

Recherche, concept et développement

Modèle innovant de copropriétés socialisées



Annexe: Revue de littérature

Conception

Toit à moi - Canada

info@toitamoi.ca

Montréal, 1er mars 2026

Introduction

L'association Toit à moi trouve son origine à Nantes, en France, où elle a été fondée en 2009 avec une mission profondément humaine : offrir un logement stable et un accompagnement personnalisé à des personnes en situation de grande exclusion. À travers un modèle solidaire reposant sur la mobilisation citoyenne, l'organisation achète des appartements pour y loger durablement des personnes sans-abri, tout en leur assurant un suivi social visant à favoriser leur réinsertion.

Cette initiative innovante, qui met l'accent sur la dignité et la stabilité comme leviers de transformation, a depuis inspiré la création de Toit à moi – Canada, adaptant cette approche au contexte local tout en conservant les valeurs fondamentales de solidarité et d'engagement collectif.

Denis Castin, cofondateur de Toit à moi France, est également cofondateur de Toit à moi Canada avec Serge Lareault, expert en itinérance depuis plus de 30 ans, et Martin Gauthier, financier et philanthrope.

Toit à moi repose sur un concept distinctif : l'acquisition de copropriétés plutôt que la construction ou la gestion d'immeubles de logements sociaux regroupés. Ces logements sont socialisés, acquis par un organisme à but non lucratif (OBNL), puis loués à coût abordable à des personnes à faible revenu. L'accompagnement des personnes est réalisé en collaboration avec des services d'hébergement d'urgence partenaires, qui identifient et orientent les bénéficiaires, notamment des personnes de plus de 55 ans ayant vécu une situation d'itinérance et prêtes à réintégrer un logement stable.

Toit à moi – Canada a été incorporé le 13 septembre 2023. L'année 2024-2025 constitue une phase de recherche et d'analyse, tandis que l'année 2025-2026 marque le début du développement concret du concept à travers un prototype.

1. Phase de recherche (2024-2025)

1.1 Objectif 1 – Cerner la problématique, les besoins et les opportunités

L'objectif principal de cette première phase était de comprendre en profondeur les dynamiques du logement hors marché et de l'itinérance au Québec afin d'identifier des solutions innovantes, efficaces et rapidement déployables.

1.2 Action 1 – Étude de l'écosystème et des problématiques

Les fondateurs de Toit à moi Canada ont entrepris une vaste démarche de consultation auprès d'acteurs clés du milieu communautaire, institutionnel et du logement. Plus de 50 organisations ont été contactées afin de dresser un portrait fidèle de la situation.

L'organisme est devenu membre de plusieurs regroupements stratégiques, dont la FOHM, le MMFIM, le RAPSIM, ACHAT, le RSIQ et l'Observatoire québécois des inégalités. Des rencontres ciblées ont également eu lieu avec des organismes tels que UTILE, MBA, OBM et Interloge.

Résultats principaux

Les constats issus de cette démarche sont clairs et préoccupants :

- La crise du logement est profonde et persistante, avec une augmentation marquée de l'itinérance.
- La pauvreté chez les personnes âgées est en forte croissance, et celles-ci sont de plus en plus présentes dans les refuges.
- Le Québec doit atteindre rapidement un seuil de 20 % de logements hors marché pour stabiliser la situation.
- La construction de nouveaux logements sociaux est lente, coûteuse et dépendante de subventions limitées.
- Les besoins dépassent largement les capacités actuelles du système.

Cette analyse a mené à une question centrale :

Comment offrir des logements à moindre coût, en grand nombre et dans des délais rapides ?

1.3 Action 2 – Revue de littérature et étude des modèles existants

Une revue des modèles existants a été réalisée afin d'identifier les meilleures pratiques et les limites du système actuel.

