

BÂTIR LE QUÉBEC ABORDABLE DE DEMAIN

Synthèse des positions et recommandations
de l'ACHAT en matière de politiques publiques
d'habitation et d'entrepreneuriat social.

Janvier 2025



L'ACHAT, en bref

L'Alliance des corporations d'habitations abordables du territoire du Québec (ACHAT) est un regroupement d'entreprises collectives en immobilier (propriétaires, opérateurs et développeurs à but non lucratif) unique en son genre dans le réseau québécois et canadien de l'économie sociale. Notre mission consiste à soutenir nos membres dans la recherche d'innovations et le déploiement de stratégies d'affaires visant à accroître de manière significative l'offre de logements sociaux et abordables dans les régions urbaines du Québec, et ce, au bénéfice des communautés locales. **Les crises du logement et du climat peuvent être atténuées grâce à des organisations d'économie sociale fortes, structurées et qui inscrivent leurs actions dans la durée.**

L'ACHAT compte, à ce jour, 20 organisations membres qui ont livré 1 934 logements à but non lucratif en 2023-2024. Elles en comptent plus de 7 352 en développement à l'horizon 2025-2027¹.

Ces dernières années, l'ACHAT a pris la parole de façon non partisane et a soumis une dizaine de mémoires à l'occasion de consultations liées à sa mission. Nous partageons avec l'ensemble de nos membres, ainsi qu'avec d'autres acteurs sociaux et économiques, la volonté de faire notre part pour contribuer à faire évoluer le modèle québécois d'habitation.

Bien que les pouvoirs publics aient un rôle de premier ordre à jouer en matière d'habitation, ils ne sont pas les seuls à devoir changer les façons de faire.

Dans une certaine mesure, il en va d'une responsabilité partagée avec les acteurs terrains de l'économie sociale (OBNL-H, coopératives et offices municipaux d'habitation); nous reconnaissons devoir évoluer également comme secteur.

L'ACHAT a été invitée à se prononcer auprès de tous les paliers gouvernementaux afin de contribuer aux réflexions menant à la prise de décisions d'un ensemble de politiques publiques favorables à l'augmentation des parts de marché du logement à but non lucratif au pays. Nous considérons que de telles politiques ne seront pleinement efficaces et durables que si elles sont cohérentes et complémentaires entre tous les paliers gouvernementaux.

Ce document est une synthèse permettant d'avoir, en quelques pages, un aperçu de nos positions.

- Pour consulter l'ensemble de **nos publications**.
- Pour nous suivre et interagir avec nous sur **LinkedIn** et **Bluesky**.
- Pour approfondir les propositions résumées ci-bas, **contactez-nous**.

Nous remercions également les membres de l'ACHAT pour leur contribution ainsi que le partage de leurs expériences et apprentissages.

¹ Bilan des activités 2023-24

TABLE DES MATIÈRES

<u>Recommandations transversales aux trois paliers gouvernementaux</u>	4
-----------------------------------------------------------------------------------------	---

Recommandations par paliers gouvernementaux

<u>Gouvernement du Canada</u>	7
<u>Gouvernement du Québec</u>	8
<u>Municipalités du Québec</u>	9
<u>Nos partenaires</u>	11



Recommandations transversales

aux trois paliers gouvernementaux

- Faire de la cible minimale de 20% de parts de marché de logement à but non lucratif un objectif partagé dans l'ensemble des politiques publiques liées au développement socio-économique de notre territoire et en faire le suivi en continu.
- Poursuivre, intensifier, voire accélérer, la mise en œuvre des différentes mesures de soutien au développement du logement social et abordable à but non lucratif, en priorisant les groupes qui veulent se développer en continu, se professionnaliser et s'autonomiser afin de diminuer leur dépendance aux subventions.
- Soutenir la montée de grands propriétaires développeurs à but non lucratif qui se développent un pouvoir de marché autonome partout sur le territoire afin de protéger et améliorer l'abordabilité du parc résidentiel national :
 - › Augmentation du nombre de grandes organisations (1000 unités ou plus) propriétaires à but non lucratif dans chaque région du Québec, tout en maintenant un secteur compétitif et concurrentiel;
 - › Soutien stratégique des leaders sectoriels de propriétaires déjà existants actuellement dans le réseau;
 - › Élargissement des modèles d'affaires des groupes non-propriétaires qui souhaitent se développer des actifs et opérer des logements;
 - › En coordination entre gouvernements et municipalités proactives (et les institutions financières intéressées par l'impact), financer du développement organisationnel pour les groupes d'économie sociale : programme à durée limitée pour les fusions de petits groupes (volet 1) et programme pour l'évolution des modèles d'affaires des grands groupes (volet 2).

