L'Indice

LE MARCHÉ DE L'HABITATION POUR AÎNÉS ET RETRAITÉS

Un indicateur du marché des résidences privées pour personnes âgées : le taux de pénétration

La certification LEED

Le crédit d'impôt pour le maintien à domicile

Les parcours santé pour aînés



Votre Pharmacien à portée de la main



INFORMEZ-VOUS

auprès de votre pharmacien à propos de **PACMED** pour recevoir vos ordonnances en sachets clairement identifiés.

PACMED

Prenez le bon médicament au bon moment!



- » Personnalisé
- » Simple à utiliser
- » Commode
- » Sécuritaire



RICHARD PERR AULT IMMOBILIER

www.richardperreault.ca | Tél.: 514 644 4444



Offrir des immeubles Novoclimat à une clientèle âgée ça signifie:

- o des constructions mieux isolées;
- O des planchers plus chauds;
- o un air intérieur plus sain;
- O des portes et des fenêtres plus étanches et efficaces.

Contactez-nous pour connaître tous les avantages de Novoclimat:

1 877 727-6655 www.aee.gouv.qc.ca



Agence de l'efficacité énergétique

LE MARCHÉ DE L'HABITATION POUR AÎNÉS ET RETRAITÉS

Directrice générale Éditrice Rédactrice en chef Collaborateurs

Président fondateur Richard Perreault Reine Laurin Michelle Couture Marilou Nadeau Richard Perreault

Consultant en hébergement pour aînés

Daniel Gagnon, Gérontologue

Robert Chagnon expert-conseil en habitation

Graphiste

Simon Bonnallie www.bonnallie.ca

Imprimeur

Protech LP

Photo couverture

Simon Bonnallie Résidence Le Cherbourg

L'Indice est publiée quatre fois par année par Gescen. Les dénominations d'individus englobent le féminin et le masculin dans le seul but d'alléger la présentation de la revue.

La revue se dégage de toute responsabilité par rapport au matériel non sollicité et au contenu des publicités publiées dans ses pages.

Toute reproduction de textes, d'illustrations ou de photographies de la revue est interdite sans son autorisation.

2000, avenue McGill College, bureau 200 Montréal (Québec) H3A 3H3

Téléphone Télécopieur

514 644-8314 514 644-9722

Pour la rédaction

Marilou Nadeau

mnadeau@aineshebergement.com

Pour la publicité

Carmelle Dion

418 836-2468

cdion@aineshebergement.com

Dépôt légal: Bibliothèque nationale du Québec et Bibliothèque nationale du Canada

Envoi poste-publications Convention # 40034441 Client # 3991067 ISSN 1913-3634

TEXTE MARILOU NADEAU Rédactrice en chef mnadeau@aineshebergement.com

La gestion d'une résidence nécessite une connaissance sans cesse renouvelée de l'actualité et, évidemment, du marché immobilier. Dernièrement, on annonçait un certain essoufflement du marché des résidences à la suite des constructions effrénées de ces dernières années. Qu'en est-il réellement? Dans le présent numéro, Richard Perreault nous fait part de ses commentaires par rapport au taux d'inoccupation et Lucie Desrosiers, analyste de marché, traite du taux de pénétration.

Les nouveautés en matière de résidences et de produits pour aînés méritent également que l'on y prête attention. À ce titre, Marie-France Bélec traite de la certification LEED dans son article Peut-on se permettre de ne pas être « vert »? Elle nous parle des bienfaits et des coûts de ce qui constitue non seulement un procédé complexe de normes écologiques, mais également une philosophie de vie qui vise une action sociale responsable. Les gestionnaires ont d'ailleurs la possibilité de faire partie du mouvement, certains ayant déjà fait le grand saut. De plus, nous vous présentons un récent concept de loisir pour aînés, le parcours santé.

Enfin, mentionnons la réflexion de Daniel Gagnon, collaborateur régulier, sur le dévouement en milieu d'hébergement, ainsi que les conseils de Robert Chagnon, expert conseil en habitation, sur le crédit d'impôt pour les aînés. Vous trouverez également plusieurs autres informations qui, nous le souhaitons, sauront vous être utiles ou vous interpeller.

Bonne lecture!

Marilou Nadeau, rédactrice en chef

SOMMAIRE

•				
	M	711	Λ1	"
Δ	IVII	ш	Δ١	и>

Le point sur le taux d'inoccupation

FINANCES

Le crédit d'impôt pour le maintien à domicile p.7

SOINS ET SERVICES

S.O.S. grippe! La prévention _

EN SAVOIR PLUS

Peut-on se permettre de ne pas être « vert » ? _ p.12

MARCHÉ

Le taux de pénétration _

CUISINE

La cuisine managériale À la croisée des chaudrons et de la gestion ____ p.16

EN SAVOIR PLUS

Les parcours santé pour aînés

VISION

Travailler en milieu d'hébergement Le dévouement a-t-il encore sa place?





1	W.
7	



ÉDITORIAL

EN BREF

- Sur les rayons : Le senior Marketing et Conquérir le marché des seniors

p.22

- Nouveau produit nettoyant: Ultra Tide
- Une résidence verte ouvre ses portes
- Conseils pour ouvrir une résidence
- Résidence vendue dernièrement : Résidence Marie-Jules



ÉCRIVEZ-NOUS!

Que pensez-vous des articles ? Quels sujets vous interpellent ? Faites-nous part de vos commentaires et de vos suggestions, qui sont toujours très appréciés. Il nous fera d'ailleurs plaisir de publier vos lettres dans nos pages.



Voici nos coordonnées : 2000, avevnue McGill College, bureau 200 Montréal (Québec) H3A 3H3







TEXTE **RICHARD PERREAULT** Consultant en hébergement pour aînés | Agent immobilier rp@aineshebergement.com



En avril dernier, la Société canadienne d'hypothèque et de logement (SCHL) diffusait les résultats d'une étude de marché portant sur les résidences pour personnes âgées. Dans cette enquête, on y annonce une légère hausse du taux d'inoccupation global dans toutes les RMR du Québec, à l'exception de Trois-Rivières. Cette hausse est surtout marquée pour les chambres avec pension. J'ai tenté de voir ce que les propriétaires de résidences pensent du marché actuel en portant une réflexion sur ce qui se passe concrètement sur le terrain.

LES CHAMBRES AVEC PENSION

Premièrement, on a constaté une hausse du taux d'inoccupation des chambres avec pension. Elle est, entre autres, tributaire des départs plus fréquents de cette clientèle pour les CHSLD. Il s'agit d'un segment de marché spécifique où se côtoient des résidents présentant des troubles variés dont la démence, la maladie d'Alzheimer et la perte d'autonomie physique. Pour cette raison, le taux de roulement y est de 20 à 35 %. Cette clientèle dispose par ailleurs de moyens financiers plus restreints dans la plupart des cas.

UNE DEMANDE CROISSANTE POUR LES APPARTEMENTS

Deuxièmement, les gens désirent des chambres plus grandes – soit la suite, le studio ou le 3½. Avant, habiter en résidence signifiait habiter dans une chambre de 10 pieds sur 12 pieds. De nos jours, la mentalité a évolué; les aînés veulent vivre dans un 3½ ou dans un 4½. On constate une pression de la part des locataires pour de grandes chambres, mais leur capacité financière et les raisons de payer sont encore discutables. Ce changement de mœurs amène également une hausse dans l'offre de services et d'appartements avec services. Les gens ont l'embarras du choix.

On constate une pression de la part des locataires pour de grandes chambres, mais leur capacité financière et les raisons de payer sont encore discutables.

Ceux qui pourront se le permettre ou qui bénéficient du soutien de leur famille iront vers la grande chambre et les résidences neuves. Il y a de nouvelles constructions qui ressemblent à de véritables condos. J'y habiterais moi-même! Certaines personnes âgées, faute de moyens financiers suffisants, devront plutôt se résigner à habiter dans des résidences plus anciennes et dans un plus petit espace. Ainsi, il y aura le bas de gamme, le moyen de gamme et, plus marginal, le haut de gamme.