Les modèles étudiés incluent :

- Logements communautaires traditionnels
- Logements modulaires et préfabriqués
- Coopératives d'habitation
- Initiatives hybrides publiques-privées

Constats

Plusieurs enjeux majeurs ressortent :

- Sous-financement chronique du secteur
- Insuffisance du rythme de création de logements

- Vieillesse du parc immobilier communautaire
- Difficultés de financement des opérations à long terme

C'est dans ce contexte que le modèle français de Toit à moi a retenu une attention particulière. Son approche, basée sur l'acquisition de logements individuels financés en partie par des dons mensuels, est apparue comme innovante et adaptable.

1.4 Action 3 – Étude de l'opportunité des copropriétés

Une analyse spécifique du marché des copropriétés a été réalisée afin d'évaluer leur potentiel comme solution au manque de logements hors marché.

Résultats

- L'achat d'un condo de type 3 ½ coûte environ deux fois moins cher qu'une construction neuve équivalente.
- Des centaines de copropriétés sont disponibles en permanence sur le marché.
- Les délais d'acquisition sont courts (quelques semaines).
- L'entretien est partagé avec les autres copropriétaires, réduisant la charge pour l'organisme.

Analyse stratégique

Les copropriétés représentent une opportunité unique :

- Rapidité de déploiement
- Coûts réduits
- Intégration sociale facilitée (mixité)
- Flexibilité financière

Ce modèle permet également de retirer progressivement des unités du marché spéculatif pour les transformer en logements sociaux durables.

2. Phase de concept et prototype (2025-2026)

2.1 Objectif 2 – Proposer un concept et développer un prototype

À partir des constats de la phase de recherche, Toit à moi Canada a élaboré un modèle adapté au contexte québécois, tout en s'inspirant de l'expérience française.

2.2 Développement du prototype

Un premier projet pilote a été mis en œuvre à Montréal avec les composantes suivantes :

- Acquisition de 5 copropriétés
- Partenariats avec deux refuges : Maison du Père et Le Chaînon
- Mise en place d'un réseau de 600 donateurs mensuels

Ce prototype constitue une preuve de concept concrète permettant de tester la viabilité opérationnelle et financière du modèle.

2.3 Action 1 – Approche stratégique (Quoi et pourquoi)

Toit à moi Canada vise à développer un modèle reproductible de copropriétés solidaires à l'échelle provinciale.

Objectifs stratégiques

- Constituer rapidement un parc significatif de logements socialisés
- Créer une structure organisationnelle solide
- Diversifier les sources de financement
- Réduire la dépendance aux subventions publiques

Modèle financier hybride

Le financement repose sur trois piliers :

1. Subventions adaptées à l'acquisition
2. Dons individuels et philanthropiques
3. Prêts hypothécaires

Le financement collectif (dons mensuels) joue un rôle clé pour assurer la pérennité des opérations.

2.4 Action 2 – Approche tactique (Comment et quand)

Le prototype a permis de mettre en place les bases opérationnelles nécessaires à une expansion future.

Réalisations

- Acquisition des premières unités

- Structuration du financement
 - Développement d'un réseau de donateurs
 - Création de partenariats opérationnels
 - Exploration d'autres marchés régionaux
-

3. Impacts et perspectives

3.1 Impacts sociaux

Le modèle de Toit à moi Canada génère plusieurs impacts positifs :

- Réduction de l'itinérance chronique
 - Amélioration de la qualité de vie des bénéficiaires
 - Réintégration sociale progressive
 - Réduction de la pression sur les services d'urgence
-

3.2 Innovation sociale

Le caractère innovant du modèle repose sur :

- L'utilisation du marché existant
 - La mobilisation citoyenne
 - La flexibilité du déploiement
 - La complémentarité avec les services existants
-

3.3 Potentiel de mise à l'échelle

L'objectif est maintenant de passer de 5 à 75 logements, puis d'étendre le modèle à plusieurs régions du Québec.

