



Le logement abordable au Canada: cinq pistes de solution

Le présent article a été publié initialement sur LinkedIn le 8 janvier 2018.

Le Fonds national de co-investissement pour le logement – une contribution fédérale de 4,7 milliards de dollars visant à créer 60 000 nouvelles unités d’habitation au pays – représente l’une des plus importantes occasions pour les fournisseurs de logements dans la Stratégie.

Les partenariats sont l’élément fondamental de ce fonds. La Stratégie précise que le financement fédéral doit être assorti d’investissements provenant d’autres ordres de gouvernement, mais elle ne fournit aucune autre directive à cet égard.

Par conséquent, c’est le moment de faire preuve d’innovation. Pour tirer le meilleur parti du Fonds, il faut faire intervenir diverses parties – l’un des principes universels de la prestation de services à la personne et de services sociaux –, signer de nouvelles ententes contractuelles et de nouveaux partenariats qui transcendent les limites de programme, de secteur d’activité, de système et d’entreprise.

Il est vrai que la plupart des organisations connaissent bien leur secteur d’activité. Mais quand de nouvelles occasions se présentent, comme le Fonds de co-investissement, on doit souvent faire appel à de nouveaux partenaires et réévaluer les relations et les partenariats existants.



L’année 2018 doit faire place à l’établissement de partenariats innovants. Ainsi, à la lumière des transactions auxquelles j’ai participé alors que je travaillais dans le secteur du logement social et abordable en Australie, je vous présente cinq conseils pratiques pour nouer des partenariats dans divers secteurs et auprès de grands bailleurs de fonds.

1. Tout est une question de motif

Pourquoi devriez-vous vous associer à un groupe plutôt qu’à un autre? Il s’agit de trouver un partenaire qui partage vos objectifs, avec lequel vous serez heureux de travailler sur de multiples projets aux résultats mutuellement avantageux. Il doit être capable d’effectuer un travail de qualité et de renforcer la réputation, la capacité et les compétences de votre entreprise, notamment dans d’autres secteurs que le vôtre. La solution de facilité ou une décision prise pour des raisons de commodité sont des plans à courte vue; il faut voir plus loin et trouver le ou les meilleurs partenaires à long terme.

2. Faites vos recherches

Il y a lieu de vérifier les antécédents du partenaire que vous choisissez (ou de celui qui vous choisit comme partenaire). Vous pouvez commencer par des recherches sommaires en ligne : sites Web, articles de périodiques, profil des principaux membres de l’équipe de direction. Vous devez savoir à qui vous avez affaire. Ne cachez pas le fait que vous effectuez des vérifications – cela démontre votre sérieux.

3. N’hésitez pas à payer pour de bons conseils

Il est crucial d’obtenir l’avis de tiers indépendants, que ce soit des conseils juridiques concernant les contrats, les protocoles d’entente et les accords de partenariat, des conseils financiers au sujet des coûts et des

investissements, ou une vérification sommaire. N'ayez pas peur d'y mettre le prix; les conseils les moins chers ne sont pas toujours les meilleurs. Des avis de qualité peuvent vous faire économiser temps et argent à long terme, surtout si les choses tournent au vinaigre.

4. Partenariat efficace rime avec capacité

Tout partenariat doit procurer des avantages mutuels. Lorsque je travaillais dans le secteur australien du logement social et abordable, j'ai constaté que l'un des avantages de collaborer avec des fonds d'infrastructure, des fonds d'action et des prêteurs pour réaliser des transactions d'envergure était l'amélioration de nos capacités et de nos compétences. L'expérience a permis à notre organisation d'approfondir les discussions, d'élargir le champ des possibilités et d'entreprendre de nouveaux projets stimulants. Dans tout partenariat, il doit y avoir partage des connaissances, renforcement des capacités et amélioration des compétences – dans un sens comme dans l'autre.

5. Pensez différemment et envisagez toutes les options

Il n'y a pas lieu de limiter votre recherche de partenaire à un seul groupe. Pourquoi ne pas envisager des partenariats dans divers secteurs, différentes régions et avec des organisations que vous n'avez peut-être jamais

considérées comme de potentiels partenaires? Par exemple, si vous désirez construire un lotissement mixte comprenant des logements supervisés, associez-vous à des fournisseurs de services ou à des établissements de recherche pour mettre de l'avant votre projet inédit. Faites appel à des promoteurs et constructeurs spécialistes, à des partenaires de financement novateurs comme des caisses de retraite et à des administrations municipales reconnues pour ne pas être réfractaires au risque.

Bien entendu, cela augmentera la complexité de la tâche. Mais si vous voulez réellement changer les choses, repousser les limites et vous démarquer, il faut envisager de nouveaux partenaires, de nouveaux types de partenariats et adopter une nouvelle façon de penser.

La communication est l'élément primordial dans l'établissement d'un partenariat solide. Il ne faut pas avoir peur de demander des précisions; c'est une façon de dissiper les ambiguïtés, d'éviter des ennuis plus tard et d'économiser de l'argent.

À l'aube de 2018 et d'une nouvelle stratégie stimulante, il est temps de commencer à penser aux façons de tirer pleinement parti du Fonds national de co-investissement pour le logement. Bonne chance, et surtout, voyez GRAND.

Pour nous joindre

Martin Joyce

Leader national, Services à la personne et services sociaux

T: 416-218-7976

E: martinjoyce1@kpmg.ca