Cette dernière catégorie constitue la majorité de ce qui s'est construit ces dernières années. Va-t-il y en avoir trop ?

L'ÉVOLUTION DE LA COLLABORATION PUBLIC-PRIVÉ

Actuellement, dans le réseau public, il y a une pression pour aller vers le privé, ce qui pourrait entraîner la hausse du coût des loyers et du taux d'inoccupation. On assiste à une évolution du marché vers la création de plus de ressources intermédiaires, tendance qui s'accentuera au cours des prochaines années. Les résidences spécialisées restent un phénomène marginal et davantage d'aînés sont envoyés du public au privé. Il faut tenir compte de chacun des segments. À l'avenir, on aura affaire à des gens plus informés de ce qui leur est offert en termes de résidences. Certains acteurs privés les renseigneront sur les options possibles.

L'INFLUENCE DE LA RÉGLEMENTATION

Par ailleurs, plusieurs facteurs relatifs à la faible réglementation dans le domaine privé sont à considérer. Actuellement, la norme B2 n'est pas nécessairement appliquée aux bâtiments. Les constructions qui ont entre 15 et 30 ans devront s'adapter en améliorant leurs immeubles. Ceci devrait attirer une clientèle de masse dont les ressources financières sont limitées à ses revenus de base.

Contrairement à nous, la France dispose d'une réglementation beaucoup plus serrée quand il s'agit d'envoyer les aînés en maison de retraite. Les membres de la famille se regroupent pour payer des services à leur parent en résidence. Ici, ce ne sont pas toutes les familles qui soutiennent leurs aînés et plusieurs se retrouvent seuls et défavorisés.

Pour résumer, comme quoi rien n'est jamais blanc ou noir, j'ai vendu dernièrement une résidence offrant des petites chambres avec lavabo dont le prix par chambre était de 1 180 \$ par mois, ce qui faisait un loyer net après crédit d'impôt de 1 000 \$. Cette résidence ne correspondait toutefois pas aux normes du marché. L'achat s'est effectué par financement standard non assuré par la SCHL, car il n'était pas conforme à ses normes. Malgré tout, il y avait un taux d'inoccupation de seulement 3 % et l'entreprise était très rentable au prix auquel elle s'est vendue. La demande est donc encore suffisante pour ce créneau de marché, la liste d'attente en témoignant. En 2007, ce produit correspond encore à ce que recherche une grande part de la clientèle, soit les personnes aux revenus plus limités. Un certain ajustement est certes nécessaire pour faire la promotion des établissements moins attrayants, mais ils resteront dans la course.







LE CRÉDIT D'IMPÔT ET SON ADMINISTRATION

D'abord prévu pour contrer le travail au noir dans les travaux faits au domicile des aînés, ce crédit d'impôt s'est avéré difficile à appliquer dans les logements conventionnels. Par contre, cette mesure répond aux demandes faites par les gestionnaires de résidences qui voulaient avoir une forme d'allocation directe pour personnes âgées pour qu'elles puissent se payer les services dont elles ont besoin.

On observe que ce crédit d'impôt varie de 25 \$ à 47 \$ par mois pour une personne vivant dans un immeuble où il y a un minimum de services. Selon la gamme des services admissibles rendus, le crédit d'impôt peut varier entre 87 \$ et 310 \$ par mois dans une résidence ou dans un CHSLD privé non conventionné.

POUR CALCULER LE COÛT DE REVIENT

Une méthode consiste à comptabiliser le temps que chacun des employés consacre à l'une ou l'autre des tâches pour rendre des services admissibles, ainsi que les charges de ces employés. Ce à quoi il faut ajouter les coûts d'immobilisation et d'exploitation des espaces requis pour rendre les services comme ceux de la cuisine et de la salle à manger. C'est une approche très complexe.

Il y a aussi la méthode simplifiée. Il s'agit d'établir le coût des services admissibles par déduction, c'est-à-dire en déduisant du loyer le coût des services non admissibles. Pour bien comprendre cette approche, il faut saisir l'esprit du programme, qui consiste à établir toutes les dépenses qu'assume normalement un ménage pour se loger et se nourrir. Ne sont pas admissibles les dépenses reliées au bâtiment, à la nourriture et aux services rendus par les professionnels membres d'un ordre professionnel, à l'exception des infirmières licenciées ou auxiliaires.

Le coût des services admissibles est alors la différence entre le loyer et les services non admissibles. Certains gestionnaires gonflent artificiellement le montant des services. Des enquêtes pourraient démontrer des abus et nuire à l'avenir du programme.

LE POURCENTAGE, UNE SIMPLIFICATION INÉQUITABLE

À l'occasion, certains proposent, pour simplifier l'administration du crédit d'impôt, d'appliquer un pourcentage du loyer aux services admissibles. Bien que son application soit simple, cette approche créerait des iniquités. S'il était reconnu que les frais correspondaient à 40 % du loyer, une personne qui paye un loyer de 900 \$ dans une résidence de chambres et pension aurait des services admissibles de 360 \$, alors

que la personne qui paie un loyer de 1 350 \$ pour un logement dans un immeuble d'habitation se verrait reconnaître des services admissibles de 540 \$. Cet exemple démontre comment ce mode de calcul simple ne correspond pas à la réalité, puisque tous les résidents reçoivent les mêmes services de base.

Selon la gamme des services admissibles rendus, le crédit d'impôt peut varier entre 87\$ et 310\$ par mois dans une résidence ou dans un CHSLD privé non conventionné.

EN CONCLUSION

Ce crédit d'impôt remboursable a l'avantage, comme une allocation directe universelle, de respecter le choix des aînés de demeurer dans le logement de leur choix et de se procurer les services de la manière la plus appropriée, selon les circonstances.

Pour plus d'information : http://www.revenu.gouv.qc.ca Brochure IN-102 (2006-09) – Bureaux régionaux de Revenu Québec

Pour tous vos besoins de buanderie.

Systemes de Buanderie Automatique FG Inc. 215 De LaLande • Rosemere, Quebec • J7A 4J1

Tel: 450-621-6124 • Fax: 450-621-5003 Courriel: info@laveuse.com

Wascomat Laundry Equipment

AU CŒUR DE LA RÉSIDENCE | **SOINS ET SERVICES**

TEXTE MARILOU NADEAU

Rédactrice en chef

mnadeau@aineshebergement.com

S.O.S. GRIPPE! LA PRÉVENTION



Le temps de la grippe est arrivé. Pour faire la lumière sur ce sujet, L'Indice s'est entretenue avec la Dre Renée Paré, médecin-conseil à la Direction de santé publique de l'Agence de la santé et des services sociaux de Montréal. Survol de la prévention de la grippe dans les résidences.

Durant l'année 2004-2005, pas moins de 180 éclosions de grippe sont survenues dans les CHSLD du Québec, et ce, malgré un taux de couverture vaccinale moyen de 84 % chez les résidents (Guide d'intervention influenza). Quand elle frappe, la grippe provoque des symptômes plus sévères que le rhume, entraînant de 15 à 35 % de mortalité chez les gens âgés malades et un taux d'absentéisme élevé chez les employés (cinq jours habituellement).

QUAND A-T-ON AFFAIRE À UNE ÉCLOSION D'INFLUENZA?

