



## HUB 2019 Prise de notes

### Table ronde

- Louis-Philippe Myre, Inter-Loge
- Natacha Godbout, psychologue
- Pierre Couture, Phil
- Coralie Desjardins, Filleactive, présidence du CA de MAP
- Valérie Larouche, directrice de Mères avec pouvoir

#### -Les enjeux du logement

Louis-Philippe : il existe 3 modèles potentiels de développement pour des OSBL d'habitation.

1-l'organisme doit gérer son immeuble (être propriétaire). Beaucoup de défis car la gestion immobilière est exigeante et il faut l'apprendre. Ex. : la perception de loyer. Il faut suivre les lois. Les opportunités sont intéressantes car après avoir payé notre bien immobilier, on peut faire des surplus avec les sous et les investir pour la mission.

2-L'OSBL n'est pas propriétaire, comme avec Mères avec pouvoir qui a comme propriétaire Inter loge. Peut être difficile, mais il est important de toujours chercher à construire vers l'avenir et communiquer.

3-L'OSBL est propriétaire mais n'en fait pas la gestion. La convergence des valeurs est importante, et il faut accepter de ne pas avoir tout le contrôle sur les actions des propriétaires.

#### Valérie

Elle nous parle de l'exemple de Mères avec pouvoir. Ne peut pas comparer à d'autres, mais elle apprécie de ne pas avoir à solliciter le loyer et de faire des réparations. Plus simple au niveau de l'administration et dans l'intervention. Cela nous permet de travailler le volet citoyen avec la mère et de l'inciter, par exemple, à parler avec le propriétaire en cas de soucis. Il est important de maintenir de bons liens avec Inter-Loge et d'avoir des canaux de communication clairs. Comprendre les enjeux de part et d'autres. Avantage : la sécurité. Si des problèmes sont vécus avec le propriétaire, nous pouvons aider par exemple en étant présent si des travailleurs sont dans un logement.



Louis-Philippe

Beaucoup de nouvelles politiques et d'enveloppes d'argent sont prévues. Il faut prendre en compte la capacité de payer des résidents. Les promoteurs seront obligés de faire 20-20-20 (20% abordables, 20% sociaux et 20% familles) Qui sont les porteurs de logements sociaux ? Il y a beaucoup d'opportunités ! Il se fait appeler par des promoteurs pour avoir des partenaires. Il y a des sites qui sont en train de se développer à ce niveau, par exemple le site du terrain de l'ancien bâtiment de Radio-Canada.

-Comment ces opportunités peuvent-elles se traduire concrètement chez des organismes ?

Louis-Philippe : il est fortement recommandé de travailler avec un groupe de ressources techniques. Il y a des possibilités du côté de la SCHL, mais il n'y a pas de nécessité à travailler avec des professionnels (?) Transactions, recherche de terrain, esquisse architecturale, finance immobilière, recherche environnemental, etc. Il y a beaucoup de choses à penser.

Louis-Philippe se dit ouvert à aider les différentes ressources présentes au HUB à en connaître d'avantage sur le sujet.

-Le financement dans les OSBL

Coralie : il est important d'avoir une diversité dans le financement. En se diversifiant, on assure une pérennité. Cela évite de devoir se concentrer sur l'argent d'un "projet" et devoir respecter les critères demandés qui ne suffisent pas à payer le nécessaire. Le financement de la philanthropie chez Filleactive est beaucoup axé vers les dons privés et les dons du public. On doit se concentrer sur ce qu'on croit être le meilleur et accepter de laisser passer des opportunités pour ne pas non plus se fatiguer pour peu de résultats. Il faut travailler avec les ressources disponibles chez nous. Il est possible par la suite de voir si cette opportunité vaut la peine d'être plus investie et de mettre éventuellement plus de ressources, ex. engager quelqu'un.

