

ValoCom

*Une proposition pour assurer
la pérennité du logement communautaire*

**3^E ÉDITION
REVUE ET AMÉLIORÉE**

9 juin 2016

Présentation du Réseau québécois des OSBL d'habitation (RQOH)

Le RQOH forme, depuis 15 ans, un réseau solidaire dont la mission est de rassembler, de soutenir et de représenter la communauté des OSBL d'habitation (OSBL-H) québécoise.

Par ses actions, il vise à favoriser le développement et la pérennité des OSBL d'habitation, la reconnaissance du droit au logement, de même que l'accessibilité au logement social de qualité.

Les 50 000 logements OSBL du Québec sont partagés entre 1 200 organismes. Ceux-ci sont organisés au sein de huit fédérations régionales, toutes affiliées au RQOH. Plus de 10 000 personnes sont actives à titre bénévole d'une façon ou d'une autre dans ce réseau qui compte également sur la participation d'au moins 6 500 salariés.

Les différents indicateurs socio-économico-sanitaires définissent nos locataires comme les individus les plus vulnérables de la société québécoise en général.

Les valeurs de justice sociale, de démocratie, de solidarité et d'autonomie guident les actions, les orientations et les prises de position du RQOH. Notre travail est encadré par une approche mobilisatrice et participative impliquant toutes les composantes et instances du mouvement : OSBL, fédérations, conseil d'administration, comités de travail, bénévoles et salariés.

Le RQOH est une organisation dont le financement provient principalement de diverses contributions faites par les OSBL d'habitation et des bénéficiaires associés à son offre de services aux fédérations régionales et aux OSBL-H locaux.

Table des matières

INTRODUCTION	5
LE FINANCEMENT À L'ORIGINE DU PARC DE LOGEMENT COMMUNAUTAIRE	7
DE L'ARGENT COULÉ DANS LE BÉTON	9
TRANSFORMER UN IMMEUBLE EN ARGENT COMPTANT	11
LE CONCEPT DE BASE	11
UN ÉVENTAIL DE FINALITÉS	12
L'OBJECTIF ESCOMPTÉ.....	13
L'EXEMPLE DU GROUPE #1	14
L'EXEMPLE DU GROUPE #2	19
LA PARTICIPATION DE LA SCHL, UNE CONDITION ESSENTIELLE AU SUCCÈS DU PROGRAMME	23
UNE VISION PROGRAMMATIQUE	23
DONNER ACCÈS AUX CAPITAUX PAR LE BIAIS D'UN FONDS OBLIGATAIRE.....	24
AGIR COMME GARANT GLOBAL DU PROGRAMME	24
LES PARTENAIRES DE LA SCHL DANS VALoCOM	25
LE SUIVI DU RESPECT DE LA CONVENTION, DE LA BONNE GESTION DU PROJET ET DU BON ÉTAT DE L'IMMEUBLE	25
LA GESTION DES PRÊTS	26
LA GESTION DU FONDS D'INVESTISSEMENT VALoCOM	26
CONCLUSION	27

Liste des tables

TABLE 1 • ACTIFS MOYENS D'UN LOGEMENT OSBL QUÉBÉCOIS TYPE	10
TABLE 2 • PROGRESSION FINANCIÈRE D'UN PROJET VALOCOM POUR LE GROUPE #1	15
TABLE 3 • SYNTHÈSE D'UN CYCLE VALOCOM POUR LE GROUPE #1	16
TABLE 4 • LES RÉSULTATS DU PROGRAMME VALOCOM POUR LE GROUPE #1	16
TABLE 5 • LES RÉSULTAT D'UNE TRANSACTION HYPOTHÉCAIRE TRADITIONNELLE POUR LE GROUPE #1	17
TABLE 6 • ÉCART ENTRE VALOCOM ET UNE HYPOTHÈQUE TRADITIONNELLE POUR LE GROUPE #1	17
TABLE 7 • PROGRESSION FINANCIÈRE D'UN PROJET VALOCOM POUR LE GROUPE #2	20
TABLE 8 • SYNTHÈSE DU PROGRAMME VALOCOM POUR LE GROUPE #2	21
TABLE 9 • LES RÉSULTATS DU PROGRAMME VALOCOM POUR LE GROUPE #2	22
TABLE 10 • ÉCART ENTRE VALOCOM ET UNE HYPOTHÈQUE TRADITIONNELLE POUR LE GROUPE #2	22
• • • • •	

Liste des figures

FIGURE 1 • STRUCTURE DE FINANCEMENT	12
FIGURE 2 • FAITS SAILLANTS DU PROGRAMME POUR LE GROUPE #1	14
FIGURE 3 • CHRONOLOGIE DU PROGRAMME POUR LE GROUPE #1	18
FIGURE 4 • FAITS SAILLANTS DU PROGRAMME POUR LE GROUPE #2	19
• • • • •	

Mise en garde

Cette édition revue et améliorée remplace une première mouture du texte. La logique générale qui soutient la proposition VaLoCom est la même dans les trois versions, mais grâce aux commentaires et remarques reçus suite aux premières éditions, de nombreux changements et corrections ont été apportés tant au texte qu'aux différentes tables et figures, bonifiant d'autant la proposition. Il ne fait aucun doute que le projet peut encore bénéficier des suggestions et remarques des groupes et individus qui s'intéressent au logement communautaire, c'est pourquoi le RQOH souhaite les recevoir et s'engage à les étudier avec sérieux.

Introduction

Depuis une quarantaine d'années le logement communautaire québécois a connu un développement important. Avec 50 000 appartements dans tous les coins du Québec, le logement communautaire à but non lucratif constitue un parc immobilier de grande ampleur dont les actifs sont estimés à près de 5 milliards de dollars¹.

On comprend l'impact de ce chiffre quand on le compare à la capitalisation d'entreprises du secteur privé bien connues du public et des autorités. Bombardier, début 2016, en dépit d'investissements récents de plus de 3 milliards \$ du gouvernement du Québec et de la Caisse de dépôt et placement, a une capitalisation de 3,08 milliards \$, Cascades est évaluée à 1,22 milliards \$, alors que Jean-Coutu vaut, selon ses actionnaires, 3,3 milliards \$.

Comme tous les autres secteurs de l'économie, que ce soit pour poursuivre son développement ou simplement assurer sa pérennité, le logement communautaire a constamment besoin de nouveaux capitaux. Et comme dans tous les champs économiques, l'affluence de capitaux permet d'accomplir et de développer sa mission. Dans le secteur privé, il s'agit d'accroître les profits de l'entreprise. Dans le cas du logement communautaire, l'objectif est de répondre le mieux possible aux immenses besoins en logement que vivent des centaines de milliers de ménages québécois pour qui le secteur privé ne répond pas adéquatement à la demande².