Les conditions de succès incluent :

- Accès au financement
 - Maintien de l'engagement citoyen
 - Partenariats solides
 - Adaptation aux réalités locales
-

4. Partenaires du projet

Le développement de Toit à moi Canada repose sur un réseau de partenaires engagés.

Principaux partenaires et rôles

- **Fondation famille Gauthier** : soutien financier majeur pour le démarrage
 - **Donateurs** : plus de 600 contributeurs assurant les coûts d'opération
 - **BMO** : financement hypothécaire initial
 - **Toit à moi France** : transfert d'expertise et soutien stratégique
 - **MMFIM et FOHM** : compréhension de l'écosystème
 - **ACHAT** : réflexion stratégique sur le logement
 - **Maison du Père et Le Chaînon** : accompagnement des bénéficiaires
 - **Fondation CSN** : analyse et modélisation du modèle d'affaires
-

Conclusion

Toit à moi Canada propose une réponse innovante, pragmatique et humaine à la crise du logement et de l'itinérance. En misant sur l'acquisition rapide de copropriétés, la mobilisation citoyenne et des partenariats solides, l'organisme démontre qu'il est possible d'agir efficacement à court terme tout en construisant des solutions durables.

Le prototype mis en place constitue une étape déterminante. L'enjeu est désormais de passer à l'échelle, avec l'expérimentation de 75 logements et l'implication de nouveaux partenaires financiers et communautaires.

Dans un contexte où les besoins sont urgents et croissants, Toit à moi Canada incarne une voie prometteuse : celle d'une innovation sociale ancrée dans la dignité, la solidarité et l'action concrète.

1. Définitions et cadre conceptuel

Le **logement social et abordable (LSA)** désigne un ensemble de logements **hors marché**, c'est-à-dire :

- dont le loyer n'est pas entièrement déterminé par l'offre et la demande
- souvent gérés par des **OBNL, coopératives ou organismes publics**
- avec loyers subventionnés ou indexés au revenu

On parle d'un **continuum** :

- Urgence (refuges)
- Transition
- Logement social (HLM, coop, OBNL)
- Logement abordable (mixte marché / subvention)

2. État du logement hors marché au Québec

2.1 Taille et poids du secteur

- Environ **3,5 % des ménages québécois** vivent dans un logement social/abordable
- Cela représente **~129 900 ménages**
- Environ **9 % des locataires** au Québec sont dans ce type de logement

Comparaison :

- Québec en **retard relatif** par rapport au reste du Canada (~13–14 % des locataires ailleurs)

À Montréal :

- Environ **9,6 % du parc locatif** est hors marché

2.2 Profil des ménages

Les logements hors marché ciblent principalement :

- Personnes seules
- Familles monoparentales
- Aînés
- Ménages à faible revenu
- Personnes ayant vécu l'itinérance

Ils présentent :

- Une **meilleure satisfaction résidentielle**
 - Un **sentiment d'appartenance plus élevé**
-

2.3 Accessibilité et pression sur la demande

- Environ **50 700 ménages en attente** d'un logement social au Québec
- Une grande proportion attend **plus de 2 ans**

Plus largement :

- **373 000 ménages locataires** dépassent le seuil de 30 % du revenu consacré au logement

Conclusion forte dans la littérature :

- **Offre insuffisante face à la demande croissante**
-

2.4 Conditions du parc

- Une partie importante du parc canadien est **vieillissant (pré-1980)**
 - Besoins élevés en **rénovation et maintien d'actifs**
-

3. Problématiques structurelles identifiées

La littérature converge sur 4 grandes tensions :

1. Sous-investissement historique

- Forte construction avant les années 1990
- Stagnation du parc depuis ~30 ans

2. Dépendance au financement public

- Majorité des logements financés par l'État
- Modèles peu autonomes financièrement

3. Pression du marché privé

- Hausse rapide des loyers
- Écart croissant avec les revenus

4. Fragmentation des modèles

- Coopératives, OBNL, HLM → gouvernance éclatée
 - Difficulté de mise à l'échelle
-