Phil : Veut se rapprocher des fondations et des organismes afin qu'elles puissent aider. Elles doivent verser 3,5% de leur capital de prime à bord, ce qui fait beaucoup d'argent. Elles veulent d'avantage investir dans la mission plutôt que dans les programmes. Cela va arriver de plus en plus. Il faut donc renforcer notre mission d'entreprise afin que cela nous serve mieux. Aussi, comment réussir à développer une culture philanthropique ? Il faut s'y prendre d'avance car ce sont des relations qui se développent à long terme. Il faut également s'assurer de bien communiquer. On doit se faire connaître, il faut avant tout leur parler de ce que nous faisons. Il peut y avoir des liens formels et informels et ne pas négliger le réseau d'influence que nous pouvons avoir dans notre organisation. Il n'est pas nécessaire d'avoir une tonne d'argent au début.

Valérie : expérience organisationnelle de Mères avec pouvoir. Tout était à faire au niveau de la communication. Il est important d'être bien resauté quand on est encore petit. Valérie a vécu une situation où on lui a dit que Mères avec pouvoir avait beaucoup d'argent et on ne devait plus lui



en donner. Elle a donc décidé de plus mettre l'accent sur la communication. Elle donne l'exemple de ce qu'un réseau peut faire (rencontrer une personne qui la résaute avec d'autres et qui au final, avec 0\$ d'investit, on récolte des dons importants). Comment se démarquer au niveau des bailleurs de fonds quand on fait tous la même chose ? La communication et le réseau. On ne peut pas tout faire en même temps.

-Qu'est-ce qu'on fait avec l'argent une fois qu'on l'a ? Comment on rémunère nos employés ?

Les propriétaires payent pour tout ce qui touche les bâtiments et la cour. Il y a eu des moments plus difficiles où l'argent a manqué. Notre mission est de sortir les femmes de la précarité financière. Il est important que les salaires et les conditions soient compétitifs (plus de vacances, plus de congés, etc). On veut offrir une qualité de vie à nos mères et donc on doit offrir une bonne qualité de vie à nos employés.

Phil : il peut être intéressant de mettre sur pied une fondation afin d'entrer en contact avec des professionnels.

Valérie : un réseau pour le financement est intéressant, mais il est aussi intéressant d'avoir un réseau pour les apprentissages que chaque personne peut nous apporter. C'est un challenge d'utiliser ces nouvelles connaissances. On peut ajuster notre discours selon à qui on s'adresse.

Période de questions :

Josette Bourque : il faut rappeler aux gouvernements qu'il faut soutenir la mission car c'est la "maison" de notre organisation. Le fait de mal financer une organisation met en péril le reste.

Myriam demande quelle est la place du plaidoyer dans la représentation.

Louis-Philippe : le marché immobilier actuel fait en sorte que tout d'un coup le logement social devient intéressant. Chez Inter loge, une bonne partie des habitations sont libres de dettes. Cela nous sert aujourd'hui car on peut maintenant se financer à un taux très raisonnable (50% de la valeur foncière). Nous allons donc pouvoir acheter des terrains et immeubles à la même vitesse que le marché privé. Cela est le résultat de 40 ans d'efforts.

Valérie : nous ne sommes pas des groupes de revendications ici aujourd'hui, mais il n'y avait pas d'instances pour le faire.

Question de Caroline de la Maison buissonnière : ont 3 lieux d'accueil à Montréal et cela est précaire. Est-ce qu'il y a des solutions éventuelles pour les organismes avec Inter-loge par exemple? Ont-ils des espaces commerciaux?



Phil : le problème est souvent que l'OSBL n'a pas d'actif pour acheter. Il y a des regroupements d'organismes comme la Maison du développement durable qui se regroupe pour acheter.

Louis-Philippe : il revient sur le fait que les OSBL vivent dans des conditions précaires. Inter-Loge a aussi des espaces commerciaux à louer de temps en temps. Il dit qu'il y a une nécessité d'agir sur ce besoin-là. Les locaux sont souvent chers et il se questionne sur la pérennité de ces locaux. Les frais peuvent être élevés de les prendre en charge.

Intervention de Diane Thibeault : il est plus payant de demander beaucoup plus afin d'avoir ce dont on a réellement besoin. Ne pas avoir peur de demander! Il faut être en accord avec nos besoins et nos valeurs et ne pas hésiter à demander ce dont nous avons besoin.