



2016

Rapport bisannuel du rendement du portefeuille

PRÉSENTÉ À LA SCHL



L'Agence des coopératives d'habitation
The Agency for Co-operative Housing

Table des matières

Principales conclusions	1
Aperçu	7
Profil de conformité du portefeuille	17
Profil de risque du portefeuille	30
Tendance de risque	39
Dettes non remboursées	41
Accords d'exploitation arrivant à échéance	44
Coopératives n'atteignant pas leurs résultats	53
Ratios de liquidité et de revenu net	58
Ratio de liquidité	59
Ratio de revenu net	61
État des lieux	64



Table des matières

Rendement d'exploitation des clients	68
Arriérés et créances irrécouvrables	72
Administrateurs avec arriérés	82
Pertes d'inoccupation	90
Assurance	112
Dépenses d'entretien et de réparation des immobilisations	115
Réserves de remplacement des immobilisations.....	123
Réserves entièrement financées	130
Satisfaction des clients.....	132
Regard vers 2018	136



Table des matières

Annexes.....	142
Annexe A : Données techniques.....	143
Annexe B : Non-Conformité : Définitions.....	154
Annexe C : Cote de risque composite.....	155
Annexe D : Données médianes sur le rendement	160





Principales conclusions



L'Agence des coopératives d'habitation
The Agency for Co-operative Housing

Principales conclusions

OBJECTIF : Gestion plus efficace du portefeuille à coût comparable ou moindre

- 85 % des clients de l'Agence respectent pleinement leur accord d'exploitation (70 % en 2008).
- On observe une baisse des manquements à la conformité pour tous les niveaux de gravité depuis 2008.
- Les retards de paiement des prêts hypothécaires et des impôts fonciers ont chuté depuis 2007.
- Plus de la moitié du portefeuille (54 %) présente une cote de risque faible ou modérée (39 % en 2007).
- 88 % des clients affichent une tendance de risque stable ou en amélioration.
- La dette hypothécaire totale du portefeuille a diminué de façon considérable entre 2007 et 2016, malgré l'ajout de nouveaux clients avec d'importants prêts.



Principales conclusions

- Malgré l'ajout à notre portefeuille de coopératives de la Colombie-Britannique souffrant d'une défaillance prématurée de l'enveloppe du bâtiment, la part de clients présentant une cote de risque composite élevée a diminué à 11 % (14 % en 2007).
- 96 % des clients n'atteignant pas leurs résultats qui ont recouvré la santé financière avant la fin de 2016 y sont arrivés sans avoir reçu d'aide enrichie ou de prêt de l'assurance de la SCHL.
- En 2016, 84 % des clients se sont vu attribuer une cote bonne ou excellente pour leurs liquidités, et 65 %, pour leur revenu net (79 % et 55 % en 2007).
- 62 % des clients ont une cote bonne ou excellente tant pour leurs liquidités que pour leur revenu net (50 % en 2007).
- 83 % des clients ont une cote d'état des lieux bonne ou excellente (77 % en 2007), et seulement 1 % des clients ont une cote mauvaise (1 % en 2007).



Principales conclusions

- Les pertes de revenus attribuables aux logements vacants, aux arriérés et aux créances irrécouvrables ont chuté de manière importante depuis 2007.
- Le taux combiné médian des arriérés et des créances irrécouvrables des occupants a diminué à 0,5 % des droits d'occupation totaux (0,9 % en 2007).
- Le pourcentage de clients déclarant des arriérés des administrateurs à la fin de l'exercice a diminué de plus de moitié (12 % en 2016; 28 % en 2007).
- Les pertes d'inoccupation annuelles par client ont chuté de 39 % entre 2007 et 2016.
- Les pertes d'inoccupation annuelles totales pour le portefeuille ont diminué de 37 % (soit 2 177 156 \$) en dollars constants depuis 2007.



Principales conclusions

OBJECTIF : Avantages continus des coopératives d'habitation pour les Canadiens

- Moins de clients sont sous-assurés.
- Les dépenses d'entretien et d'améliorations, en dollars constants, sont en hausse (dépenses médianes par logement en 2016 : 2 949 \$; en 2007 : 2 150 \$).
- En l'espace de neuf ans, la contribution annuelle médiane par logement à la réserve de remplacement, en dollars constants, a plus que doublé (1 940 \$ en 2016; 957 \$ en 2007).
- 95 % des clients ont une réserve pleinement financée par l'encaisse et des placements (91 % en 2007).