Plusieurs symptômes suggèrent la présence de la grippe chez les résidents. Les syndromes d'allure grippale se caractérisent classiquement par leur survenue brusque, une forte fièvre (38 °C ou plus) et une forte toux. La désignation d'un responsable de la surveillance de ces syndromes d'allure grippale ainsi que la formation des employés à la reconnaissance de ces symptômes permet d'adopter rapidement les mesures appropriées et ainsi de prévenir au mieux la propagation du virus. La Dre Renée Paré explique les conditions permettant de confirmer une éclosion : « Il y a éclosion quand deux cas surviennent en moins de dix jours. Des symptômes sont à surveiller tels que la fièvre, la toux, la myalgie ou même une confusion ou une apathie nouvelle chez la personne âgée. Il faut alors faire un prélèvement naso-pharyngé en vue de faire une culture virale ou un test rapide. Ce dernier test consiste en la recherche d'une trace génétique (fragments d'ARN), confirmant la présence du virus influenza. »

INFORMATION ET FORMATION

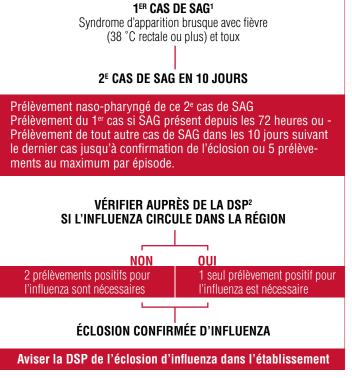
Afin d'éviter l'éclosion, l'information et la formation s'avèrent nécessaires chez tous les groupes : résidents, travailleurs et visiteurs. On peut ainsi insister sur les mesures d'hygiène à respecter et sur la vaccination : « Chaque automne, il est recommandé d'inviter les familles et les visiteurs à des séances d'information afin de les sensibiliser. D'ailleurs, pour un patient inapte à prendre une décision, cela prend le consentement de la part des proches pour pouvoir le vacciner », précise la Dre Paré.

Le magazine *Flash Influenza* fournit des renseignements utiles sur l'évolution de la grippe en fonction des régions et des saisons. Il est possible de s'y abonner par l'entremise du site Internet du ministère de la Santé et des Services sociaux.

LA VACCINATION DES RÉSIDENTS Et des travailleurs de la santé

Comme les épidémies débutent au mois de décembre et se terminent généralement entre février et mai, il est donc important de vacciner les résidents en novembre, ou même plus tôt si l'influenza circule dans votre région avant cette période. Ceci est vérifiable auprès de la direction régionale de santé publique.

ALGORITHME POUR LA CONFIRMATION D'UNE ÉCLOSION D'INFLUENZA



¹ SAG : syndrôme d'allure grippale Tiré du *Guide d'intervention influenza* ² DSP: Direction de santé publique

La première barrière immunologique à atteindre est un taux de couverture d'au moins 80 %, y compris pour les aidants naturels, les visiteurs, les bénévoles et toute autre personne en contact avec une clientèle âgée ou travaillant en CHSLD.

système immunitaire de développer des anticorps pour se défendre. La personne vaccinée ne devenant pas infectée évite ainsi d'en infecter d'autres. Par ailleurs, la direction de l'établissement devrait participer activement en prônant l'exemple », explique la médecin-conseil.

Par ailleurs, il ne faut pas oublier qu'il est fortement conseillé à toutes les personnes qui sont en contact avec la clientèle âgée de se faire vacciner. Le nombre d'intervenants en santé, de médecins et de préposés qui prennent cette initiative n'atteignait pas les 50 % de 2004 à 2005. La Dre Renée Paré insiste sur ce fait : « Plus le taux de vaccination est élevé, moins il y a risque d'éclosion, donc moins d'hospitalisations ou de décès. La première barrière immunologique à atteindre est un taux de couverture d'au moins 80 %, y compris pour les aidants naturels, les visiteurs, les bénévoles et toute autre personne en contact avec une clientèle âgée ou travaillant en CHSLD. »

Il n'y a aucun règlement qui oblige les gens en contact avec les aînés à se faire vacciner. Le seul moment où cela peut devenir une condition d'employabilité est pendant une éclosion, en vue de son contrôle. Toutefois, la médecin-conseil estime que la conscience professionnelle et l'intérêt bienveillant envers ces personnes âgées devraient entraîner naturellement l'adhésion de tous à cette mesure de protection.

Avec une période d'incubation de un à trois jours, la période de contagiosité peut s'étendre dès 24 heures avant le début des symptômes jusqu'à cinq jours après leur début chez les adultes, parfois plus longtemps chez les personnes âgées. Le contact avec des gouttelettes projetées lors d'éternuements ou de toux peut propager le virus à une grande vitesse. Il est alors difficile de contrôler l'épidémie.

PRIX ET CONCOURS INCITATIFS

Pour favoriser la promotion de la vaccination, la Dre Paré recommande aux gestionnaires d'être très inventifs : « Par exemple, on peut réaliser des concours par unité de soins ou par type de travailleurs (thermomètre pendant la campagne de vaccination indiquant le pourcentage de couverture vaccinale) ou parmi tous les gens vaccinés et offrir le lunch, une collation ou le café pendant la vaccination ou pendant une formation sur la vaccination. Le tirage de petits prix ou d'une journée de congé ou de formation, parmi les employés vaccinés ou pour l'unité ayant la plus haute couverture vaccinale, sont des possibilités. » De plus, elle conseille d'étendre ces mesures à tous les quarts de travail et sur place (ex. : unités de soins, cafétéria, salon des employés) en plus de l'offre habituelle du bureau de santé, permettant ainsi une offre au plus grand nombre possible.

Ceci est d'autant plus important que certains éprouvent des réticences par rapport à cette mesure de prévention : « Il faut briser les mythes rattachés à la vaccination. Certains ont l'impression de se faire injecter un virus vivant qui les rendra malades, ce qui n'est pas le cas, car on ne trouve dans le vaccin influenza trivalent que des fragments de trois sortes de virus morts. Ces morceaux de virus morts permettent au

LES COÛTS DU VACCIN

La vaccination est gratuite pour toutes les personnes de 60 ans ou plus, les résidents de tous âges hébergés en centre d'accueil ou en établissement de soins prolongés, les personnes présentant des maladies graves ou chroniques (ex. : diabète, asthme) ainsi que celles qui ont des contacts fréquents avec une clientèle âgée ou atteinte de maladies chroniques (personnel soignant et bénévoles). Le coût du vaccin est couvert par le Ministère, mais pas les frais d'administration du vaccin, à la charge du gestionnaire. « Cela est par contre très rentable si l'on pense à l'absentéisme occasionné par l'influenza ou à l'utilisation massive de gants ou de masques protecteurs pendant une éclosion, rappelle la Dre Paré. De plus, en termes d'image, relever annuellement le défi d'atteindre au moins 80 % de vaccination démontre un engagement envers la qualité des soins prodigués dans l'établissement, et à quel point le gestionnaire prend à cœur la santé et la protection de ses résidents. »



Le tirage de petits prix ou d'une journée de congé ou de formation, parmi les employés vaccinés ou pour l'unité ayant la plus haute couverture vaccinale, sont des possibilités.

Une bonne préparation implique de commander des vaccins, mais il faut aussi prévoir du personnel pour faire la vaccination. La Direction de santé publique offre d'ailleurs une formation pour entraîner le personnel. Il est également possible de faire appel à des agences.

HYGIÈNE ET ÉTIQUETTE RESPIRATOIRE

Évidemment, le lavage des mains avant et après tout contact avec un résident est de mise pour prévenir les infections, de même que l'utilisation d'un rince-mains antiseptique pour éliminer les microbes. Le port du masque et de gants est également recommandé au travailleur de la santé entrant dans la chambre d'un patient grippé, tout comme leur retrait à la sortie de la chambre.

Un autre aspect à considérer est l'hygiène liée à la propagation des gouttelettes par les éternuements et la toux. Une vigilance particulière doit être apportée à la collecte des mouchoirs pour les jeter à la poubelle, en plus d'éviter le contact des mains avec les muqueuses avant de se laver les mains.

Outre l'hygiène respiratoire pour tous, si le CHSLD dispose d'une clinique externe, il sera important d'y implanter l'étiquette respiratoire à l'intention des patients s'y présentant avec fièvre et toux afin de limiter la propagation de leur virus respiratoire. « Ces mesures de prévention comprennent le lavage des mains (ou rince-mains antiseptique), le port d'un masque chirurgical et la mise à l'écart à un mètre des autres. Des outils (ex. : affiches, dépliants) peuvent être obtenus auprès de votre Direction régionale de santé publique », précise la Dre Paré.

Outre l'hygiène respiratoire pour tous, si le CHSLD dispose d'une clinique experience à l'étiquette respiratoire à l'intention des patients s'y précise la Dre Paré.