4. Pistes de solutions (littérature Québec & Canada)

4.1 Augmenter massivement l'offre hors marché

Consensus fort :

- Construire plus de logements sociaux et communautaires
- Accélérer les programmes publics

Argument :

- Seule façon durable de stabiliser le marché

4.2 Protéger le parc existant

- Rénovation des HLM et coopératives
 - Prévention de la perte d'unités abordables
-

4.3 Soutien direct aux ménages

- Suppléments au loyer
- Aides financières ciblées

Limite identifiée :

- Peut **alimenter la hausse des loyers** s'il n'y a pas d'offre suffisante

4.4 Partenariats public–communautaire–privé

- Promoteurs + OBNL
 - Modèles hybrides
 - Vente à rabais → contribution assimilée à un don
-

4.5 Réformes réglementaires

- Inclusionary zoning (quotas de logements abordables)
 - Densification douce
 - Accélération des permis
-

5. Innovations (Québec et ailleurs)

5.1 Québec

- ♦ **Logement communautaire (coop et OBNL)**
 - Modèle distinctif fort
 - Gouvernance démocratique
 - ♦ **Fiducies foncières (community land trusts)**
 - Retirer le terrain du marché spéculatif
 - Garantir l'abordabilité à long terme
 - ♦ **Modèles philanthropiques immobiliers**
 - Acquisition de condos existants
 - Mise à disposition à vie
-

5.2 Canada

- ♦ **Stratégie nationale sur le logement**
 - Financement massif depuis 2017
 - Accent sur partenariats et innovation
- ♦ **Financement mixte**

- Combinaison :
 - subventions
 - prêts
 - capital privé
-

5.3 International (très important)

Vienne (modèle phare)

- 40–60 % du parc en logement social
- Contrôle public fort
- Qualité architecturale élevée

Résultat :

- Loyers stables et faible spéculation

Pays-Bas

- Grands organismes de logement social
 - Modèles semi-autonomes financièrement
-

Community Land Trusts

- Séparation sol/bâtiment
 - Accès à la propriété abordable durable
-

Modèle “Toit à Moi”

- Achat de logements financés par dons
- Attribution à des personnes anciennement itinérantes

Impact :

- Stabilisation de vie
 - Coût social réduit
-

6. Grandes conclusions de la littérature

1. Le marché seul ne résout pas la crise

- Consensus quasi total

2. Le logement hors marché est essentiel

- Rôle structurant dans les sociétés stables

3. Le Québec a un modèle intéressant... mais insuffisant

- Forte tradition communautaire
- MAIS volume trop faible

4. Les innovations passent par :

- Hybridation des modèles
 - Mobilisation du capital privé et philanthropique
 - Approches territoriales
-

7. Lecture stratégique (important pour toi)

La démarche avec **Toi à moi Canada** s'inscrit directement dans une tendance émergente :

dé-marchandisation partielle du logement via la philanthropie immobilière

C'est encore **peu développé au Québec**, mais très prometteur, car :

- rapide à déployer
 - complémentaire au système public
 - fortement ancré dans la communauté
-

REVUE DE LITTÉRATURE

Le logement hors marché, social et abordable au Québec : état, enjeux et innovations

1. Introduction

La crise du logement observée au Québec s'inscrit dans une dynamique plus large touchant l'ensemble des économies avancées. L'augmentation rapide des loyers, la rareté des logements abordables et la précarisation des ménages à faible revenu ont ravivé l'intérêt pour les **modèles de logement hors marché**, incluant le logement social, communautaire et abordable.