Traditionnellement, le secteur du logement communautaire dépend de partenariats avec les gouvernements et le secteur bancaire afin d'accéder à de nouveaux capitaux. Il n'y a rien là d'anormal, tous les grands domaines d'activités économiques de notre société comptent sur une contribution de l'État pour se développer et maintenir leurs activités³.

¹ L'essentiel de ces actifs, 4,7 milliards \$, est constitué de biens immobiliers, alors que 200 millions \$ sont sous la forme de liquidités et de divers placements. <https://rqoh.com/wp-content/uploads/2015/09/Les-caractéristiques-économiques-et-la-viabilité-financière-du-parc-des-OSBL-d'habitation-du-Québec.pdf>

² Selon Statistique Canada, 479 770 ménages locataires québécois consacrent plus de 30% de leurs revenus au loyer, alors que 101 020 ménages locataires vivent une situation de surpeuplement dans leur logement. <http://rentalhousingindex.ca>

³ La créativité dont font preuve les entreprises privées et les gouvernements pour élaborer des mécanismes de financement est impressionnante. Il y a les subventions directes, les garanties de prêts, le cofinancement, les mesures de traitement fiscal avantageuses, l'abandon de droits (de coupe, de propriété, etc.), les politiques d'achats préférentiels, etc.

Cependant, avec la fin d'une première génération de conventions d'exploitation liant les OSBL et la Société canadienne d'hypothèques et de logement (SCHL), le monde de l'habitation communautaire arrive à un moment tournant de son évolution. Ce nouveau contexte devrait permettre au mouvement du logement communautaire d'accroître sa capacité à prendre des initiatives. Cependant, la SCHL peut et doit encore jouer un rôle déterminant pour soutenir les OSBL d'habitation. Il n'est pas ici question de simplement reproduire les programmes du passé. Avec la fin des conventions, les groupes de logement communautaire atteignent un niveau d'autonomie qui leur permet de s'épanouir et d'évoluer avec une aide beaucoup plus modeste que durant la première phase de leur existence.

Le Réseau québécois des OSBL d'habitation a fait un important travail de réflexion pour développer une proposition qui permettrait, si les bons partenariats sont établis, de valoriser l'équité accumulée depuis 40 ans par le mouvement du logement communautaire.

Les pages qui suivent présentent le résumé de cette réflexion et un appel à l'action. Nous partageons ce texte avec la SCHL et l'ensemble de nos partenaires afin de stimuler la discussion et le processus décisionnel pour arriver aux meilleures ententes possibles afin de mettre au travail l'immense valeur dont le mouvement dispose et ainsi favoriser la pérennité des 22 000 logements communautaires développés au Québec avec l'appui actif de la SCHL.

Pour faciliter les échanges, nous proposons un nom au mécanisme imaginé : VaLoCom, pour valorisation du logement communautaire.

Le financement à l'origine du parc de logement communautaire

A partir des années 1960 et jusqu'au milieu des années 1990, la SCHL, à travers divers programmes, a soutenu directement la construction de logements communautaires. Cette aide prenait entre autres la forme de financement et de garantie de prêt hypothécaire contracté auprès d'institutions financières.

Ce soutien financier était accompagné d'un certain nombre d'obligations de la part de l'OSBL, dont celles d'offrir des logements à des populations vulnérables financièrement et socialement, de garantir le bon état de l'immeuble et d'en assurer la saine gestion (payer les taxes et les différents fournisseurs, avoir une couverture d'assurance suffisante, etc.). Ces ententes portent le nom de « conventions d'exploitation ». Celles-ci ont des durées allant de 25 à 50 ans, selon les programmes en vertu desquels elles ont été établies.

Depuis 2015, les conventions arrivent à échéance. La vaste majorité des 22 000 unités de logements OSBL du Québec verront leur convention terminée d'ici 2020 et toutes le seront d'ici 2029.

Parmi les contraintes associées aux conventions, le groupe promoteur ne pouvait pas, sans l'autorisation préalable de la SHCL, mettre en garantie son actif immobilier pour obtenir des fonds nécessaires à la rénovation de son immeuble ou participer au développement de nouveaux projets. On peut comprendre que la SCHL, en tant que prêteur (ou garant) principal, souhaitait avoir un portefeuille d'immeubles libres d'autres dettes et, sauf pour financer des rénovations indispensables à la préservation des bâtiments, elle refusait généralement d'autoriser des prêts de second rang. De toute façon, de manière générale, ces financements étaient peu intéressants car ils imposaient souvent des taux d'intérêt prohibitifs. Avec la fin des conventions, les obligations liant l'OSBL à la SCHL n'ont plus d'effet.

La fin des conventions signifie aussi la fin des hypothèques. Les OSBL qui n'ont plus de convention n'ont plus d'obligations hypothécaires à respecter. Il s'agit certainement d'une situation enviable, mais cette « libération » impose aux gestionnaires et aux administrateurs un niveau de responsabilité accru afin de garantir la bonne gestion des biens de la corporation et la qualité de vie des locataires qui habitent l'immeuble. Afin de faciliter cette transition, le RQOH a

produit récemment un excellent outil pour accompagner la démarche des OSBL en situation de fin de convention⁴.

⁴ RQOH, 2016, *Défis et opportunités, Un guide à l'intention des OSBL d'habitation dont la convention d'exploitation arrive à terme.*

De l'argent coulé dans le béton

Bien que les actifs immobiliers des OSBL d'habitation aient une grande valeur, cet argent est, pour ainsi dire, coulé dans le béton.

Libérés de leur première hypothèque, les OSBL peuvent s'adresser directement à différents prêteurs pour obtenir du capital afin de rénover leurs immeubles ou utiliser leur équité pour financer la construction de nouveaux logements.

Le défi à relever est de valoriser l'équité accumulée au fil des ans par les OSBL, sans pour autant mettre en péril la mission sociale de l'OSBL et sa capacité à offrir des logements à bas prix pour les locataires à faibles revenus habitant l'immeuble.