SOURCES

Guide d'intervention influenza en milieu d'hébergement et de soins de longue durée : Prévention, surveillance et contrôle.

http://publications.msss.gouv.qc.ca/acrobat/f/documentation/2006/06-222-01.pdf



TABLEAU DE COMPARAISON ENTRE LES SYMPTÔMES DU RHUME ET DE L'INFLUENZA

SYMPTÔMES	RHUME	INFLUENZA (Grippe)
Fièvre	Rare	Habituellement forte (38-40 °C); apparition soudaine, durée de 3 à 4 jours
Maux de tête	Rares	Importants
Douleurs généralisées	Bénignes	Courantes, parfois aiguës
Fatigue et faiblesse	Peu importantes	Extrêmes; durée jusqu'à 1 mois
Épuisement	Jamais	Rapide et important
Écoulement nasal	Courant	Courant
Éternuements	Courants	Exceptionnels
Maux de gorge	Courants	Courants
Douleurs thoraciques, toux	Faibles à modérées, toussotements	Courantes, parfois persistantes
Complications	Congestion des sinus ou maux d'oreilles	Bronchite, pneumonie; vie parfois en danger

Adapté de l'Association pulmonaire du Québec, 2004 Tiré du *Guide d'intervention influenza*



VERT-2-GOBio

PROBLÈMES D'ODEURS D'URINE?

ÉTUDE DE CAS

Problématique

Odeur d'urine non contrôlable dans la chambre d'une résidente dans un centre d'hébergement pour aînés.

Conséquence

La colocataire de la résidente, les visiteurs et les autres résidents se plaignent sans cesse. La propreté des lieux et l'efficacité du personnel d'entretien sont mis en doute.

Solution utilisée jusqu'à maintenant

Vaporisation de plusieurs types de produits qui masquent l'odeur temporairement. Beaucoup de temps et d'argent dépensés.





Solution à prioriser

VERT-2-GO BIO CONTRÔLE D'ODEURS. Ce produit, à base d'enzymes et de bactéries, attaque la source de l'odeur et l'élimine complètement. VERT-2-GO BIO continue à travailler même après son application, est écologique et sécuritaire pour l'utilisateur.

Vert-2-Go Bio, la nouvelle gamme de produits de nettoyage à base d'enzymes et de bactéries de Wood Wyant

la SOLUTION pour les problèmes récurrents.





EN SAVOIR PLUS



TEXTE MARIE-FRANCE BÉLEC Stagiaire en architecture mfbelec@aedifica.com

PEUT-ON SE PERMETTRE DE NE PAS ÊTRE **VERT** » ?

Photo: Michel Tremblay - Édifice Biothèque du Technopôle Angus

Un rapport intitulé « The Costs and Financial Benefits of Green Building », produit en octobre 2003 par le California Sustainable Building Task Force, fait état des faits suivants :

« L'intégration à la construction d'immeubles de méthodes basées sur la durabilité ou l'écologie est un bon investissement financier. En effet, la plupart des analyses des états financiers et des bénéfices reliés à l'écoconstruction réalisées à ce jour démontrent qu'un investissement initial minimal de 2 % des coûts de construction génère un rendement dix fois supérieur au montant initialement investi, et ce, sur toute la durée de vie du bâtiment. Ainsi, un investissement initial de 100 000 dollars – représentant les coûts rattachés au respect des normes d'écoconstruction - dans un projet de 5 millions de dollars représente un taux de rendement de l'investissement de 1 million de dollars sur le cycle de vie du bâtiment, généralement estimé à 20 ans. »

L'environnement construit dans lequel nous vivons au quotidien a un impact énorme sur notre bien-être, qui est, plus souvent qu'autrement, sous-estimé. Nous passons en moyenne 90 % de notre temps dans des bâtiments. Au Canada, on compte actuellement 12,5 millions de résidences et environ 500 000 immeubles commerciaux ou de séjour permanent.

LES BÂTIMENTS SONT RESPONSABLES :

- d'environ 30 % des émissions de gaz à effet de serre,
- de la consommation d'environ 60 % de l'électricité produite,
- du tiers de la production d'énergie du Canada,
- selon des régions, de 15 à 40 % du volume des dépotoirs en raison des débris de construction,
- de l'utilisation annuelle de 3 milliards de tonnes de matériaux bruts pour leur construction à travers le monde,
- de l'extraction de 50 % des ressources naturelles,
- de 10 % des particules en suspension dans l'air.

L'importance d'adopter des pratiques de construction moins dommageables pour l'environnement est aujourd'hui évidente. C'est la mission que le Conseil du bâtiment durable du Canada (CBDCa) s'est donnée : accélérer la conception et la construction de bâtiments écologiques au Canada. L'outil utilisé par cet organisme se nomme la certification LEED. On peut consulter le site www.cagbc.com.

LEED (Leadership in Energy and Environmental Design) est un outil d'évaluation de la performance environnementale du bâtiment. Elle regroupe plusieurs catégories : LEED-NC pour Nouvelle Construction, LEED-EB pour Bâtiment Existant, LEED-CI pour les aménagements commerciaux, et ainsi de suite. Chaque type de certification touche des enjeux propres à sa catégorie et comporte donc des objectifs légèrement différents.

LES ENJEUX ÉCOLOGIQUES ÉVALUÉS REGROUPENT **CINQ FAMILLES D'INTERVENTIONS:**

- · Aménagement écologique du site.
- Gestion écologique de l'eau.
- Énergie et atmosphère.
- Matériaux et ressources.
- Qualité des environnements intérieurs.

La certification LEED s'est démarquée des autres certifications écologiques (BREEAM, Green Globe, BOMA Viser vert) par son efficacité à responsabiliser et à impliquer les différents intervenants d'un projet, soit les fournisseurs, les constructeurs, les concepteurs et les promoteurs. Tous ont un rôle à jouer. Étant responsables, les intervenants doivent s'informer sur les aspects écologiques de leur implication, y réfléchir et les comprendre.

LEED est une expérience hautement formatrice et enrichissante. Mais la construction écologique est-elle coûteuse? Quels en sont les bienfaits directs?

LE COÛT DE L'ARCHITECTURE VERTE

Aujourd'hui encore, nous avons le réflexe de croire que la construction écologique coûte trop cher. Pourtant, les professionnels avisés vous le confirmeront: une bonne planification et une connaissance approfondie des enjeux limitent les surcoûts du projet à l'achat de systèmes plus performants - qui permettent un bon rendement de l'investissement – et aux frais inhérents au processus de certification.

Les dépenses en immobilisations directes associées à la conception et à la construction du bâtiment peuvent donc représenter une augmentation de 1 à 4 %, tandis que les coûts d'exploitation sont grandement diminués.

L'attribution d'une certification LEED fonctionne sur la base d'un pointage. La performance d'un immeuble peut ainsi se voir attribuer un niveau de certification qui reflète les efforts du propriétaire, soit la certification tout court, puis celles des niveaux Argent et Or, et finalement la certification Platine pour les immeubles aux qualités environnementales exceptionnelles.

LES PARAMÈTRES DU CONTRÔLE DES COÛTS

- Débuter tôt durant le processus et fixer des objectifs écologiques clairs.
- · Centraliser la gestion du processus.
- Comprendre le commissionnement et la modélisation énergétique.
- Rechercher les subventions et autres incitatifs.
- · Prévoir un budget raisonnable.
- Renseigner l'équipe et trouver de bonnes sources d'information.
- Établir des attentes claires pour l'application de l'écologisation du projet :
 - Appel d'offres de services.
 - Documents de construction.
 - Rencontres d'information au moment d'ouvrir les soumissions et au début de la construction.
- Aucun délai supplémentaire n'est rattaché à l'écoconstruction.

Les coûts de la certification varient en fonction de la taille du projet, de sa complexité, du type et du niveau de certification envisagée. Les surcoûts d'honoraires professionnels d'un projet certifié LEED sont en partie liés aux études additionnelles des différents intervenants (modélisation et simulation énergétiques, mise en service obligatoire) et au processus d'accumulation des preuves et du montage du dossier.