Cette revue vise à :

1. dresser un portrait de l'état du logement hors marché au Québec
 2. analyser les problématiques structurelles identifiées dans la littérature
 3. présenter les principales pistes de solutions
 4. examiner les innovations au Québec et à l'international
-

2. Cadre conceptuel : logement hors marché et abordabilité

Le **logement hors marché** désigne des logements dont les loyers ne sont pas déterminés uniquement par le marché, mais par des mécanismes institutionnels ou sociaux (subventions, gouvernance collective, plafonnement des loyers).

Selon l'**Institut de la statistique du Québec**, le logement social et abordable inclut :

- logements publics (HLM)
- coopératives d'habitation
- OBNL d'habitation
- programmes abordables subventionnés

Ces formes s'inscrivent dans un **continuum résidentiel**, allant de l'hébergement d'urgence jusqu'au logement permanent autonome.

3. État du logement social et abordable au Québec

3.1 Importance du parc

En 2021 :

- environ **130 000 ménages** vivent en logement social ou abordable
- soit environ **9 % des locataires québécois**

Dans la région métropolitaine de Montréal :

- environ **9,6 % du parc locatif** est hors marché

Comparativement à plusieurs pays européens (20–60 %), cette proportion demeure faible.

3.2 Évolution du parc

À l'échelle canadienne :

- environ **600 000 à 700 000 logements sociaux**
- parc **relativement stagnant depuis 30 ans**

La littérature souligne un tournant majeur :

- **désengagement de l'État dans les années 1990**
 - ralentissement de la construction sociale
-

3.3 Profil du parc et gouvernance

Le logement social repose sur une **gouvernance hybride** :

- 53 % gérés par l'État
- 26 % par des OBNL
- 7 % par des coopératives

Ce modèle québécois est souvent décrit comme :

- **fortement communautaire**
 - mais **fragmenté institutionnellement**
-

3.4 État physique et vieillissement

- près de **50 %** du parc construit avant 1980
- environ **37 %** des logements en état passable ou médiocre

Enjeu central :

- **maintien et rénovation du parc existant**

3.5 Pression sur la demande et accessibilité

Plusieurs indicateurs convergent :

- forte demande pour les logements les plus abordables
- taux d'inoccupation très bas dans ce segment
- perte de **116 000 logements à bas loyer (2016–2021)**

Conclusion :

- **déséquilibre structurel entre offre et demande**

4. Problématiques structurelles

4.1 Sous-investissement historique

La littérature identifie un cycle :

- forte construction (1960–1990)
- stagnation depuis

- Résultat :

- pénurie actuelle
 - incapacité à répondre aux besoins
-

4.2 Dépendance au financement public

Le logement social repose largement sur :

- subventions publiques
- programmes gouvernementaux

Limite :

- vulnérabilité aux cycles politiques
-

4.3 Marchandisation du logement

La financiarisation du logement a :

- augmenté les prix
- réduit l'offre abordable
- accentué les inégalités

Le logement devient un **actif financier**, plutôt qu'un bien social.

4.4 Perte de logements abordables

La littérature souligne :

- conversion en copropriétés
- rénovictions
- hausse rapide des loyers

Effet net :

érosion du parc abordable privé

4.5 Fragmentation institutionnelle

Multiplicité des acteurs :

- municipalités
- provinces
- fédéral
- OBNL

Résultat :

- lenteur
 - manque de coordination
 - difficulté de mise à l'échelle
-

5. Pistes de solutions identifiées

5.1 Augmentation de l'offre hors marché

Consensus quasi unanime :

- construire davantage de logements sociaux et communautaires

Effets attendus :

- stabilisation des loyers
 - réduction de la pauvreté
-

5.2 Protection du parc existant

Mesures proposées :

- rénovation
 - rachat de logements
 - maintien de l'abordabilité
-

5.3 Suppléments au loyer

Aides directes aux ménages :

- efficaces à court terme

Limite :

- peuvent **alimenter l'inflation des loyers** sans offre suffisante
-

5.4 Inclusion réglementaire

- quotas de logements abordables (inclusionary zoning)
 - densification
 - réduction des délais
-