Avantages du modèle de grands propriétaires développeurs à but non lucratif

Économies d'échelle en développement et en exploitation (pouvoir de marché)	Capacité de répondre aux besoins particuliers dans le portefeuille de développement
Maintien d'expertise permanente et amélioration continue	Capacité de maintenir une vie associative dynamique
Flux de trésorerie positif en exploitation et en développement	Capacité de collaborer avec les villes et le secteur privé pour développer de nouveaux quartiers
Boucle de rétroaction continue entre l'exploitation à long terme et le développement	Capacité d'intégrer les meilleurs pratiques environnementales et d'innover afin de répondre avec les collectivités aux enjeux de la crise climatique
Capacité de valorisation foncière en croissance continue (rotation de l'équité)	

- **Afin d'atteindre les objectifs publics en matière de logement, mettre à profit tous ministères, directions et services concernés par l'habitation, notamment les politiques et programmes de développement économique et de soutien aux entreprises.**

- **Utiliser l'ensemble des leviers publics (ou un maximum d'entre eux) au profit d'un développement structuré d'entreprises d'habitation à but non lucratif qui veulent augmenter leur pouvoir de marché et créer de la valeur dans le temps :**
 - Fiscalité avantageuse et tarification différenciée
 - Garantie de prêts
 - Mise à disposition de terrains et d'immeubles publics
 - Programmes de subventions à la brique (acquisition et construction)
 - Programmes de subventions à la personne (supplément au loyer)
 - Leviers réglementaires - zonage incitatif et différencié
 - Soutien de croissance aux entreprises immobilières à but non lucratif

- **Favoriser les partenariats de volume et de mise à l'échelle impliquant de grandes sociétés immobilières à but non lucratif professionnelles :**
 - Avec des groupes dont la mission est l'intervention psychosociale afin de s'assurer de continuer à répondre à des besoins particuliers;
 - Avec des sociétés immobilières à but lucratif privée afin d'atteindre une meilleure mixité de modèles d'affaires et d'accroître plus rapidement le parc de logements sociaux et abordables;
 - Avec les pouvoirs publics afin de créer un parc de logements sociaux et abordables durables qui se développe en continu, dans une logique d'infrastructure collective (voir les tableaux sur la page suivante).

Modèles de partenariats pour atteindre un volume de production



La bonne expertise au bon endroit, des forces respectives additionnées

Communautaire	OBNL d'habitation (groupe A)	Expertise psychosociale (groupe B)
	Développement immobilier	Programme(s) d'intervention
	Gestion des baux	Sélection des participants
	Santé / sécurité / salubrité	Intervention psychosociale
	Perception \$	
	Maintien d'actif	

Secteur privé	OBNL d'habitation (groupe A)	Promoteur - Développeur privé (groupe B)
	Partenariats communautaires	Terrains
	Programme technique et fonctionnel	Pré-développement
	Financement	Développement
	Terrain	Construction
	Exploitation du projet à long terme	

Secteur public	OBNL d'habitation (groupe A)	Municipalité (groupe B)
	Partenariats communautaires	Terrains sous la juste valeur marchande (JVM)
	Partenariat privé	Appui financier (fiscalité, subvention, prêt, tarifs différenciés)
	Financement	Appui logistique (émission rapide de permis)
	Programme technique et fonctionnel	
	Exploitation du projet à long terme	



Recommandations

par paliers gouvernementaux



Gouvernement du Canada²

- Dans le cadre de la Stratégie nationale sur le logement (SNL), les programmes de financement pourraient accorder des points supplémentaires aux projets dont le propriétaire définitif est un OBNL, office ou coopérative d'habitation, plutôt que de le traiter de manière égale à un projet privé dit « abordable » pour une durée limitée de 30 ans.
- Afin de développer des économies d'échelle dans le temps, les programmes de financement de la SNL pourraient accorder des points supplémentaires aux projets dont le propriétaire à but non lucratif possède déjà un parc de logements et/ou un plan de développement continu de ses actifs immobiliers (avec des cibles de croissance, par exemples, ou encore sur présentation d'un plan de développement).
- Afin d'assurer qu'une telle mesure ne nuise pas à la capacité du secteur à répondre à des besoins particuliers, des points pourraient également être accordés à des projets de partenariat répondant à un besoin local particulier ou à un territoire mal desservi.
- Le statut de « grand constructeur » de la SCHL doit offrir de réels avantages administratifs et financiers aux propriétaires développeurs à but non lucratif sur la base du fait qu'ils répondent plus durablement aux enjeux d'abordabilité du parc de logements canadien.
- Développer un mécanisme de financement par portefeuilles des grandes sociétés immobilières à but non lucratif qui ont démontré leur capacité à opérer durablement un vaste parc de logements et à se développer, et continuer d'investir dans des programmes de subventions et/ou de prêts sans intérêt pour l'acquisition et la construction de logements à but non lucratif (social et abordable) avec des critères flexibles et agiles qui maximisent l'impact de chaque dollar public investi aujourd'hui dans une logique de pacte générationnel et de rotation de l'équité.
- Permettre l'utilisation de l'équité sur des projets conventionnés financés via les programmes de la SCHL, selon certains critères qui garantissent la sécurité des actifs, comme par exemple, la reconnaissance des grandes sociétés à but non lucratif qui ont démontré leur capacité d'opérer et de développer un volume de logements sociaux et abordables. Cela permettrait, sans injection d'argent supplémentaire, de diminuer la part de subventions par porte dans certains projets, ou encore de diminuer le coût des subventions nécessaires pour l'entretien du parc existant.