Principales conclusions

OBJECTIF : Amélioration de la satisfaction de la clientèle au sein du portefeuille

- Le taux de satisfaction des clients a considérablement augmenté depuis l'année de référence 2005, dernière année de gestion directe du portefeuille par la SCHL, et il continue d'être élevé, comme le confirme l'enquête 2015 de l'Agence sur la satisfaction de la clientèle.





Aperçu



L'Agence des coopératives d'habitation
The Agency for Co-operative Housing

Aperçu

- Le portefeuille de l'Agence comprend des coopératives d'habitation en exploitation aux termes de six programmes dans quatre provinces.
- Le présent rapport fait état du rendement collectif de 523 clients qui, ensemble, sont propriétaires de 31 563 logements.
- Les coopératives à l'étude formaient 98 % du portefeuille de l'Agence au 31 décembre 2016.



Aperçu

Le présent rapport mesure les progrès réalisés au cours des dix dernières années vers l'atteinte des trois principaux objectifs établis dans l'entente entre l'Agence et la SCHL.



Aperçu

Les résultats positifs observés comprennent ce qui suit :

CONFORMITÉ

un plus grand nombre de clients en conformité complète de leur accord d'exploitation

PROFIL DE RISQUE

amélioration notable du profil de risque du portefeuille

SATISFACTION DES CLIENTS

niveaux de satisfaction de la clientèle plus élevés

RENDEMENT D'EXPLOITATION

réduction des pertes de revenus et meilleure attention portée aux actifs collectifs des coopératives

Aperçu

Ensemble de données

- L'ensemble de données pour 2016 est tiré de 523 Déclarations annuelles de renseignements (DAR) soumises par les clients de l'Agence pour les exercices se terminant entre août 2015 et juillet 2016, et validées avant le 15 janvier 2017.
- Les ensembles de données pour les exercices antérieurs portent sur des périodes équivalentes.
- L'[annexe A](#) présente de plus amples renseignements sur les ensembles de données.
- L'année 2007, première année complète d'exploitation de l'Agence, sert d'année de référence à laquelle est comparée l'information de 2016 pour la majorité des indicateurs.
- Tous les montants en dollars sont indexés en dollars constants de 2016, à moins d'indication contraire.

Aperçu

Profil du portefeuille : répartition par programme

La ventilation de l'ensemble de données par programme a légèrement changé au cours de la décennie d'opérations de l'Agence.

Tableau 1 : Répartition des clients par programme

Programme	Nombre		Pourcentage	
	2016	2007	2016	2007
Articles 27 et 61	48	54	9 %	11 %
Article 95	323	306	62 %	61 %
PFCH (PHI)	133	126	25 %	25 %
Multiple	14	14	3 %	3 %
Autochtones en milieu urbain/ Programme sans but lucratif Î-P-É	5	5	1 %	1 %
Total	523	505	100 %	100 %