5.5 Partenariats hybrides

Modèles émergents :

- public–privé–communautaire
- philanthropie immobilière

Ces modèles permettent :

- mobilisation de capital privé
 - accélération des projets
-

6. Innovations au Québec

6.1 Modèle communautaire (coopératives et OBNL)

Spécificité québécoise :

- gouvernance démocratique
 - loyers stables
 - forte intégration sociale
-

6.2 Fiducies foncières communautaires

Principe :

- dissocier le terrain du bâtiment
- retirer le foncier du marché spéculatif

Impact :

- abordabilité à long terme
-

6.3 Acquisition hors marché (modèles philanthropiques)

Approche émergente :

- achat de logements existants
- sortie du marché privé

Avantages :

- rapidité
- efficacité

- impact direct
-

6.4 Innovation financière

- financement mixte
 - obligations sociales
 - capital patient
-

7. Innovations internationales

7.1 Modèle de Vienne

- 40–60 % du parc en logement social
- forte intervention publique

Résultat :

- loyers stables
 - faible spéculation
-

7.2 Pays-Bas

- grandes associations de logement
 - autonomie financière partielle
-

7.3 Community Land Trusts (États-Unis)

- séparation sol/bâtiment
 - propriété collective du terrain
-

7.4 Modèles philanthropiques (France)

- acquisition de logements pour personnes vulnérables
 - forte implication citoyenne
-

8. Discussion

La littérature converge vers plusieurs constats :

1. Le marché ne suffit pas

- incapacité structurelle à loger les ménages vulnérables

2. Le logement hors marché est essentiel

- stabilisateur économique et social

3. Le Québec possède un modèle distinctif

- fort secteur communautaire
- mais volume insuffisant

4. Les innovations passent par l'hybridation

- public + privé + philanthropie

9. Conclusion

Le Québec fait face à une **crise structurelle du logement** caractérisée par :

- une offre insuffisante de logements hors marché
- une perte du parc abordable
- une pression accrue sur les ménages vulnérables

La littérature souligne clairement que :

- **l'expansion du logement hors marché est indispensable**

Les solutions les plus prometteuses combinent :

- augmentation de l'offre
 - protection du parc existant
 - innovations financières et institutionnelles
-

Bibliographie indicative élargie

1. Québec (sources clés)

1. **Institut de la statistique du Québec (2024)**
Le logement social et abordable au Québec : portrait des ménages
→ Données détaillées sur les bénéficiaires et conditions de logement.
 2. **FRAPRU (2023)**
Dossier noir du logement et de l'habitation
→ Analyse critique de la crise du logement au Québec.
 3. **Société d'habitation du Québec (2023)**
Rapport annuel de gestion
→ Programmes et investissements publics.
 4. **Communauté métropolitaine de Montréal (2023)**
Indicateurs vitaux – habitation
→ Données régionales sur l'offre et la demande.
 5. **Institut national de la recherche scientifique (2022)**
Études sur l'habitation communautaire et les dynamiques urbaines.
 6. **Réseau québécois des OSBL d'habitation (2022)**
Portrait des OSBL d'habitation au Québec
→ Analyse du modèle communautaire.
-

2. Canada

7. **Société canadienne d'hypothèques et de logement (2025)**
Enquête sur les logements sociaux et abordables
→ Source majeure sur le parc et son état.
 8. **Société canadienne d'hypothèques et de logement (2025)**
Rapport sur le marché locatif
→ Analyse annuelle du marché et des loyers.
 9. **Bureau du directeur parlementaire du budget (2025)**
Évolution du parc de logements sociaux au Canada
→ Analyse macroéconomique.
 10. **Infrastructure Canada (2017–2024)**
Stratégie nationale sur le logement
→ Cadre fédéral d'intervention.
 11. **Canadian Housing Evidence Collaborative (2023)**
Travaux sur les politiques et impacts du logement.
-

3. Articles académiques et ouvrages

12. **David Hulchanski (2007)**
The Three Cities within Toronto
→ Inégalités urbaines et logement.

