAISON D'OCTOBRE - Point-Claire
Acquise par CIE QUÉBEC inc.

RICHARD PERRÉAULT

IMMOBILIER

2 000 McGill College, bureau 200 | Tél. : (514) 644-4444
Montréal, Qc H3A 3H3 | Fax : (514) 644-9722

www.richardperreault.ca