

# L'économie sociale comme solution aux crises du logement et du climat

Sébastien Parent-Durand  
Directeur général de l'ACHAT

Présentation au Forum citoyen *Préparer le Montréal de 2050*

29 août 2024

[www.achat-habitation.org](http://www.achat-habitation.org)





## Objectifs du groupe fondateur de L'Alliance des corporations d'habitations abordables du territoire du Québec (ACHAT)

Opérer un changement d'échelle en s'alliant pour mieux relever nos défis de capacités organisationnelles et financières. Concrètement, les champs d'action possibles sont la mutualisation de ressources, les représentations gouvernementales communes, le partage de stratégies de croissance et le développement de nouveaux partenariats, notamment avec les groupes communautaires, les municipalités et les développeurs privés.

## Qui sont les membres de l'ACHAT

Onze OBNL dont dix situés dans le Grand Montréal qui louent 6600 logements sociaux et abordables dont la valeur foncière est évaluée à 900 M\$, comptant près de 3000 nouvelles unités en développement et/ou en prédéveloppement. Ces logements, avec ou sans services psychosociaux, sont destinés à des populations mixtes comme les familles, les mères monoparentales, les personnes à faible revenus, les étudiants, les personnes âgées, les personnes en situation de handicap physique ou mental, etc.



## Le triptyque des partenariats : l'entreprise d'immobilier à but non lucratif au cœur des résultats



Partenariats immobiliers - secteur public	
Expertise immobilière à but non lucratif (groupe A)	Expertise municipale (groupe B)
Partenariats communautaires	Terrain sous la JVM
Partenariats privés	Appui financier (fiscalité, subvention, prêt, tarifs différenciés)
Financement	Appui logisitique (émission rapide de permis)
Programme technique et fonctionnel	
Exploitation du projet à long terme	

Partenariats immobiliers - communautaire	
Expertise immobilière à but non lucratif (groupe A)	Expertise psychosociale communautaire (groupe B)
Développement	Programme(s) d'intervention
Gestion des baux	Sélection des participants
Santé/ sécurité/ salubrité	Intervention psychosociale
Perception \$	
Maintien d'actif	

### Modèle de partenariat communautaire long terme

- Interloge et Mère avec Pouvoirs
- SHAPEM et Parole d'excluEs
- Loggia et Association de Montréal pour la déficience intellectuelle
- Hapopex et MultiCaf
- Espace La Traversée et Sœurs de la Providence, Espace Fullum
- Corporation Mainbourg et le Centre communautaire le Mainbourg
- SOLIDES et le Centre des femmes de Verdun

Partenariats immobiliers - secteur privé	
Expertise immobilière à but non lucratif (groupe A)	Expertise immobilière privée (groupe B)
Partenariats communautaires	Terrains
Programme technique et fonctionnel	Pré-développement
Financement	Développement
Terrain	Construction
Exploitation du projet à long terme	

### Modèle de partenariat privé long terme

- Interloge et Prével
- UTILE et MondeV
- SOLIDES et Interloge avec Biophilila

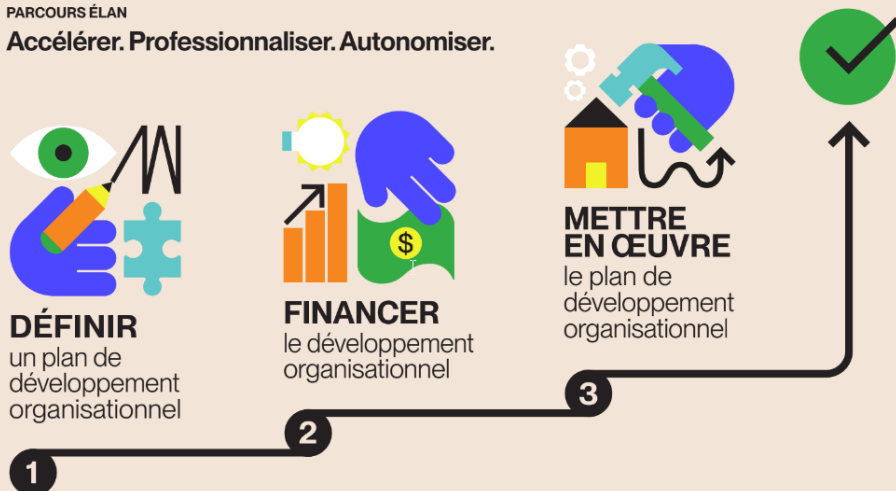


## Les objectifs écrits du PUM en matière d'habitation ne se matérialiseront pas sans des entreprises d'économie sociale agiles, performantes et ambitieuses.

L'ACHAT fait sa part pour professionnaliser des OBNL d'habitation propriétaires-développeurs qui veulent faire croître leur portefeuille immobilier en continu. Cela se fait via un parcours de développement organisationnel nommé Élan, axé sur la croissance continue de volumes importants de logements à but non lucratif par groupe.