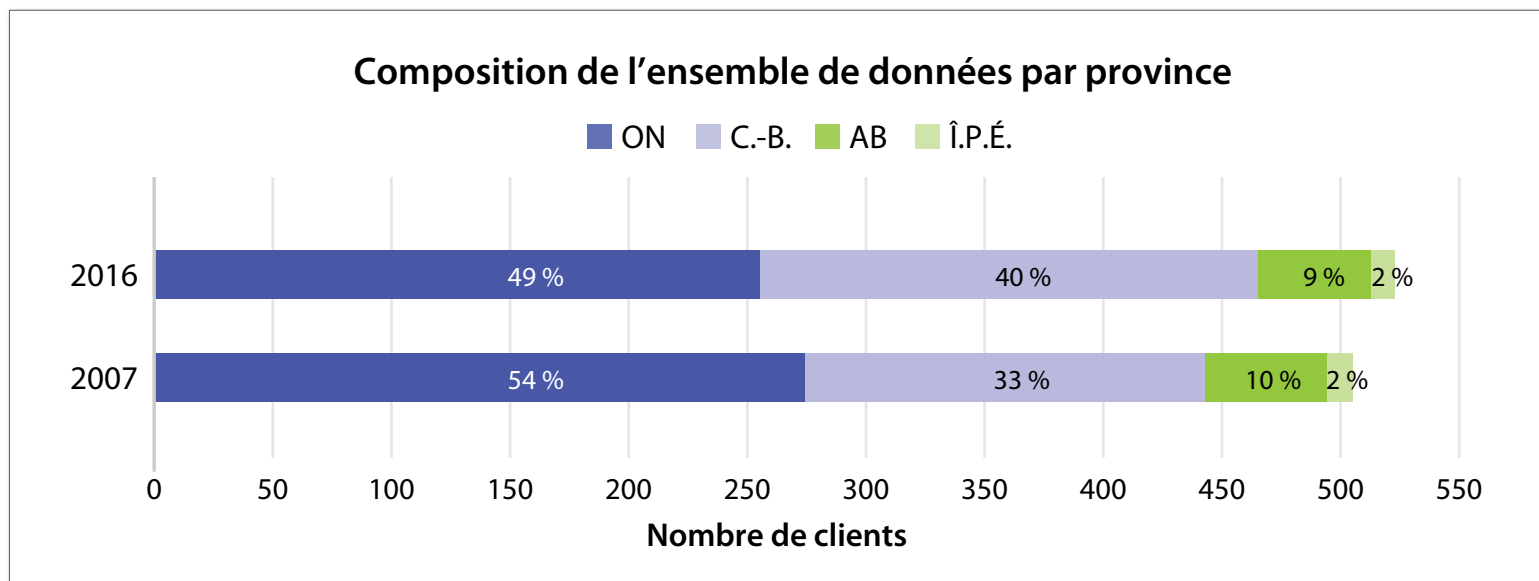
Aperçu

Profil du portefeuille : répartition par province

Même si peu de choses ont changé depuis notre dernier examen (en 2014), la répartition par province diffère de celle de 2007 en raison de nouveaux clients de la Colombie-Britannique ainsi que d'accords d'exploitation arrivés à échéance en Ontario.