LES BIENFAITS D'UN BÂTIMENT LEED

Mais pourquoi, d'un point de vue marketing, le LEED fonctionnet-il si bien auprès de la clientèle ? En réalité, les gens sont de plus en plus soucieux du stress que nos activités de développement imposent à l'écosystème. Sur l'écosystème et sur notre santé.

Les avantages d'une telle construction sont directs. Le chapitre sur la qualité de l'air intérieur impose enfin au constructeur de se soucier de la qualité de vie des environnements qu'il conçoit, soit en offrant un minimum de vues et de lumière naturelle, en minimisant les vapeurs nocives qui émanent des divers produits chimiques utilisés (peintures, colles, etc.), ou en proposant des méthodes d'entretien qui respectent et l'environnement et le confort des occupants (savons sans phosphore et sans agents antibactériens, équipements moins bruyants...). Une meilleure ventilation et la protection des logements contre les fumées dues au tabagisme secondaire ne sont que quelques exemples d'améliorations possibles.

Le gestionnaire de l'immeuble n'est pas en reste, car une construction LEED se veut plus performante du point de vue énergétique. En phase de développement, des analyses coûts-bénéfices des systèmes mécaniques assurent une haute performance avec un taux de rendement de l'investissement de quelques années seulement, ce qui est avantageux. La vision à long terme est un aspect important de la philosophie du développement durable. Le secret ? Impliquer des professionnels qualifiés dès la phase de conception et leur permettre d'assurer tout

au long du chantier un suivi qui garantit la qualité de la construction à son propriétaire.

Les avantages de la conception d'un bâtiment vert incluent donc non seulement les économies tangibles reliées à la consommation d'énergie, d'eau et à la production des déchets, mais également des bénéfices pour la santé, le bien-être des occupants et divers impacts positifs sur l'environnement.

N'hésitez pas à vous informer sur la possibilité de faire évaluer votre immeuble ou votre projet d'immeuble.

UNE PLANIFICATION ET UNE CONSULTATION STRATÉGIQUES PEUVENT INCLURE LES ÉLÉMENTS SUIVANTS :

- Sélection et analyse du site.
- Réévaluation de la capacité d'une installation existante.
- Définition et mise sur pied du projet.
- Élaboration de stratégies de design durable.
- Recherche de programmes de financement et de subventions.
- Évaluation des coûts et du cycle de vie.
- Évaluation du processus de certification et application, le cas échéant
- Études de faisabilité.

SOURCES

- « Guide de l'architecte pour la conception d'immeubles de bureaux en fonction du développement durable », Travaux publics et Services gouvernementaux Canada (TPSGC).
- Reference Guide LEED-EB 2.0 for existing buildings, U.S. Green Building Council.
 Guide de référence LEED-NC 1.0, Conseil du Bâtiment durable du Canada.

Photo : Michel Tremblay - Aménagements écologiques du site Édifice Phase 7 du Technopôle Angus.



AU CŒUR DE LA RÉSIDENCE | MARCHÉ



TEXTE LUCIE DESROSIERS Analyste de marché luciedesrosiers@qc.aira.com

UN INDICATEUR DU MARCHÉ DES RÉSIDENCES PRIVÉES POUR PERSONNES ÂGÉES

LE TAUX DE PÉNÉTRATION

X unité (20 t) ? Péretration

Quand vient le temps d'acheter, de vendre, de construire, d'agrandir une résidence pour personnes âgées, deux grandes questions se posent : Est-ce le bon moment ? Est-ce le bon endroit ? Pour des pistes de réponse, un indicateur de marché est à votre portée.

L'un des indicateurs de marché les plus utilisés par les spécialistes de l'habitation est le taux de pénétration. Il nous informe sur le stade de développement des résidences pour aînés en fonction de la population âgée.

La formule mathématique du taux de pénétration comporte deux variables, le numérateur et le dénominateur, bref une fraction. Le numérateur comptabilise le nombre d'unités de logement. Le dénominateur recense le nombre de personnes de 65 ans et plus ou de 75 ans et plus. La division du numérateur par le dénominateur donne des décimal transformées en un pourcentage équivalant au taux de pénétration

dences ou seulement celles de 20 unités et plus, ou le nombre d'unités de logement existantes et en construction, ou encore, le nombre d'unités existantes, en construction et annoncées non commencées; il s'agit alors du taux de pénétration anticipé qui se réalisera ou non.

(nombre d'unités de logement/nombre de personnes de 65 ans ou 75 ans et plus = décimales, transformées en % = taux de pénétration).

Plusieurs variantes du taux de pénétration sont couramment retenues pour évaluer des marchés. Par exemple, le numérateur représente le nombre d'unités de logement existantes en considérant toutes les rési-

La Société canadienne d'hypothèques et de logement calcule annuellement des taux de pénétration des résidences existantes dans ses rapports sur le marché des résidences pour personnes âgées. Ceux-ci concernent généralement de vastes agglomérations de recensement. Le taux de pénétration se calcule tout aussi bien pour un voisinage, un quartier, une ville ou un territoire de Centre local de services communautaires (CLSC). Ces échelles territoriales plus restreintes forment l'aire de marché de nombreuses résidences pour aînés.

Si vous désirez évaluer sommairement le taux de pénétration des personnes âgées par les résidences existantes d'une municipalité de la province de Québec. Vous trouverez les données utiles au calcul d'un taux de pénétration dans les sites Internet gouvernementaux. Le site du ministère de la Santé et des Services sociaux du Québec répertorie les résidences et le nombre d'unités de logement dont elles se composent dans le Registre des résidences pour personnes âgées. Le site de Statistique Canada recense la population en 2006 par groupes d'âges et par localité.

Si on considère les résidences existantes et en construction, on peut dire qu'un marché équilibré correspond à un taux de pénétration autour de 10 % pour les personnes de 65 ans et plus, ou de 20 % pour celles des 75 ans et plus. Lorsqu'il est inférieur, on l'interprète comme un signe favorable à l'implantation de nouvelles habitations. Constructions et agrandissements sont à prévoir. Lorsqu'il est supérieur, il ne révèle pas systématiquement un marché saturé, mais une telle condition de marché privilégie les résidences déjà établies et les spécialisations.

Bref, le taux de pénétration répond à plusieurs questions en livrant une mesure chiffrée d'un marché et un aperçu des perspectives de développement dans un secteur délimité à une période donnée.



www.distinction.ca tél.:514-368-1504

facilité de gestion. Contactez-nous!

résidentiel,

assurance de qualité inégalée et une grande



permettra

complexe

Votre premier choix pour vos équipements de buanderie!

Nous offrons:

- Le plus grand nombre de camions de service localisés stratégiquement au Québec
- Le plus grand inventaire de pièces de l'industrie, service livraison 24 h
- Service d'urgence le soir et fin de semaine
- Plan d'entretien préventif complet avec rapport écrit
- Le plus grand inventaire d'équipement de lessive
- La meilleure garantie sur le marché



Montréal: 1830, rue Mullins, Montréal (Québec), H3K 1N8, (514) 636-2552

Techniciens formés

au Québec

localisés stratégiquement

Québec : 1200, rue Ste-Jean-Baptiste, suite 101, Québec (Québec), G2E 5E8, (418) 688-4161

AU CŒUR DE LA RÉSIDENCE | LA CUISINE

TEXTE MARILOU NADEAU

Rédactrice en chef

mnadeau@aineshebergement.com

LA CUISINE MANAGÉRIALE : À LA CROISÉE DES CHAUDRONS ET DE LA GESTION



Une saine gestion en résidence demande une organisation efficace, notamment en ce qui a trait aux activités liées à la restauration de l'établissement. En plus de devoir offrir des mets de qualité qui puissent satisfaire les résidents, les cuisiniers doivent tenir compte de multiples aspects liés aux coûts, aux quantités et à la productivité. Au menu : le concept de la cuisine managériale et regard sur la place de la formation dans les cuisines des résidences privées.