- Offrir en priorité, et à des conditions avantageuses, les terrains et immeubles fédéraux à des organisations à but non lucratif qui s'engagent à les utiliser comme leviers de développement futur dans une logique de création et d'amplification de valeur collective (plutôt que de privatisation pure et simple).
- Maintenir l'abolition de la TPS pour les projets de logements à but non lucratif.



Gouvernement du Québec³

- Dans le cadre de la Stratégie québécoise d'habitation (SQH), afin de développer progressivement les économies d'échelle dans le secteur, les programmes de financement pourraient accorder des points supplémentaires aux projets dont le propriétaire définitif est un OBNL, office ou coopérative déjà existant, plutôt que le traiter de manière égale à un projet à but lucratif privé dit « abordable » pour une durée de 30 ans.
- Afin de développer des économies d'échelle dans le temps, les outils de financement de la SQH pourraient accorder des points supplémentaires aux projets dont le propriétaire à but non lucratif possède déjà un parc de logements et/ou un plan de développement continu de ses actifs immobiliers (avec des cibles de croissance, par exemples, ou encore sur présentation d'un plan de développement).
- Afin d'assurer qu'une telle mesure ne nuise pas à la capacité du secteur à répondre à des besoins particuliers, des points pourraient également être accordés à des projets de partenariat répondant à un besoin local particulier ou à un territoire mal desservi.
- Le statut de « développeur qualifié » de la SHQ doit offrir de la prévisibilité financière et de réels avantages administratifs aux propriétaires développeurs à but non lucratif sur la base du fait qu'ils répondent plus durablement aux enjeux d'abordabilité du parc de logements québécois.
- Permettre l'utilisation de l'équité sur des projets conventionnés financés via le programme AccèsLogis ou tout autre programme de la SHQ, selon certains critères qui garantissent la sécurité des actifs, comme par exemple, la reconnaissance des grandes sociétés à but non lucratif qui ont démontré leur capacité d'opérer et de développer un volume de logements sociaux et abordables. Cela permettrait, sans injection d'argent supplémentaire, de diminuer la part de subventions par porte dans certains projets, ou encore de diminuer le coût des subventions nécessaires pour l'entretien du parc existant.
- Multiplier le financement par portefeuilles des grandes sociétés immobilières à but non lucratif qui ont démontré leur capacité à opérer durablement un vaste parc de logements et à se développer.
- Développer la garantie de prêts (à l'instar de la SCHL) à des conditions avantageuses pour les organisations à but non lucratif et créer de prêts gouvernementaux rotatifs à intérêts nuls ou très faibles.

- Exempter la TVQ des projets d'habitations qui sont 100% à but non lucratif sur la base du fait qu'ils remplissent pleinement les objectifs publics d'abordabilité pérenne et de développement durable du territoire.
- Permettre aux municipalités du Québec d'offrir une taxation foncière différenciée aux projets d'habitations qui sont à 100% à but non lucratif (sous forme de congés, de reports ou de taux variables).
- Encourager les municipalités, avec les nouveaux pouvoirs qui leur sont octroyés, à faire du zonage incitatif et différencié pour les requérants qui développent des projets 100% à but non lucratif, et ce sur la base du fait qu'ils répondent aux objectifs publics d'abordabilité pérenne et de développement durable du territoire pour tous.
- Simplifier les conditions d'exemption référendaire en établissant les critères d'admissibilité sur la base du statut à but non lucratif du demandeur. »
- Élargir l'automatisation du décret M-30 à tous projets d'habitations à but non lucratif afin d'accélérer l'obtention de l'aide fédérale au développement de logements abordables.
- Modifier les normes du PHAQ en donnant la priorité aux projets structurants portés par des acteurs qui adoptent un modèle d'affaires axé sur la croissance continue et la rotation de l'équité :
 - Intégrant le potentiel systémique à long-terme des porteurs de projets
 - Évaluant les impacts structurants des projets sur l'offre de logements
- Maintenir en place les Fonds fiscalisés, diversifier et accroître leur sources d'investissement.
- Moderniser les critères du Programme de supplément au loyer (PSL) afin de mieux les arrimer aux conditions actuelles de développement du logement à but non lucratif.