Ce défi est d'autant plus important que, pour l'instant, les gouvernements à Québec⁵ et à Ottawa n'offrent pas d'aide à long terme pour les locataires habitant dans les OSBL en fin de convention. Plusieurs OSBL se voient donc dans l'obligation de choisir entre deux maux. Ils peuvent réduire les loyers de leurs logements pour préserver le droit au logement de leurs locataires à faible revenu, ce qui rend impossible le remboursement d'un emprunt hypothécaire à partir des revenus de location. Ou encore maintenir (et même hausser) le prix des loyers, conservant ainsi la capacité de contracter un emprunt hypothécaire. Cependant, ce choix signifie qu'en pratique l'OSBL renonce à sa mission d'offrir du logement aux plus vulnérables.

Une récente étude du RQOH⁶ permet d'établir à près de 100 000 \$ la valeur moyenne d'un logement OSBL. Cette même étude nous a permis d'évaluer à 4 000\$ en moyenne les actifs financiers par logement dont disposent les OSBL. Au total, comme le présente la table #1, un logement communautaire type a donc des actifs estimés à 104 000 \$.

⁵ Dans son budget d'avril 2015, le gouvernement québécois a annoncé un programme d'aide temporaire pour compenser en partie la fin de l'aide directe aux locataires vivant dans les OSBL en fin de convention avec la SCHL. On peut en savoir davantage sur le *Programme provisoire de soutien aux organismes d'habitation* en consultant le site de la Société d'habitation du Québec (SHQ) et celui du RQOH.

⁶ <https://rqoh.com/wp-content/uploads/2015/09/Les-caractéristiques-économiques-et-la-viabilité-financière-du-parc-des-OSBL-d'habitation-du-Québec.pdf>

Table 1 • actifs moyens d'un logement OSBL québécois type

Différentes réserves financières d'un logement communautaire type	4 000 \$
Valeur du logement communautaire type	100 000 \$
Valeur total moyenne des actifs financier et immobilier	104 000 \$

Transformer un immeuble en argent comptant

Quand un OSBL achète un immeuble avec du capital emprunté à une institution financière (généralement grâce à une hypothèque), le groupe se trouve à garantir l'argent que lui prête la banque avec la valeur marchande de l'immeuble. Mais le véritable objectif de la banque n'est pas de « récupérer » l'immeuble mis en garantie, c'est d'encaisser les intérêts liés au prêt hypothécaire. Ce qui explique qu'une institution financière n'accepte généralement pas de prêter de l'argent simplement en échange d'une garantie équivalente à la valeur du prêt, elle veut une seconde garantie, celle de la capacité de l'emprunteur de rembourser le capital et les intérêts du prêt.

Depuis une quinzaine d'années, le marché hypothécaire canadien offre du financement à de très bas taux (moins de 3%). Selon la plupart des analystes, cette situation devrait se perpétuer pour une assez longue période. D'autre part, depuis la Seconde Guerre mondiale, il est tout à fait normal d'obtenir un rendement annuel moyen supérieur à 5% pour un portefeuille d'investissements importants et bien diversifié sur un cycle de 15 ans.

Le concept de base

Cet écart entre les taux d'intérêt et les rendements moyens peut permettre au propriétaire d'un immeuble de bénéficier d'une capacité d'emprunt de capitaux à taux nul, et ce, sans mettre en péril la saine gestion de l'immeuble, bien au contraire. En effet, en utilisant cet écart à son avantage, un gestionnaire peut simultanément faire fructifier des investissements basés sur l'équité de l'immeuble et augmenter la valeur de l'immeuble en investissant dans l'amélioration de celui-ci.

En considérant que les actifs types d'un logement OSBL s'élèvent à 104 000\$, dont 4 000\$ en liquidité, et qu'on utilise ces actifs pour garantir un prêt, on peut espérer qu'un logement type puisse disposer d'une somme allant de 50 000\$ à 53 200\$ d'argent liquide.

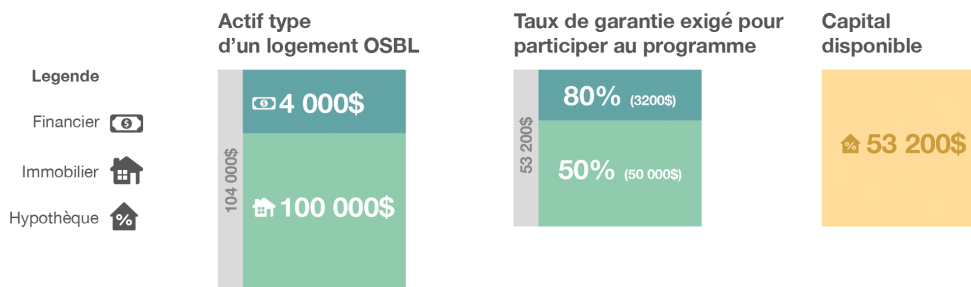
Cette somme est constituée des composantes suivantes. Une hypothèque équivalant à 50% de la valeur marchande du logement et une part des réserves financières pouvant atteindre 80% de celles-ci. Une fois qu'il a ces sommes, le groupe partage cet investissement en deux parts, l'une pour les travaux de rénovation nécessaires à l'immeuble, l'autre en participant à un portefeuille d'investissement mutualisé destiné à générer des revenus qui lui permettront de payer les intérêts sur l'ensemble du prêt et ainsi accroître le capital financier dont dispose le

groupe. Évidemment, dans tous les cas de figure, le groupe devra contribuer aux dépenses et aux investissements. Cependant, le rendement du programme fait en sorte que le remboursement de l'emprunt est largement auto-généré par le programme lui-même. Selon la stratégie et les circonstances spécifiques de chaque projet, on peut envisager qu'un groupe puisse réussir à réaliser des travaux d'une valeur de 25 000\$ par logement en déboursant moins de 1 000\$ par année pendant un cycle de programme de 15 ans.

La figure numéro 1 permet de visualiser la structure de financement sur laquelle repose le programme VaLoCom.

En somme, VaLoCom propose d'utiliser la garantie que fournissent l'immeuble et les réserves du groupe pour obtenir une hypothèque et utiliser les liquidités obtenues.

Figure 1 • Structure de financement



Un éventail de finalités

L'usage de ces fonds permettrait d'atteindre deux objectifs, soit la constitution de réserves financières et la remise en état du logement. Ces deux objectifs ne sont pas mutuellement exclusifs. Ce sera au groupe de déterminer dans quelle proportion il priorise l'un ou l'autre. Un organisme gérant un immeuble en très mauvais état pourra choisir de verser l'ensemble des ressources engendrées par le programme à des travaux de rénovation, alors qu'un autre dont l'immeuble est en meilleure condition pourra choisir de renflouer ses réserves pour faire face à d'éventuels jours plus sombres ou même appuyer le développement de nouvelles unités d'habitation.