UNE CLIENTÈLE PARTICULIÈRE

Les aînés en résidence appartiennent à un type de clientèle très spécifique, car ils correspondent à la fois au groupe des personnes âgées et à celui des collectivités. L'organisation de la restauration doit donc s'inscrire dans cette optique et tenir compte de ce marché bien particulier. En cuisine collective, il y a souvent une certaine imposition des menus, attirant les plaintes des clients, sans compter que le budget alloué peut limiter le cuisinier.

En outre, le gestionnaire doit bien connaître sa clientèle, pour qui le repas occupe une place très importante qui correspond à un critère d'appréciation et de choix habituellement placé en tête de liste. Micheline Beaulieu, propriétaire des Habitations Lachance, situées à Joliette, définit ainsi les goûts culinaires de ses résidents : « Les personnes âgées aiment la nourriture traditionnelle et ils sont plutôt conservateurs. Habitués à certains standards, ils ne sont pas amateurs de *fast-food* ou de plats élaborés. »

Si des cuisiniers formés ont sûrement la capacité de gérer toutes les étapes, de l'approvisionnement à la préparation, plusieurs méthodes sont valables en institution.

GESTION ET CUISINE

Plusieurs formations sont offertes aux futurs cuisiniers en restauration ou en établissement. Par exemple, le nouveau programme de Gestion appliquée en restauration de l'Institut de tourisme et d'hôtellerie du Québec (ITHQ), instauré en 2004, est un DEC de trois ans qui inclut le concept de cuisine managériale. Clifford Boyd responsable du programme, explique en quoi cela consiste : « Cette approche fait appel à la production et à la distribution. Ces cuisiniers travaillent dans les restaurants, les collectivités, les centres d'accueil. Nos élèves découvrent en premier lieu la base de la cuisine classique. Une fois découvertes les vertus gastronomiques de la texture, de la couleur, on y introduit la cuisine managériale. On y apprend, pour un produit, à avoir six ou sept possibilités offrant le meilleur compromis possible en fonction de l'équipement et des besoins du client. »

Bien entendu, il s'agit d'un programme particulier parmi la variété qu'offrent les différentes écoles. Si des cuisiniers formés ont sûrement la capacité de gérer toutes les étapes, de l'approvisionnement à la préparation, plusieurs méthodes sont valables en institution.

Par exemple, madame Beaulieu veille elle-même à l'achat et à l'approvisionnement de la nourriture pour les quelque 270 aînés habitant dans trois résidences distinctes. Auparavant, c'étaient les cuisiniers de chaque résidence qui plaçaient les commandes. La gestionnaire négocie maintenant directement les prix avec les fournisseurs pour ces résidences, une centralisation qui assure un meilleur prix de gros et un pouvoir d'achat amélioré. Elle bénéficie également, en tant que membre de l'ARCPQ (Association des Résidences et CHSLD Privés du Québec), d'une liste de fournisseurs attitrés et de prix privilégiés. Quant aux cuisiniers chargés de préparer les repas, ils proviennent de milieux variés : « Certains ont un DEP (diplôme d'études professionnelles) en cuisine, ce qui constitue une formation de base, d'autres ont des études un peu plus poussées ou une expérience équivalente qui vaut tout autant, comme 20 ans de métier dans les restaurants ou les hôtels », mentionne-t-elle.

Au Manoir Fleury, situé à L'Île-Perrot, beaucoup de patients ont leur dossier médical au CLSC, ce qui permet à la résidence de bénéficier des ressources du CLSC: « Nous faisons appel à une diététiste pour élaborer des menus en fonction des besoins des résidents et pour avoir des recommandations », mentionne Anastasia Mavidis, propriétaire du

La création d'un programme de formation qui vise précisément cette clientèle serait bénéfique. Un menu de restaurant et un menu de résidence, ce n'est pas la même chose.

Manoir Fleury. En ce qui a trait à la préparation et à la distribution des repas, la résidence de 14 unités a un caractère familial et les employés mettent la main à la pâte : « Ce sont des plats préparés à la maison par les préposés ou les propriétaires, ou bien ils sont achetés à l'avance. Ils sont ensuite réchauffés au moment des repas par les préposés », explique la propriétaire.

LES CONTRAINTES ALIMENTAIRES

Selon monsieur Boyd, une formation en cuisine managériale est très utile pour ce qui est de l'aspect organisationnel et la compréhension en nutrition : « Parfois, il y a une véritable guerre entre la diététiste et le cuisinier. La formation permet de prendre conscience d'une préoccupation dans la confection de la nourriture pour travailler en harmonie avec la diététiste, notamment dans les résidences pour personnes âgées. Si la diététiste précise de ne pas ajouter de sel dans les plats, le cuisinier formé est plus en mesure de comprendre grâce aux connaissances qu'il

a acquises », explique-t-il. En réalité, dans le privé, ce ne sont pas toutes les résidences qui peuvent compter sur une diététiste.

Alors il est à se demander ce que l'on peut espérer de la formation pour les cuisiniers qui travaillent dans les résidences privées. Plusieurs ont appris grâce à l'expérience cumulée avec les années. La formation est-elle importante ? « Oui, évidemment, estime Micheline Beaulieu. Surtout quand les employés sont moins âgés, je préfère qu'ils aient une formation. Mais la création d'un programme de formation qui vise précisément cette clientèle serait bénéfique. Un menu de restaurant et un menu de résidence, ce n'est pas la même chose. »

En effet, les différents programmes d'enseignement dans le domaine de la cuisine d'établissement s'appliquent généralement à différentes situations et misent sur la polyvalence, sans cibler un milieu précis. « Cela s'applique à la fois aux milieux gériatriques, mais aussi aux milieux scolaires. Les employés doivent donc composer avec différentes réalités. Cela fait partie de leur quotidien de prendre un produit pour l'adapter à un cadre bien défini en fonction des besoins des clients », explique monsieur Boyd.

Qu'est-ce qu'une cuisine gérée efficacement? « Tout d'abord, il doit y avoir un bon équilibre entre le nombre d'employés, le nombre de clients à desservir, une qualité qui respecte le budget, un bon produit, une clientèle satisfaite et un système d'approvisionnement approprié », pense monsieur Boyd. •



EN SAVOIR PLUS

TEXTE MARILOU NADEAU Rédactrice en chef mnadeau@aineshebergement.com



Qui a dit que les parcs en plein air n'étaient destinés qu'aux enfants ? Après les balançoires et les glissoires des tout-petits, un tout nouveau concept fait son apparition dans les résidences pour aînés : le parcours santé. En vue de toujours rester à l'affût des tendances concernant nos aînés, *L'Indice* a décidé d'aller voir de plus près ce qui se faisait dans le domaine.

UNE IDÉE QUI FAIT SON CHEMIN

En Europe, des installations sportives de toutes sortes voient le jour pour faire face à la vague des baby-boomers qui arrivent et aux problèmes croissants de santé liés à la vieillesse. Fruit de mesures gouvernementales, les parcs d'activité physique pour personnes âgées sont présents dans certains jardins publics. À Madrid, en Espagne, on trouve des *parque para mayores*, très populaires auprès de cette clientèle. L'entreprise Jingdan Europe, mise sur pied en 2006, propose des appareils conçus pour les parcs dont le nom est assez révélateur des utilisateurs ciblés : les Body Boomers.

Jusqu'à maintenant, le parcours santé constitue un phénomène relativement inédit et encore très peu exploité chez nous.

Le parcours santé est, quant à lui, constitué de différentes bornes accompagnées de panneaux informatifs avec lesquelles les 50 ans et plus peuvent faire des exercices d'échauffement, d'étirement, d'équilibre et de flexibilité. Le tout est disposé le long d'un sentier pédestre ou regroupé dans une aire particulière.

En Amérique, un tel parcours a déjà été proposé par quelques entreprises d'aires de jeux et on l'a testé dans des parcs de résidences pour aînés. Aux États-Unis, les résidents de Cornwall Manor, en Pennsylvanie, figurent parmi les premiers ayant pu faire l'essai du parcours Life-Trail. L'entreprise Simexco commence d'ailleurs à importer le concept dans la Belle province. De fait, quatre stations de marque LifeTrail ont été aménagées en Outaouais à la résidence Le Monastère d'Aylmer, maison de retraite de cinq étages comptant 286 chambres. Le fabricant d'équipements pour aires de jeux Go-Élan a également décidé d'offrir son Parcours Santé, douze stations-exercices qui constituent un programme de mise en forme. On le trouve dans les parcs de quatre villes : Sherbrooke, Victoriaville, Joliette et Saint-Charles-Borromée.