Profil du portefeuille : répartition par province



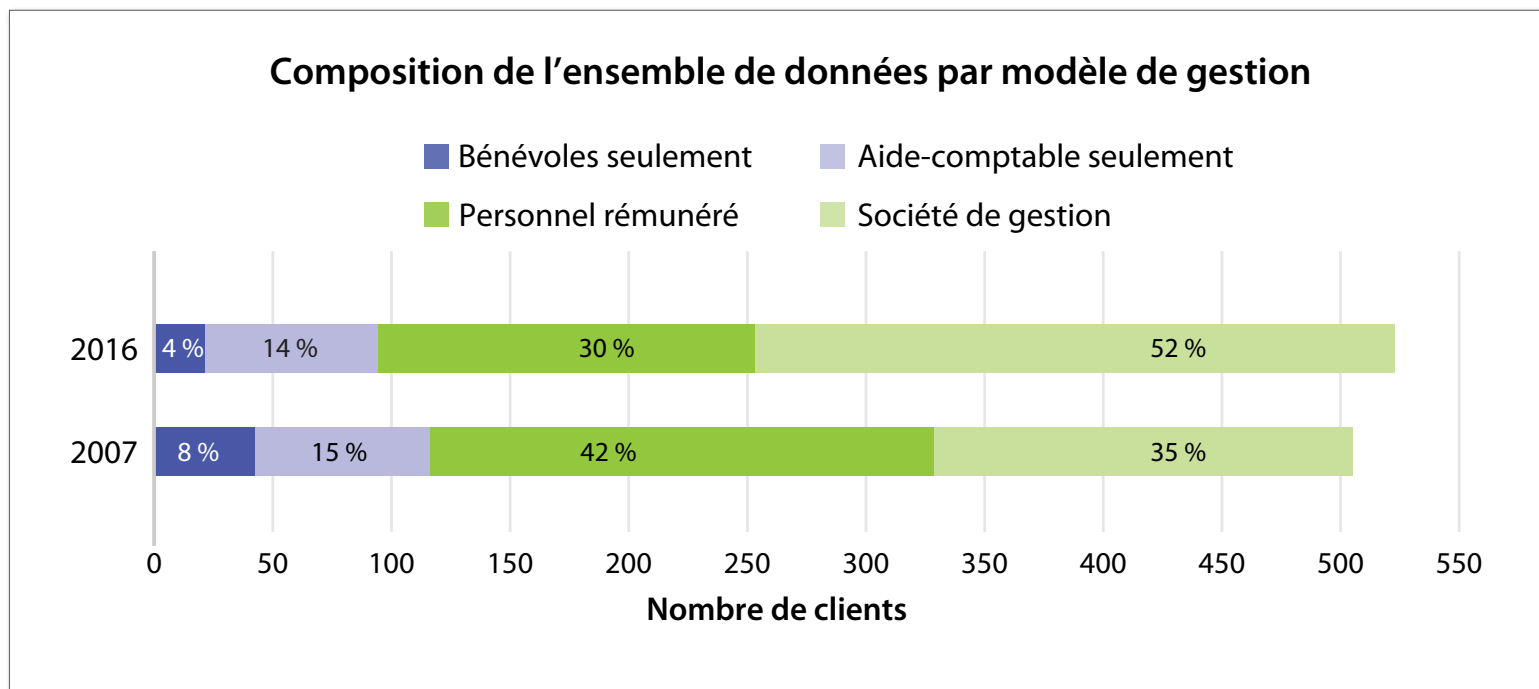
Aperçu

Profil du portefeuille : répartition par modèle de gestion

- Les clients de l'Agence font plus appel qu'avant aux services de sociétés de gestion immobilière.
- Ce changement s'explique tant par l'ajout de clients de la Colombie-Britannique, où règne depuis longtemps le modèle de gestion immobilière contractuelle, que par la popularité croissante de ce modèle de gestion en Ontario.
- La proportion de clients faisant appel à des sociétés de gestion est passée de 47 % à 52 % depuis 2014. Cette augmentation s'est faite exclusivement aux dépens du modèle avec personnel engagé directement (en baisse de cinq points de pourcentage).



Profil du portefeuille : répartition par modèle de gestion





Profil de conformité du portefeuille



L'Agence des coopératives d'habitation
The Agency for Co-operative Housing



17



Profil de conformité du portefeuille

Approche

- Le programme de gestion de la conformité de l'Agence vise à assurer que les fonds publics dépensés aux termes des programmes de coopératives d'habitation sont utilisés comme prévu et qu'ils sont dûment comptabilisés.
- Les données présentées dans cette section reflètent le statut de conformité de la totalité des 532 clients de l'Agence au 31 décembre 2016.



Approche

- Étant donné que la classification des manquements à la conformité de l'Agence a été réévaluée en profondeur en 2008, c'est cette année-là qui sert de référence dans la présente section, à l'exception des retards de paiement des prêts hypothécaires et des impôts fonciers, pour lesquels l'année de référence est 2007.
- Les manquements à la conformité aux accords d'exploitation sont classés ainsi : **violation, écart important à la conformité** ou léger **écart à la conformité**. Ces cotes sont définies à l'[annexe B](#).



Profil de conformité du portefeuille

OBJECTIFS DE L'ENTENTE

Cet examen évalue le rendement du portefeuille par rapport aux **trois objectifs clés de conformité** définis dans l'entente entre l'Agence et la SCHL :

1. Augmentation de la connaissance des programmes au sein du portefeuille, comme en témoigne une hausse de la conformité aux accords d'exploitation;
2. Niveaux stables et, avec le temps, améliorés de conformité aux accords d'exploitation au sein du portefeuille, comme en témoigne un déclin du nombre de violations des accords d'exploitations ainsi que des écarts importants à la conformité;
3. Moins de coopératives du portefeuille qui manquent à leurs obligations financières, comme en témoigne une baisse des cas de retard dans le paiement des prêts hypothécaires et des impôts fonciers.