13. **J. David Hulchanski & Moffatt, M. (2019)**
Travaux sur la financiarisation du logement.
 14. **Manuel Aalbers (2016)**
The Financialization of Housing
→ Ouvrage clé sur la marchandisation du logement.
 15. **Kathleen Pomeroy (2018)**
Travaux sur le logement social au Canada.
 16. **Peter Marcuse (2012)**
Analyses critiques du logement abordable et des politiques urbaines.
-

4. International

17. **OECD (2021)**
Brick by Brick: Building Better Housing Policies
→ Référence internationale majeure.
 18. **UN-Habitat (2020)**
World Cities Report
→ Perspective globale sur le logement.
 19. **Housing Europe (2022)**
Rapports sur le logement social en Europe.
 20. **World Bank (2020)**
Housing for All
→ Approches économiques et sociales.
-

5. Innovations et modèles alternatifs

21. **Lincoln Institute of Land Policy (2020)**
Travaux sur les *Community Land Trusts*.
 22. **Grounded Solutions Network (2022)**
Ressources sur l'abordabilité durable.
 23. **Fondation Abbé Pierre (2023)**
Rapport sur l'état du mal-logement en France
→ Référence européenne.
 24. **City of Vienna (2022)**
Documentation sur le modèle viennois.
 25. **Urban Institute (2019)**
Études sur politiques de logement abordable.
-

Remarques méthodologiques

- Cette bibliographie combine :
 - données empiriques (statistiques, rapports)
 - analyses critiques (FRAPRU, chercheurs)

- cadres internationaux (OCDE, ONU)
- Elle couvre :
 - **Québec (ancrage local)**
 - **Canada (cadre politique)**
 - **international (comparaisons et innovations)**

Réinventer le logement hors marché au Québec : une urgence... et une occasion d'innover

La crise du logement qui touche actuellement le Québec ne relève plus d'un simple déséquilibre conjoncturel. Elle s'inscrit dans une transformation profonde du marché immobilier, où l'accès à un logement adéquat, stable et abordable devient de plus en plus difficile pour une part croissante de la population. Dans ce contexte, le logement hors marché — qu'il soit social, communautaire ou abordable — apparaît non seulement comme une solution, mais comme un pilier essentiel d'un système d'habitation plus équitable. Pourtant, malgré ses forces, ce modèle montre aujourd'hui ses limites. La littérature est claire : il faut faire plus, mais surtout, il faut faire autrement.

Un modèle québécois solide... mais insuffisant

Le Québec se distingue historiquement par un modèle de logement communautaire relativement développé, reposant sur des coopératives, des organismes sans but lucratif et un parc de logements publics. Ce modèle a permis de loger des dizaines de milliers de ménages vulnérables, tout en favorisant la stabilité résidentielle, l'inclusion sociale et la participation citoyenne.

Cependant, ce succès relatif ne doit pas masquer une réalité préoccupante : le volume de logements hors marché demeure largement insuffisant. Moins de 10 % des locataires québécois y ont accès, alors que les besoins explosent. Les listes d'attente s'allongent, les délais d'accès se comptent en années, et le parc existant vieillit, nécessitant des investissements majeurs.

Parallèlement, le marché privé, soumis à des logiques de rentabilité et de financiarisation, peine à répondre aux besoins des ménages à faible et modeste revenu. Le logement, de plus en plus traité comme un actif financier, s'éloigne de sa fonction première : offrir un milieu de vie digne et accessible.

Une crise structurelle, pas passagère

La littérature converge vers un constat fondamental : la crise actuelle est structurelle. Elle découle de plusieurs décennies de sous-investissement dans le logement social, d'un désengagement progressif de l'État à partir des années 1990, et d'une pression accrue du marché immobilier.