Municipalités du Québec⁴

- À l'instar du statut « développeur qualifié » de la SHQ et « grand constructeur » de la SCHL, créer un statut municipal de développeur-propriétaire professionnel à but non lucratif afin de renforcer le partenariat financier, d'accélérer certains processus de développement de logements et réduire la charge administrative liant les municipalités aux organisations immobilières sociales.
- Adopter des modes de financement plus flexibles et adaptés à la diversification des sources de financement qu'utilisent les développeurs-propriétaires (par exemple, des financements portefeuilles, des politiques de financement municipal qui n'exigent pas qu'un projet ait du financement SHQ pour être admissible, etc.).

- Continuer d'investir davantage dans les programmes de financement municipaux qui permettent aux OBNL de saisir des opportunités sur le marché immobilier à moindre coûts de subventions par portes acquises ou construites.
- Réduire les coûts d'acquisition des terrains par la mise en œuvre d'une stratégie de maîtrise foncière par les municipalités. Celle-ci devrait s'appuyer sur une logique d'équité rotative qui permettrait de vendre des terrains à des OBNL moins chers que les prix aux livres ou même plus chers que le prix d'acquisition initiale.
- Mettre en place une politique de cession de terrains et d'immeubles qui propulse la croissance des propriétaires-développeurs professionnels à but non lucratif qui veulent produire du volume en continu en utilisant le principe de rotation de l'équité.
- Adopter une grille tarifaire différenciée pour les projets de logement à but non lucratif qui comprendrait les frais d'occupation du domaine public, les frais d'études liés à l'émission de différents permis ou encore des garanties monétaires.
- Dans le cadre de la révision des documents de planification urbaine, offrir des mesures de zonage différencié pour augmenter la valeur des terrains développés par des entreprises immobilières à but non lucratif dont 100% des logements sont abordables à perpétuité. Ce genre d'initiative de type « bonus de zonage » ou « bonus à la densification à but non lucratif » est un soutien financier concret et structurant pour le développement d'habitations abordables pérennes, et ce à moindre coût pour les pouvoirs publics.
- À l'instar des membres de l'ACHAT et autres grands propriétaires développeurs de logements à but non lucratif, les offices municipaux d'habitation et autres sociétés parapubliques doivent être incitées et soutenues par leur municipalité à opérer elles aussi un changement d'échelle en utilisant leurs importants actifs immobiliers comme moteur de croissance rapide, et ce malgré leur statut juridique particulier.
- S'assurer de maximiser l'impact des différents nouveaux pouvoirs municipaux conférés par le gouvernement du Québec aux municipalités ces dernières années (projets de loi : PL16, PL31, PL39, PL57) au profit de l'augmentation du parc de logements à but non lucratif.

² Référence principale : [Mémoire 6 février 2024](#)

³ Référence principale : [Mémoire 2 février 2024](#)

⁴ Référence principale : [Mémoire de mai 2024](#)



Nos partenaires

Un mouvement qui s'amplifie

L'ACHAT, qui comptait 8 organisations fondatrices et 2 employés au début de 2023, est maintenant passée à **20 organisations membres et 6 employés**. Les membres de l'ACHAT ont livré 1934 logements à but non lucratif en 2023-2024. Ils en comptent plus de 7352 en développement dans l'horizon 2025-2027.

 <p>Corporation Mainbourg</p>	 <p>cmëtis</p>	 <p>ESPACE la traversée</p>	 <p>FHCQ FÉDÉRATION DE L'HABITATION COOPÉRATIVE DU QUÉBEC</p>
 <p>GÉRER SON QUARTIER</p>	 <p>Habitations communautaires LOGGIA</p>	 <p>HanLogement Logements adaptés Pour personnes handicapées</p>	 <p>LAPOPEX Habitations populaires de Parc Extension</p>
 <p>HOCHELAB</p>	 <p>interloge</p>	 <p>LÜDIQ (Logo en production)</p>	 <p>MISSION OLD BREWERY</p>
 <p>mission unitaînés</p>	 <p>Réseau bon voisinage</p>	 <p>SHAPEM</p>	 <p>SHCN-BCHS</p>
 <p>SOLIDES</p>	 <p>TERRITOIRES SOLIDAIRES</p>	 <p>UTILE</p>	 <p>Village Urbain</p>