L'objectif escompté

Au net, on peut s'attendre à ce qu'un groupe type puisse compléter un cycle VaLoCom avec un immeuble en meilleur état et des réserves financières mieux garnies au prix d'un investissement en capital annuel modeste par le groupe, le tout sans grever inutilement les ressources de l'État. VaLoCom permet de pérenniser les projets d'habitation communautaire qui atteignent la phase post-convention de leur évolution.

Les deux prochaines sections du texte illustrent de manière concrète la flexibilité et les avantages qu'apporterait le programme VaLoCom pour favoriser la pérennité du logement communautaire.

L'exemple du groupe #1

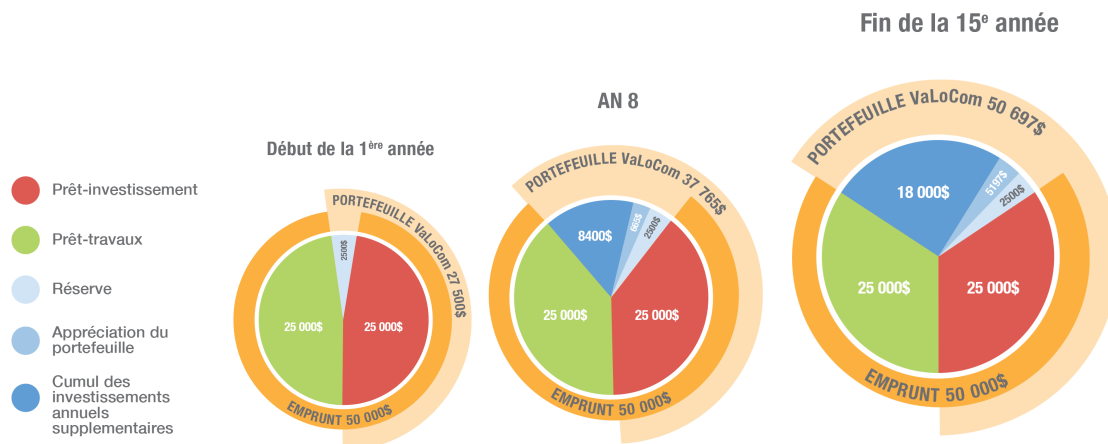
L'exemple du groupe #1 illustre le mécanisme VaLoCom pour un logement OSBL type d'une valeur marchande de 100 000 \$ et ayant des réserves financières de 4 000 \$ confronté à des besoins pressants de travaux.

La stratégie du groupe #1 :

- Investir 2 500\$ tirés de ses réserves dans le programme;
- Investir 1 200\$ par année au programme;
- Faire les travaux dès la première année du programme;
- investir 25 000\$ dans le portefeuille VaLoCom;

La figure suivante permet de visualiser les faits saillants du programme selon la stratégie identifié par le groupe. La progression de l'avoir propre du groupe y est évidente.

Figure 2 • Faits saillants du programme pour le groupe #1



Pour sa part, la table 2 donne le détail de l'évolution du programme.

Table 2 • Progression financière d'un projet VaLoCom pour le groupe #1

Année	1	2	8	15	Totaux
Réserve investie dans le portefeuille VaLoCom	2 500 \$	0 \$	0 \$	0 \$	2 500 \$
Emprunt hypothécaire	50 000 \$	0 \$	0 \$	0 \$	50 000 \$
Part de l'hypothèque consacrée aux travaux	25 000 \$	0 \$	0 \$	0 \$	25 000 \$
Part de l'investissement issu du prêt hypothécaire	25 000 \$	0 \$	0 \$	0 \$	25 000 \$
Capital du portefeuille VaLoCom	27 500 \$	28 575 \$	36 253 \$	48 569 \$	50 697 \$
Investissements annuels supplémentaires	1 200 \$	1 200 \$	1 200 \$	1 200 \$	18 000 \$
Coût de l'emprunt (3%)	1 500 \$	1 500 \$	1 500 \$	1 500 \$	22 500 \$
Appréciation du portefeuille (5%)	1 375 \$	1 429 \$	1 813 \$	2 428 \$	27 697 \$
Résultat annuel du portefeuille (incluant contribution annuelle)	1 075 \$	1 129 \$	1 513 \$	2 128 \$	23 197 \$
Valeur totale du programme au début de chaque année	52 500 \$	53 575 \$	61 253 \$	73 569 \$	
Valeur total du programme à la fin de chaque année	53 575 \$	54 704 \$	62 765 \$	75 697 \$	

La table suivante permet de présenter une synthèse de l'application du cycle VaLoCom pour le groupe #1.

Table 3 • Synthèse d'un cycle VaLoCom pour le groupe #1

Début	Chaque année pendant 15 ans	Bilan à la fin du cycle	
<ul style="list-style-type: none"> • Investissement de départ du groupe : 2 500\$ • Emprunt au programme : 50 000\$ • Valeur des travaux : 25 000\$ • Portefeuille d'investissement VaLoCom : 27 500\$ 	<ul style="list-style-type: none"> • Investissement du groupe : 1 200\$ • Appréciation du portefeuille VaLoCom : 5% • Paiement des intérêts de l'emprunt : 1 500\$ (3%) 	<ul style="list-style-type: none"> • Investissement total du groupe : 20 500\$ • Appréciation total du portefeuille VaLoCom : 27 697\$ 	Total des revenus 48 197\$
		<ul style="list-style-type: none"> • Coût de l'emprunt : 22 500\$ • Valeur des travaux : 25 000\$ 	Total des dépenses 47 500\$
		Surplus : 967\$ Travaux : 25 000\$	

La table 4 permet de voir les résultats finaux d'un cycle du programme VaLoCom pour un logement dont les gestionnaires ont déterminé qu'il fallait impérativement investir rapidement pour réaliser les travaux de rénovation. Au net, le groupe devra dépenser 19 803\$ pour obtenir des travaux d'une valeur de 25 000\$. L'opération permet donc au groupe de dépenser 5 197\$ de moins que le coût de réalisation des travaux.

Table 4 • Les résultats du programme VaLoCom pour le groupe #1

Résultat consolidé du portefeuille à la fin de l'an 15	23 197 \$
Liquide disponible avant remboursement de l'hypothèque	50 697 \$
Liquide disponible après remboursement de l'hypothèque	697 \$
Investissements directs du groupe (2 500\$ tirés des réserves + investissements annuels - liquide disponible après remboursement de l'hypothèque) pour la réalisation des travaux	19 803 \$
Valeur des travaux	25 000 \$

Le gain de 5 197\$ sur 15 ans peut sembler modeste, mais il faut le comparer à une situation où l'organisation finance les travaux au moyen d'une hypothèque traditionnelle. C'est ce scénario qu'expose la table 5. On comprend ici que les coûts d'intérêt de l'hypothèque augmentent la dépense, mais pas la valeur des travaux. En fait, à 3% d'intérêt (ce qui est un taux extrêmement bas pour un prêt hypothécaire fixe de 15 ans), la dépense totale requise par le groupe s'élève à 31 036\$.