### PARCOURS ÉLAN

**Accélérer. Professionnaliser. Autonomiser.**



### PARCOURS ÉLAN DANS L'ÉCOSYSTÈME



## Le PUM doit mieux arrimer les outils et conditions de réalisation aux objectifs qu'il fixe en matière d'habitation



- La municipalité joue bien son rôle de vision, d'ambition et de prise en charge de la planification de transformation du domaine public;
- Par contre, les transformations du domaine privé, qui représentent une grande partie du territoire en planification, n'offrent pas les outils adéquats aux entreprises à but lucratif et non lucratif qui les réaliseront concrètement et qui les exploiteront à long terme;
- En particulier, les objectifs d'abordabilité résidentielle durable attendus par le secteur immobilier à but non lucratif ne seront pas atteints avec les outils présentés jusqu'à présent;
- Conséquemment, le PUM est une occasion de passer d'une posture municipale purement « prescriptive » à une posture « d'intelligence de marché » et de « levier »;
- **Nous proposons d'établir un nouveau Partenariat-Public-Collectif pour assurer la mise en œuvre du PUM. La Ville de Montréal et les entreprises d'économie sociale performantes doivent s'allier pour maximiser leur impact économique, territorial et social.**



## S'inspirer de l'intelligence de marché de la Ville de Vienne parce que... ça marche!

- Vienne et l'Autriche sont démographiquement et économiquement comparables à Montréal et au Québec;
- La Ville a réussi à atteindre des objectifs ambitieux d'abordabilité résidentielle durable et de haute qualité environnementale des milieux de vie grâce à un arrimage de ses différents outils municipaux de planification urbaine avec la réalité financière de développement des entreprises immobilières à but non lucratif (posture proactive de levier économique arrimée à la prescription urbanistique);
- À partir d'une vision ambitieuse et progressiste semblable à celle proposée par la Ville de Montréal dans le PUM, ils ont su mettre en place des outils concrets de mise en œuvre qui ont créé un avantage aux entreprises d'économie sociale tout en respectant les règles traditionnelles du libre marché immobilier;
- Vienne a utilisé quatre moyens concrets de favoriser l'émergence de grandes entreprises immobilières d'économie sociale : **le contrôle foncier, la fiscalité, la capitalisation à la brique (principalement avec du prêt rotatif), la réglementation.**



## En attendant notre mémoire, quelques suggestions générales 1/2

- La cible « *En 2050, Montréal compte 20% de logements hors marché sur son territoire, dont au moins 75% de logements sociaux* » est inatteignable dans le modèle actuel de financement public (minimum 160G\$ sur 25 ans, moyenne 6.4G\$/an)
- Comme dans le Chantier Montréal Abordable (CMA), le PUM doit plutôt affirmer la diversité des modèles de logements à but non lucratif qui ciblent tous les quintiles de revenus sur la base du fait qu'ils construisent l'abordabilité résidentielle dans le temps.
- Pour atteindre la cible de 20% de part de marché à but non lucratif, il faudra maximiser l'impact de chaque dollar investi en misant sur la rotation de l'équité future des groupes propriétaires et en affranchissant autant que possible le développement de logement à but non lucratifs de l'évolution du financement gouvernemental.
- Il faut établir des cibles de logements à but non lucratif de minimum 20% par arrondissement dans le cadre des PLUM afin de les engager dans l'atteinte de l'objectif global et d'assurer une équité territoriale dans le développement de l'offre par quintiles.



## En attendant notre mémoire, quelques suggestions générales 2/2

- En somme, investir plus de champs d'actions. En termes de règlements, tout repose sur le zonage incitatif, mais on peut faire plus : pas de stratégie d'acquisition foncière, ni de fiscalité municipale (PL39), peu de détails sur les modalités de financement, la rapidité d'émission des permis;
- Poursuivre et normaliser les ententes portefeuille avec les propriétaires-développeurs OBNL;
- Reconnaissance « grands OBNL auto-développeurs » et en faire le critère unique d'éligibilité à des processus différenciés;
- Acquérir des immeubles/terrains dans des zones d'intensification intermédiaire et élevée où les infrastructures de transports sont projetées et dans les secteurs d'opportunités à planifier;
- Zonage incitatif
  - Simplifier les critères d'éligibilité
  - Créer une marge considérable entre les normes de bases et les normes de remplacement
- Zonage différencié
  - Spécifier que le règlement sert aux OBNL
  - À inclure au document complémentaire comme règlement à intégrer au cadre réglementaire local des arrondissements





# Merci!

Rendez-vous le 24 septembre pour la séance d'audition des opinions de l'ACHAT sur le Plan d'urbanisme et de mobilité (PUM).

## [www.achat-habitation.org](http://www.achat-habitation.org)



### L'économie sociale comme solution à la crise du logement

ACHAT

3 vidéos 1132 vues Dernière modification le 21 nov...



Tout lire

Aléatoire

La série vidéo "L'économie sociale comme solution à la crise du logement" est divisée en trois brèves parties qui permettent de bien comprendre le modèle d'affaires que l'ACHAT souhaite mettre à l'échelle partout au Québec :

- Logement à but non lucratif 101
- Les obstacles au développement
- Plaidoyer pour davantage de logements à but

Le modèle Autrichien

## L'écosystème d'habitation sociale mature et performant

Mission québécoise à Vienne  
Octobre 2023

Présenté par

 ACHAT