LE PARCOURS SANTÉ EN DÉBUT DE PARCOURS

Jusqu'à maintenant, le parcours santé constitue un phénomène relativement inédit et encore très peu exploité chez nous. En juin 2007, lorsque *L'Indice* a parlé à Solange Tousignant, responsable des loisirs au Monastère d'Aylmer, l'équipement demeurait peu connu dans la résidence : « Le parcours santé est tout nouveau; il a été installé à l'été 2006 dans le jardin extérieur. Les gens commencent tranquillement à y aller, mais il faut les initier et faire la promotion de ces exercices. » L'encadrement et l'enseignement des mouvements sont donc nécessaires à la pratique des activités.

Depuis, après un deuxième été, la responsable des loisirs a remarqué que ce parcours a été beaucoup plus utilisé, et ce, par des groupes réguliers. Il faut croire que les efforts pour le faire connaître aux résidents ont porté leurs fruits.

DES UTILISATEURS PEPPÉS!

Bien entendu, l'autonomie est un facteur clé de l'exercice physique chez les aînés. Comme dans plusieurs autres résidences, les quelque 200 aînés habitant au Monastère correspondent à une clientèle dont la moyenne d'âge est élevée – située autour de 80 ans – et qui est autonome ou semi-autonome. Au Monastère d'Aylmer, la responsable des loisirs a remarqué la routine de quelques habitués en bonne santé : « Ce sont des gens en forme qui font ces activités. Parmi les utilisateurs, on compte un couple composé d'un homme de 86 ans et d'une femme de 78 ans. Il y a aussi un résident qui, tous les soirs, après les repas, va au vélo stationnaire, parce que cela soulage ses jambes. »

LE PRIX DE LA SANTÉ

Hormis la question de la participation des aînés à ce genre d'exercices, les parcours santé sont destinés à des résidences haut de gamme qui en ont les moyens et qui disposent d'un parc ou d'une superficie intérieure assez vaste. À quel prix peut-on se les procurer ? Luc Pellerin, président de Simexco, estime que les coûts du LifeTrail se situent entre 25 000 \$ et 30 000 \$. Quant au Parcours Santé, le prix est de 41 000 \$, avec des frais de 5 000 \$ pour l'installation, d'après Marc Gagné, directeur des ventes chez Go-Élan. Notons toutefois qu'il est possible d'obtenir les bornes à l'unité, avec des frais additionnels, en achetant seulement trois installations : « Les projets sont traités cas par cas, car

il faut évaluer l'équipement nécessaire et prévoir un processus d'installation différent en fonction des besoins », précise Luc Pellerin.

AU GRÉ DES SAISONS

Bien que les matériaux soient en principe conçus pour résister à toutes les saisons, qu'en est-il de l'utilisation des appareils au Québec ? « On verra rarement les aînés mettre leur manteau d'hiver pour aller braver les intempéries, mentionne Martin Gagné, directeur des ventes chez Go-Élan. Mais, de toute façon, pour toute personne l'activité physique se déroule plutôt à l'extérieur : jogging, marche, vélo... Ainsi, le parcours santé s'avère un bon équipement d'exercice. » En outre, il est possible de placer les installations dans les cours intérieures des résidences pour personnes âgées. À la résidence Le Monastère, les quelques résidents qui font le parcours santé l'utilisent en été, entre juin et septembre.

SOLUTIONS DE RECHANGE

Dans la réalité, peu de données ou de témoignages permettent de rendre compte du rapport qualité-prix du parcours santé dans les résidences québécoises, le phénomène étant trop récent. Diane Boudreault, de Kino-Québec, a participé à la rédaction de la publication Un environnement favorable au loisir et à l'activité physique... un atout pour les aînés en résidence. Elle croit que des solutions de rechange s'offrent aux gestionnaires qui souhaitent favoriser l'activité physique chez les personnes âgées : « Comme les budgets des résidences privées sont souvent restreints, il est conseillé de faire des partenariats entre résidences de la même région et d'organiser des activités qui regroupent des aînés de différents établissements. Il est possible de s'informer sur l'équipement facilement accessible et peu coûteux, comme la piscine municipale, ou de mettre sur pied des clubs de marche. Cela constitue un gage de succès à long terme qui nécessite un investissement et une volonté, mais qui peut devenir un attrait, un atout. » De plus, Diane Boudreault suggère la formation de comités d'aînés chargés d'exprimer leurs besoins et leurs intérêts dans la participation à ces activités.

LES BIENFAITS DE L'EXERCICE

Bien entendu, le parcours santé, cela reste de l'exercice physique, donc un bienfait. D'après Luc Pellerin, de nombreux avantages sont liés à



^ Parcours santé Go-Élan

Sur le marché concurrentiel que représentent les résidences et en raison des exigences de plus en plus élevées des résidents, les parcours santé constituent un avantage par leur caractère novateur.

l'utilisation d'un parcours santé chez les aînés : « On observe tout d'abord des bénéfices sur la santé en général. De plus, plusieurs panneaux expliquent les exercices, en plus de contenir de l'information sur l'andropause, les douleurs lombaires et le flux sanguin, entre autres. Par ailleurs, cela favorise la socialisation, car chaque station peut être utilisée par trois utilisateurs, permettant ainsi de nouer des liens avec les autres résidents. »

Sur le marché concurrentiel que représentent les résidences et en raison des exigences de plus en plus élevées des résidents, les parcours santé constituent un avantage certain par leur caractère novateur. L'attrait de la nouveauté poussera-t-il les résidents à aller là où il y a un parcours santé ?

SOURCES

Association Cultures, Humanisme et Citoyenneté. *Une idée venue d'ailleurs : Les parcs d'activités physiques pour personnes âgées.* www.asso-chc.net.

Go-Élan: www.goelan.com.

Simexco : www.simexco.com

Senioractu. Rester en forme grâce aux Body Boomers, des appareils de fitness de plein air



^ Parcours santé LifeTrail, installé à la résidence Le Monastère d'Aylmer



Le **Parcours-Santé**® conçu spécialement pour les
50 et plus, apporte bien-être et donne accès à une
meilleure qualité de vie en toute sécurité. Douze stations-exercices
autonomes certifiés Kino-Québec permettant
de progresser à son rythme.

Go-Élan, pour un mode de vie sain, actif et en toute confiance. Toujours avec vous depuis 1985 ●



Représentant : Les Entreprises J.C. ROY 1 888 843-1842 www.jcroyinc.com



G®-ĒLAN

1-888-878-3431 WWW.GOELAN.COM

PHOTOS: COURTOISIE VILLE DE JOLIETTE











TRAVAILLER EN MILIEU D'HÉBERGEMENT : LE DÉVOUEMENT A-T-IL ENCORE SA PLACE?

Le dévouement est souvent ridiculisé, non seulement en milieu d'hébergement, mais dans plusieurs milieux de travail. Dans une société à la recherche de la gloire et du profit instantanés, le dévouement passe souvent pour de la servilité ou de l'opportunisme. C'est une vertu qui, s'il en est une, semble être disparue du monde du travail québécois. Il est vrai que les mises à la retraite précoces, les mises à pied sans préavis et sans raison valable, de même que le peu d'intérêt affiché par plusieurs gestionnaires envers leurs employés au cours des dernières décennies, y sont probablement pour quelque chose.

Cependant, en milieu d'hébergement, s'il est une vertu à cultiver, c'est bien le dévouement, car pour travailler auprès d'une clientèle âgée et généralement en perte d'autonomie, il faut plus que de la bonne volonté. Les intervenants ont à se dépasser afin de bien miser sur les forces tout en compensant les pertes de leurs pensionnaires et de créer un véritable milieu de vie. Invariablement, il faut que le personnel démontre des capacités humaines hors de l'ordinaire.