Table 5 • Les résultat d'une transaction hypothécaire traditionnelle pour le groupe #1

Valeur des travaux	25 000 \$
Capital à rembourser	25 000 \$
Cout en intérêt (3% sur 15 ans)	6 036 \$
Contribution directe du groupe pour la réalisation des travaux	31 036 \$

La table 6 permet de déterminer l'écart entre la formule VaLoCom et la formule hypothécaire traditionnelle. Le gain global est impressionnant, puisqu'il s'établit à 11 233\$.

Table 6 • Écart entre VaLoCom et une hypothèque traditionnelle pour le groupe #1

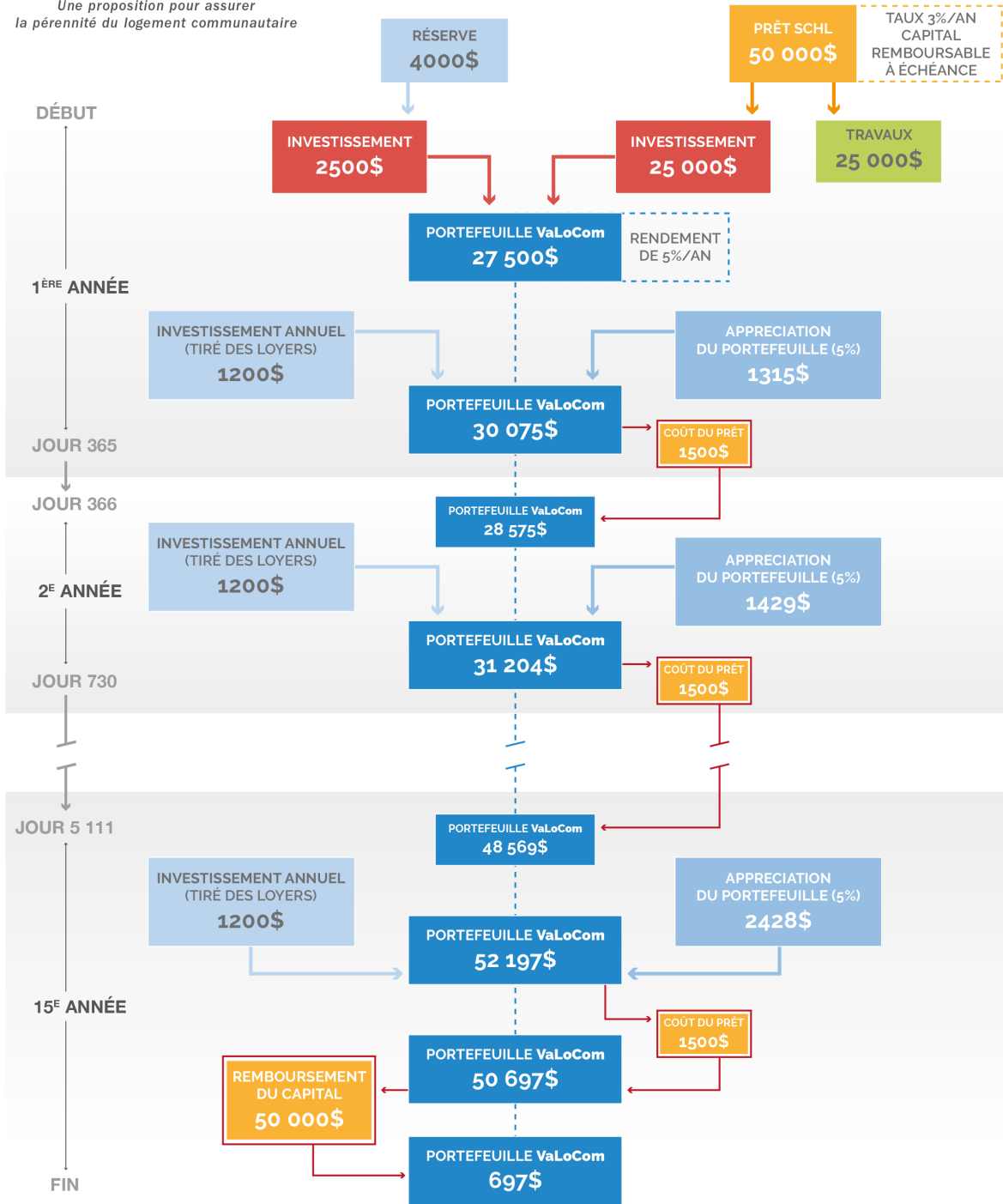
	VaLoCom	Hypothèque	Écart
Valeur des travaux	25 000 \$	25 000 \$	0 \$
Investissements directs du groupe pour la réalisation des travaux	20 500 \$	31 036 \$	10 536 \$
Liquidité disponible à la fin du programme	697 \$	0 \$	697 \$
Total	44 803 \$	56 036	11 233 \$

Si on considère un projet de 20 logements, VaLoCom permet à l'OSBL d'économiser 224 660\$, ce qui est considérable pour ce type d'organisation.