De plus, une part importante du parc de logements abordables disparaît chaque année, sous l'effet de la conversion en copropriétés, des rénovictions et de la hausse rapide des

loyers. Ainsi, même lorsque des efforts de construction sont réalisés, ils compensent à peine les pertes existantes.

Dans ce contexte, les solutions traditionnelles — bien qu'essentielles — montrent leurs limites. Construire davantage de logements sociaux demeure crucial, tout comme soutenir les ménages par des aides financières. Mais ces approches, à elles seules, ne suffisent plus à inverser la tendance.

Innover : une nécessité, pas un luxe

C'est ici que l'innovation devient centrale. Non pas une innovation technologique, mais une innovation sociale, financière et organisationnelle.

Les expériences internationales offrent des pistes inspirantes : des villes qui retirent massivement le logement du marché spéculatif, des modèles hybrides combinant financement public et privé, ou encore des structures qui dissocient la propriété du sol et du bâtiment pour garantir l'abordabilité à long terme.

Au Québec, certaines initiatives émergent dans cette direction : fiducies foncières communautaires, financement mixte, partenariats entre promoteurs et organismes. Mais ces innovations demeurent encore marginales par rapport à l'ampleur des besoins.

La philanthropie immobilière : une voie prometteuse

Parmi les approches les plus porteuses, la philanthropie immobilière se démarque par sa simplicité et son efficacité. Elle consiste à mobiliser des ressources privées — dons, rabais, contributions en nature — pour acquérir des logements et les sortir durablement du marché spéculatif.

Ce modèle présente plusieurs avantages majeurs :

- rapidité de déploiement
- impact direct et mesurable
- complémentarité avec les politiques publiques
- ancrage dans la communauté

Il permet également de transformer des gestes individuels (un don, une contribution, une vente à rabais) en solutions structurantes et durables.

Une occasion unique pour Toit à moi Canada

Dans ce paysage en transformation, Toit à moi Canada se situe à un point stratégique particulièrement intéressant. Son modèle — acquérir des logements pour les offrir à vie à des personnes en situation de grande vulnérabilité — incarne une forme d'innovation encore peu développée au Québec.

Ce positionnement présente un potentiel considérable. D'une part, il répond à un besoin criant : offrir une stabilité résidentielle permanente à des personnes souvent exclues des solutions traditionnelles. D'autre part, il mobilise des leviers encore sous-exploités, notamment la générosité des citoyens et la collaboration avec le secteur immobilier.

Mais surtout, il ouvre la voie à une nouvelle manière de penser le logement : non plus uniquement comme une politique publique, mais comme une responsabilité partagée entre l'État, la société civile et le secteur privé.

Passer à l'échelle : le véritable défi

Le principal enjeu n'est plus de démontrer la pertinence de ces approches, mais de les déployer à plus grande échelle. Cela implique :

- de structurer des partenariats solides
- de développer des modèles financiers reproductibles
- de convaincre des donateurs et des institutions
- de documenter et mesurer les impacts

En ce sens, chaque projet réalisé devient non seulement une solution pour une personne, mais aussi une preuve de concept pour transformer le système.

Conclusion : transformer la crise en levier

La crise du logement au Québec est réelle, profonde et durable. Mais elle constitue aussi une occasion unique de repenser nos modèles et d'innover.

La littérature est sans équivoque : le logement hors marché doit prendre plus de place. Toutefois, cette expansion ne pourra se faire uniquement par les voies traditionnelles. Elle nécessitera des approches hybrides, créatives et audacieuses.

Toit à moi Canada s'inscrit précisément dans cette dynamique. En combinant action concrète, innovation sociale et mobilisation citoyenne, l'organisme ne se contente pas de répondre à la crise : il contribue à redéfinir les solutions.

Et dans un contexte où les réponses classiques atteignent leurs limites, ce type d'initiative n'est plus simplement souhaitable — il devient indispensable.