Il n'est pas rare d'entendre, de la part d'un visiteur, des louanges sur la patience et l'abnégation démontrées par plusieurs membres du personnel. Il ne faut pas oublier que les proches du résident ont confié leur conjoint, leur parent ou leur ami à la résidence, souvent après s'en être occupé eux-mêmes pendant une période qui peut être relativement longue. C'est habituellement à contrecœur et en vivant un sentiment d'échec qu'ils en sont venus à la solution du placement en résidence. Ils attendent donc beaucoup de la part du personnel qu'ils considèrent plus qualifié qu'eux, et souvent même hautement compétent, pour s'occuper de leur proche. À mon avis, ce n'est pas donné à tout le monde de bien travailler en milieu d'hébergement; c'est pourquoi une bonne sélection du personnel doit tenir compte non seulement d'un curriculum professionnel adéquat, mais également des valeurs morales du candidat.

LE DÉVOUEMENT NE SUFFIT PAS

Mais « un gros cœur sur deux pattes » n'est pas suffisant pour travailler auprès de personnes en perte d'autonomie. Bien que les valeurs humaines soient primordiales, ces valeurs doivent être accompagnées par une bonne formation et un bon encadrement, permettant ainsi de maximiser les valeurs morales de l'intervenant. Il faut également que l'environnement soit favorable à la création de liens réels entre le personnel et les résidents, entre les résidents eux-mêmes et entre les membres du personnel. Un environnement chaleureux, serein, réconfortant

et sécuritaire permettra la création d'un vrai milieu de vie, propice à la mise en valeur de sentiments humains.

COMPASSION ET EMPATHIE : À UTILISER À PETITES DOSES

Pour leur part, la compassion et l'empathie sont des valeurs à utiliser avec circonspection. Une telle affirmation peut paraître surprenante, surtout en lien avec la partie précédente, mais, selon moi, elle mérite une attention particulière. Bien qu'une certaine compassion puisse être nécessaire pour travailler avec cette clientèle, il ne faut pas qu'elle se transforme en surprotection qui pourrait glisser facilement vers la prise en charge et même l'infantilisation. Il faut permettre et même souvent forcer le résident à utiliser toutes ses capacités, et ce, même si elles sont limitées. Dans le cas contraire, on peut s'attendre à une perte encore plus importante de ses capacités, allant même jusqu'à la dépendance totale. Il est facile pour une personne, surtout en perte d'autonomie, de se laisser aller, de se laisser faire, de se laisser prendre en charge ... Il est aussi plus facile pour le personnel de le faire à la place du résident au lieu de l'aider à le faire lui-même.

Pour sa part, une trop grande empathie peut altérer le jugement de l'intervenant, l'amenant à considérer le résident comme incapable d'accomplir une tâche. « Il ne faut pas trop lui en demander, dans son état... ». Si les valeurs morales sont à considérer, le maternage est totalement à éviter, et il est si facile, pour une personne de cœur, de materner le démuni.

LE RÔLE DU GESTIONNAIRE

De plus, il est important pour un gestionnaire de ne pas surexploiter les capacités morales de l'intervenant, car il risque de le mettre en conflit entre le bien du résident et son propre bien. Il ne faut pas oublier que le surmenage survient chez les travailleurs qui s'investissent personnellement dans leur travail et non chez ceux et celles qui ne font que leur « job ».

Les valeurs morales, bien que souvent minimisées, sont aussi très importantes pour les résidents qui, au cours de leur vie, ont su les cultiver et les apprécier. Bien que l'on n'en parle pas souvent, ce sont surtout les valeurs sincères de l'individu qui font qu'on l'apprécie. Si les valeurs humaines sont importantes chez l'intervenant, elles le sont tout autant chez le gestionnaire et le propriétaire de la résidence. En faire bon usage aura invariablement un impact positif sur le climat et la culture de la résidence.

SUR LES RAYONS

Voulez-vous connaître « le bêtisier : tout ce qu'il faut faire pour humilier les seniors » et, à l'inverse, « les clés du succès » ? Jean-Paul Tréguer traite du marketing générationnel adapté aux aînés, un créneau lucratif encore trop peu pris en compte en cette ère caractérisée par « la dictature du beau, jeune et sportif » qui domine dans la publicité. Ce livre est axé sur les aînés français, mais on étend également le propos avec un comparatif américain.



Tréguer, Jean-Paul. *Le senior marketing : Vendre et communiquer aux générations de plus de 50 ans*. 3° édition. Éditions Dunod. Paris, 2002 : 183 p.

CONQUÉRIR LE MARCHÉ DES SENIORS

Le livre Conquérir le marché des Seniors explore le « mature market ». Frédéric Serrière, fondateur de l'agence de conseil en marketing spécialisée dans le marché des aînés appelée SeniorStrategic, tente d'expliquer sa conception de cette clientèle grandissante. Après avoir exploré diverses notions relatives à l'économie, à la santé et à la démographie,



l'auteur aborde les différentes façons de segmenter ce groupe ainsi que les stratégies pour l'atteindre en misant sur les générations. Enfin, mentionnons un chapitre sur l'utilisation que font les personnes âgées des différents médias.

Serrière, Frédéric. Conquérir le marché des Seniors. Village Mondial. Paris, 2003 : 178 p.



Wood Wyant, en partenariat avec des leaders à l'échelle mondiale en technologie microbienne et enzymatique, a développé une gamme de produits novateurs désignée Vert-2-Go Bio. Les nettoyants et les produits pour contrôler les odeurs désignés «bio» utilisent des enzymes de qualité supérieure qui produisent des micro-

organismes. Ces micro-organismes produisent l'enzyme (catalyseur protéique d'acides aminés) pour décomposer les déchets et les convertir en deux composantes de base : eau et dioxyde de carbone.

Les micro-organismes dans les formules Ver-2-Go Bio continuent d'agir jusqu'à 80 heures après leur application. Ils nettoient les endroits difficiles à nettoyer que les nettoyants chimiques seuls peuvent manquer – procurant ainsi un nettoyage plus en profondeur. La saleté que vous essayez de nettoyer ou qui produit des odeurs est en fait

une source alimentaire pour les microorganismes. Ces micro-organismes sont des éléments naturels retrouvés dans l'environnement et ils ne causent pas les maladies. Grâce au pouvoir de la nature, les

résultats sont incroyables et la satisfaction des clients est assurée.



(800) 361-7691 Woodwyant.com





NOUVEAU PRODUIT NETTOYANT

Le nettoyant Tide est maintenant disponible pour le domaine professionnel avec le nouveau Ultra Tide, un produit de 8,87 litres qui possède un robinet pratique. En plus de contenir des surfactifs biodégradables, il est sans phosphate et sans danger pour les fosses septiques.



UNE RÉSIDENCE VERTE OUVRE SES PORTES

La résidence Clémence, qui hébergera dorénavant une clientèle atteinte de problèmes pulmonaires, a décidé de se convertir au vert. En effet, elle recevra bientôt la certification LEED Or pour la sauvegarde de l'environnement.

CONSEILS POUR OUVRIR UNE RÉSIDENCE

Futurs gestionnaires, l'Agence de la Santé et des Services sociaux de Montréal a pensé à vous en rédigeant un guide intitulé *Ouvrir une résidence pour personnes âgées : Réponses aux questions les plus fréquemment posées par les promoteurs.* Ce recueil de documents et de références, mis à jour en mai 2007, fournit plusieurs pistes quant aux questions financières, légales, etc. Vous pouvez y jeter un coup d'œil sur le Web au lien suivant : www.cmis.mtl.rtss.qc.ca/pdf/publications/isbn978-2-89510-381-3.pdf.

RÉSIDENCES VENDUES DERNIÈREMENT RICHARD PERREAULT RÉSIDENCE MARIE-JULES

Située à Montréal, la résidence Marie-Jules accueille les aînés autonomes et en légère perte d'autonomie. Située au cœur du centreville, cette résidence de 69 unités se trouve à proximité de tous les services.



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 protèger 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.Mallette & 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



J.P.Mallette & 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