Figure 3 • Chronologie du programme pour le groupe #1



Une proposition pour assurer la pérennité du logement communautaire



L'exemple du groupe #2

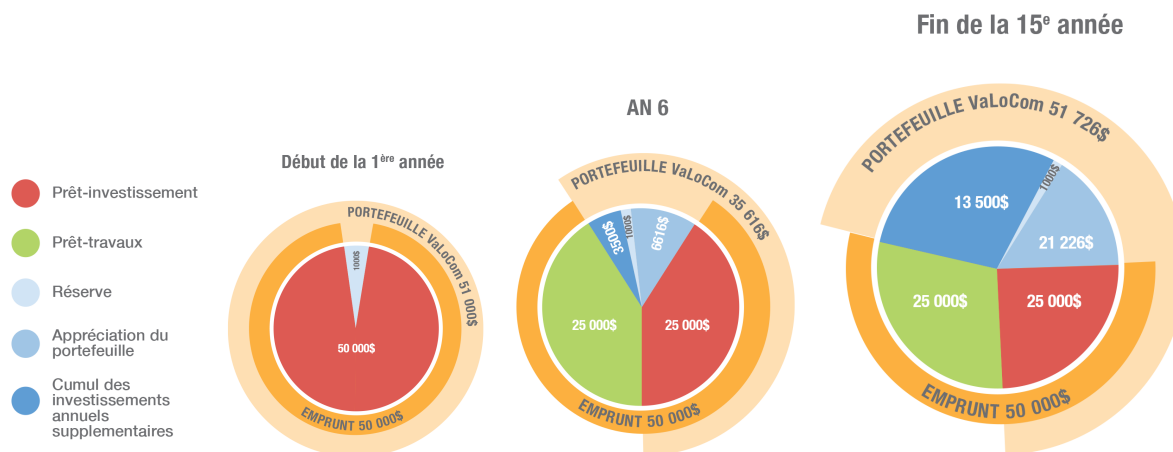
Le groupe #2 considère que son immeuble est encore suffisamment en bon état pour repousser les travaux majeurs pendant cinq ans. De plus, il dispose de liquidité plus modeste que le groupe #1. Il choisit donc de maximiser la mise en valeur de ses actifs afin de capitaliser et d'investir en prenant avantage des moyens mis à sa disposition par le programme VaLoCom.

La stratégie du groupe #2 :

- Investir dans le programme 1 000\$ tirés de ses réserves;
- Investir des sommes variant de 500\$ à 1000\$ par année dans le programme;
- Réaliser des travaux de 25 000\$ à la 6^e année du programme;
- Investir une partie variable du programme dans le portefeuille VaLoCom.

La figure suivante démontre l'impact de l'effet de levier du portefeuille dans la stratégie adopté par le groupe #2.

Figure 4 • Faits saillants du programme pour le groupe #2



À la lecture de la table 7, on peut constater que la contribution du groupe est modeste, ce qui devrait limiter considérablement la pression sur les loyers.

Table 7 • Progression financière d'un projet VaLoCom pour le groupe #2

Année	1	2	5	6	7	15	Totaux
Réserve investie dans le portefeuille	1 000 \$	0 \$	0 \$	0 \$	0 \$	0 \$	1 000 \$
Emprunt hypothécaire	50 000 \$	0 \$	0 \$	0 \$	0 \$	0 \$	50 000 \$
Part de l'hypothèque consacrée aux travaux	0 \$	0 \$	0 \$	25 000 \$	0 \$	0 \$	25 000 \$
Part de l'investissement issu du prêt hypothécaire	50 000 \$	0 \$	0 \$	25 000 \$	0 \$	0 \$	Variable
Capital du portefeuille VaLoCom	51 000 \$	52 550 \$	58 301 \$	35 616 \$	36 897 \$	49 739 \$	51 726 \$
Investissements annuels supplémentaires	500 \$	600 \$	900 \$	1 000 \$	1 000 \$	1 000 \$	13 500 \$
Coût de l'emprunt (3%)	1 500 \$	1 500 \$	1 500 \$	1 500 \$	1 500 \$	1 500 \$	22 500 \$
Appréciation du portefeuille (5%)	2 550 \$	2 628 \$	2 915 \$	1 781 \$	1 845 \$	2 487 \$	34 726 \$
Résultat annuel du portefeuille (incluant contribution annuelle)	1 550 \$	1 728 \$	2 315 \$	1 281 \$	1 345 \$	1 987 \$	25 726 \$
Valeur totale du programme au début de chaque année	51 000 \$	52 550 \$	58 301 \$	60 616 \$	61 897 \$	74 739 \$	
Valeur total du programme à la fin de chaque année	52 550 \$	54 278 \$	60 616 \$	61 897 \$	63 242 \$	76 726 \$	

En consultant la table suivante, il est possible de se concentrer sur les faits saillants de l'application du programme pour le groupe #2.

Table 8 • Synthèse du programme VaLoCom pour le groupe #2

Début	Les cinq premières années	De la sixième à la quinzième année	Bilan à la fin du cycle	
<ul style="list-style-type: none"> Investissement de départ du groupe : 1 000\$ Emprunt au programme : 50 000\$ Valeur des travaux : 25 000\$ Portefeuille d'investissement VaLoCom : 51 000\$ 	<ul style="list-style-type: none"> Investissement du groupe passant progressivement de 500\$ à 900\$ par année Appréciation du portefeuille VaLoCom : 5% Paiement des intérêts de l'emprunt : 1 500\$ (3%) 	<ul style="list-style-type: none"> Investissement du groupe : 1 000\$ Appréciation du portefeuille VaLoCom : 5% Paiement des intérêts de l'emprunt : 1 500\$ (3%) 	<ul style="list-style-type: none"> Investissement total du groupe : 14 500\$ Appréciation total du portefeuille VaLoCom : 34 726\$ 	Total des revenus 49 226\$
			<ul style="list-style-type: none"> Coût de l'emprunt : 22 500\$ Valeur des travaux : 25 000\$ 	Total des dépenses 47 500\$
			Surplus : 1 726\$ Travaux : 25 000\$	

La table 9 permet de voir les résultats finaux d'un cycle du programme VaLoCom pour un logement dont les gestionnaires ont déterminé qu'il était possible d'attendre un peu avant de faire les travaux et de faire fructifier les liquidités mises à sa disposition par le programme pendant cinq ans. Au net, pour obtenir des travaux d'une valeur de 25 000\$ le groupe n'aura eu à investir que 12 774 \$. C'est donc dire que le groupe pourra payer 49% de la facture des travaux avec les gains tirés du programme.

Table 9 • Les résultats du programme VaLoCom pour le groupe #2

Résultat consolidé du portefeuille à la fin de l'an 15	25 726 \$
Liquide disponible avant remboursement de l'hypothèque	51 726 \$
Liquide disponible après remboursement de l'hypothèque	1 726 \$
Contribution directe du groupe (2 500\$ tirés des réserves + investissements annuels – liquide disponible à la fin) pour la réalisation des travaux	12 744 \$
Valeur des travaux	25 000 \$

En soit, ce résultat est fort avantageux, mais on prend la mesure de l'impact du programme en le mesurant à l'aune de travaux qui seraient financés par une hypothèque traditionnelle. Comme démontré plus haut par la table 4, si on additionne les intérêts au capital, il faut déboursier 31 036\$ pour faire des travaux de 25 000\$.

En consultant la table 10 on remarque que l'écart entre la formule VaLoCom et la formule hypothécaire traditionnelle. Le gain global est impressionnant, puisqu'il s'établit à 18 262\$.

Table 10 • Écart entre VaLoCom et une hypothèque traditionnelle pour le groupe #2

	VaLoCom	Hypothèque	Écart
Valeur des travaux	25 000 \$	25 000 \$	0 \$
Investissements directs + réserve versée pour réalisation des travaux	14 500 \$	31 036 \$	17 536 \$
Liquidité disponible à la fin du programme	1 726 \$	0 \$	1 726 \$
Total	12 774 \$	31 036 \$	18 262 \$

Si on projette cette économie sur un immeuble de 20 logements, il s'agit donc de 365 235\$ que le programme VaLoCom permet d'économiser si on le compare à un prêt hypothécaire traditionnel.

Si on inclut l'accroissement de la valeur de l'immeuble au calcul, les résultats sont encore plus probants. On peut anticiper un accroissement global de la valeur des actifs sous gestion à 35 312\$ par logement grâce au programme. Cette croissance table sur une appréciation annuelle du marché immobilier de 2% par année, soit 34 586\$ au bout de 15 ans. Sans les travaux rendus possibles par le programme, il est probable que la valeur de l'immeuble soit, au mieux, stable et possiblement à la baisse 15 ans après la fin des conventions.

La participation de la SCHL, une condition essentielle au succès du programme

La SCHL est l'organisation canadienne à qui incombe le rôle de soutenir le marché immobilier de manière à ce que celui-ci réponde aux besoins de la population.

Depuis fort longtemps, la SCHL intervient avec beaucoup de succès sur les marchés financiers, en particulier avec son programme d'assurance hypothécaire et sur le marché obligataire. Il convient donc de s'appuyer sur cette expertise et sur les moyens qu'a développés la Société.

Une vision programmatique

VaLoCom peut être un succès si, et seulement si, le concept est traité en tant que programme avec une vision d'ensemble. Pris isolément le niveau de risque de chaque transaction est bien trop élevé pour que des gestionnaires dont la principale mission est l'offre pérenne de logement abordable pour les segments vulnérables de la population y participent.

Cependant, à l'échelle d'un programme pluriannuel rassemblant un grand nombre de participants, le niveau de risque est considérablement réduit. Un portefeuille d'investissement, dans lequel adhèreraient pendant 15 ans les groupes au fur et à mesure que les conventions d'exploitation arrivent à échéance, permettrait de constituer un capital investi sur une longue durée de temps et dont l'appréciation serait aussi construite sur la durée. De même, le rendement moyen escompté de 5% sur 15 ans devient encore plus probable quand on constitue celui-ci en y ajoutant du nouveau capital chaque année pendant une période de 15 ans. Dans ces circonstances, l'objectif est donc d'atteindre un rendement de 5% sur 30 ans et non pas sur 15, puisqu'il y aurait au moins 30 ans entre le premier investissement et le dernier retrait.

On peut comparer la différence entre un programme et un projet de la même façon qu'on peut différencier la résilience d'une forêt et d'un arbre. Lors d'une crise de verglas, bien des arbres souffrent et même meurent, mais la forêt survit sans problème majeur. Le rôle de la SCHL est donc de fournir l'encadrement nécessaire pour rassembler les organisations participantes à VaLoCom au sein d'un programme.

Concrètement, cette intervention de la SCHL devrait prendre deux formes précises qui correspondent à son expertise et ses ressources. Les actions réservées à la SCHL dans ce programme ne peuvent être assumées, à notre avis, par aucune autre organisation à l'échelle canadienne.

Donner accès aux capitaux par le biais d'un fonds obligataire

La SCHL est reconnue pour la qualité de ses obligations. En utilisant sa capacité de mobiliser des fonds sur les marchés à bas coûts, la SCHL est en mesure de rendre disponibles les capitaux nécessaires pour le programme VaLoCom à des taux extrêmement compétitifs, en fait probablement plus bas que le taux de 3% utilisé comme hypothèse dans ce texte. Les obligations seraient adossées aux actifs immobiliers et financiers des OSBL d'habitation. En limitant les prêts hypothécaires à 50% de la valeur des immeubles, le niveau de garantie est extrêmement élevé et permet de considérer les obligations appuyées sur ces actifs comme très solide financièrement. Ce qui justifie de très bas taux d'intérêts.

Agir comme garant global du programme

L'autre rôle clé que la SCHL pourrait jouer dans ce programme, c'est d'assurer la responsabilité de garant global du programme et de son rendement. L'objectif d'un rendement moyen de 5% par année n'est pas farfelu, en fait il est assez conservateur. Mais ce rendement est un résultat moyen annualisé. En pratique, le portefeuille d'investissement du programme VaLoCom connaîtra, comme tous les autres portefeuilles d'investissement, des années très profitables et des années de pertes, parfois considérables.

Il serait irresponsable pour les gestionnaires d'OSBL de mettre en jeu leur actif immobilier dans une démarche qui les expose directement à ce genre de variations. Par contre, la SCHL possède la profondeur financière et les moyens nécessaires pour faire face à ces variations. C'est donc ce que nous lui demandons de faire.

En clair, la SCHL pourrait garantir aux groupes participants au programme VaLoCom, qu'au bout du cycle de 15 ans, s'ils ont fait les contributions en capital prévues, ils recevront le rendement escompté par le programme.

Les hypothèses retenues pour le programme étant très modestes, les probabilités sont fortes qu'au bout du compte la SCHL n'ait rien à déboursier pour permettre aux OSBL d'avoir accès à ces capitaux et ces rendements. Peut-être certains cycles seront-ils moins performants, mais il est aussi fort raisonnable d'anticiper que d'autres cycles dépasseront les objectifs. Dans l'ensemble du programme, le rôle de la SCHL serait donc de facilitateur et de stabilisateur. En fait, il est même envisageable que la SCHL dégage des profits de l'opération puisque le rendement prévue de 5% du portefeuille VaLoCom est conservateur.

Les partenaires de la SCHL dans VaLoCom

Tout essentiel que soit la participation de la SCHL dans le programme VaLoCom, le RQOH croit qu'il serait probablement plus efficace pour la Société d'établir des partenariats pour sa mise en œuvre. Après réflexion, il est possible de partager ces partenariats stratégiques en trois catégories distinctes; chacun de ces partenariats étant établi avec des intervenants crédibles et expérimentés dans leurs champs d'expertises spécifiques.

Le suivi du respect de la convention, de la bonne gestion du projet et du bon état de l'immeuble

L'ensemble du programme vise à soutenir la remise en état des immeubles et la structure financière du programme est basée en grande partie sur la garantie d'actifs offerts par le programme. En conséquence, il est indispensable d'établir une convention entre la SCHL et le groupe partenaire sur les responsabilités des parties pour garantir le succès de VaLoCom.

Au premier rang, il convient de s'assurer que l'organisme propriétaire du projet a une bonne situation financière, de saines pratiques de gestion et une offre de services aux populations vulnérables. Il est donc normal que le groupe bénéficiaire du programme présente un compte-rendu de sa situation sur ces trois aspects.

Il faut aussi que l'immeuble soit dans une condition satisfaisante, qu'il soit entretenu de manière appropriée, que de saines pratiques d'entretien soient en place.

Finalement, l'immeuble faisant l'objet du programme doit être assuré de manière convenable afin de garantir à la fois le remboursement du prêt et la reconstruction de l'immeuble s'il devait survenir un sinistre.

À l'échelle québécoise, le RQOH croit être le partenaire tout désigné de la SCHL pour les OSBL par rapport à ces trois enjeux. Des propositions distinctes seront présentées à la SCHL en temps et lieu si la Société décidait de poursuivre le dialogue et la réflexion pour développer le programme.

Dans les autres provinces et territoires, nous savons que des organismes similaires au RQOH seraient intéressés à assumer le même type de responsabilités.

La gestion des prêts

La SCHL souhaitera probablement prendre une entente avec un intermédiaire pour cet aspect du travail. Il n'y a pas là d'enjeu de valeur ajoutée, il s'agit simplement d'assurer un suivi comptable et administratif strict et rigoureux. L'ensemble des institutions bancaires du Canada seront probablement intéressées à jouer ce rôle, de même que plusieurs firmes de gestion et de comptabilité (du style Deloitte, KPMG, etc.).

Un processus d'appel d'offres devrait permettre d'identifier le meilleur partenaire pour ce volet du travail à accomplir.

La gestion du Fonds d'investissement VaLoCom

Encore une fois, bon nombre d'intervenants bien établis pourraient être tentés par la perspective de jouer le rôle de gestionnaire d'un fonds d'investissement de grande ampleur pendant plusieurs années. Après tout, simplement à l'échelle du Québec, 22 000 logements VaLoCom représentent un portefeuille combiné potentiel de près de trois quarts de milliard de dollars. À l'échelle canadienne, on peut donc évaluer la somme à trois milliards. Et si le programme était étendu à d'autres tenures, dont les coopératives d'habitation, la barre des six milliards serait rapidement atteinte.

À priori, une institution publique bien établie ayant l'expertise et les ressources nécessaires semble une voie intéressante à explorer pour ce volet du programme. L'Office d'investissements du régime de pensions du Canada et la Caisse de dépôt et placement du Québec répondent à ces critères. D'autres fonds d'envergure telle que Encasa, Teacher's ou le Fonds de solidarité de la Fédération des travailleurs et travailleuses du Québec (FTQ) pourraient aussi être des interlocuteurs intéressants en raison de leurs liens avec les mouvements sociaux auquel appartient le logement communautaire. Évidemment, d'autres entreprises financières, sans lien avec les mouvements sociaux ou l'État, seraient aussi certainement disposées à offrir leurs services.

Encore une fois, il serait probablement pertinent de prendre la décision suite à un processus d'appel d'offres.

Conclusion

Le gouvernement fédéral a consenti de sérieux investissements pour le développement d'un important stock de logements communautaires destinés aux groupes les plus vulnérables et les plus fragilisés de la société.

Ces investissements s'avèrent très productifs tant du point de vue social que financier. Mais les caractéristiques socioéconomiques des locataires de ces immeubles font en sorte qu'au bout du compte, il sera toujours extrêmement risqué, voire impossible, d'espérer que ces immeubles puissent être gérés uniquement en vertu des règles du marché immobilier privé.

Cela ne veut pas dire que l'État ait à assumer de façon perpétuelle de nouveaux investissements simplement pour le maintien en état des immeubles qu'il a aidé à construire. Maintenant que les coûts de développement ont été remboursés aux créanciers, il est possible d'utiliser de manière créative l'imposante valeur que représentent les actifs immobiliers du logement communautaire pour arriver à cette fin.

Depuis 25, 40, 50 ans, les gestionnaires du logement communautaire ont fait la preuve qu'avec un minimum d'encadrement et de formation, ils sont en mesure de gérer de manière responsable ces immeubles et d'en faire des outils de développement social pour les locataires qui les habitent et les communautés qui les accueillent.

La fin des conventions signifie que nous passons maintenant à une nouvelle phase dans la vie de ces immeubles et, en conséquence, il faut développer de nouveaux outils adaptés à cette nouvelle réalité. Le programme VaLoCom tend vers ce but.

En s'appuyant sur ses propres forces et celle des différents intervenants actifs dans le secteur de l'habitation communautaire, la SCHL peut, par une intervention qui devrait s'avérer peu coûteuse, jouer un rôle central pour la pérennité des logements sociaux existants.

Évidemment, le projet présenté ici est une ébauche sommaire. Les moyens techniques à la disposition du RQOH ne lui permettent pas de mener seul les importantes études économétriques nécessaires à la définition complète d'un tel programme. Néanmoins, le RQOH croit sincèrement que la SCHL et le gouvernement fédéral devraient explorer plus avant cette perspective et nous sommes enthousiastes à l'idée d'être associé à ce processus, de même qu'à la mise en œuvre éventuelle du programme qui résulterait de ce travail.



50 000
logements



1200
organismes



8
fédérations



1
voix

Les OSBL d'habitation au Québec ont la vocation d'offrir à des personnes socialement, physiquement ou économiquement défavorisées des conditions stables et décentes de logement. Plus de 10 000 personnes sont actives à titre bénévole dans ce réseau qui compte quelque 6 500 salariés. La valeur totale des actifs sous contrôle des OSBL d'habitation frôle les 5 milliards \$. Les OSBL d'habitation sont rassemblés en huit fédérations régionales formant un réseau solidaire.

Nos valeurs

Justice sociale



Démocratie

Solidarité



Autonomie



Mobilisation et participation

Nos actions

Favoriser

le développement et la pérennité des OSBL d'habitation au Québec.

Encourager

la reconnaissance du droit au logement et l'accessibilité à un logement social de qualité.

Représenter

activement les OSBL-H auprès des autorités politiques et au sein d'une multitude de coalitions, concertations, comités et regroupements.

Garantir

que les intérêts du logement communautaire sont protégés et mis en valeur.



Rassembler, soutenir et représenter

les fédérations régionales d'OSBL d'habitation du Québec

rqoh.com