Objectif n° 1 de l'entente



Augmentation de la connaissance des programmes au sein du portefeuille, comme en témoigne une hausse de la conformité aux accords d'exploitation

- Au 31 décembre 2016, 85 % des clients de l'Agence respectaient pleinement leur accord d'exploitation avec la SCHL, en hausse comparativement à 83 % en 2014 et à 70 % en 2008.
- Les améliorations depuis 2014 peuvent être en partie attribuées à la deuxième Initiative de rénovation et d'amélioration de la SCHL, annoncée en 2016, puisque celle-ci a encouragé les coopératives à se conformer pleinement à leur accord.
- On observe une baisse des manquements à la conformité pour tous les niveaux de gravité depuis 2008.

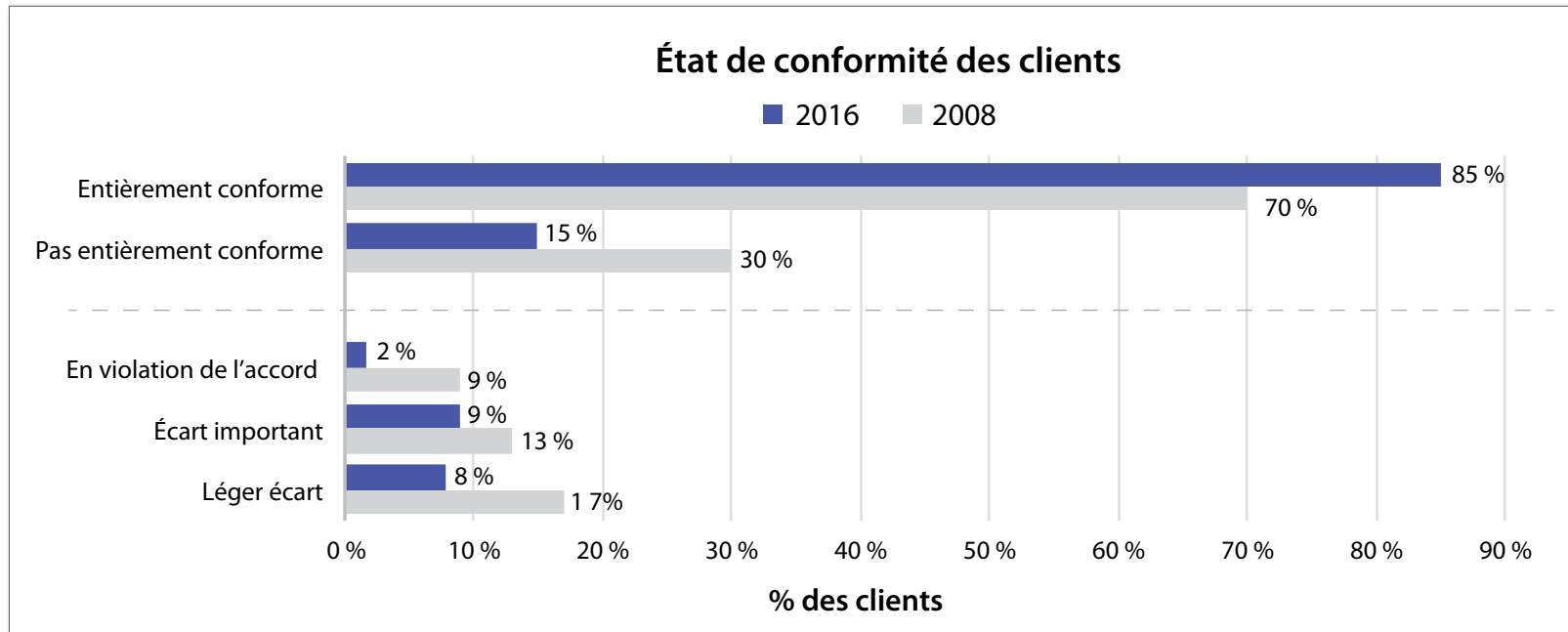


Profil de conformité du portefeuille

- Formant respectivement 2 % et 8 % du portefeuille, le nombre de clients présentant des violations et de légers écarts à la conformité est légèrement en baisse par rapport à 2014 (ces proportions étaient alors de 3 % et 9 %). La proportion de clients présentant des écarts importants à la conformité demeure inchangée à 9 %.



Profil de conformité du portefeuille



Les clients en non-conformité de plus d'une obligation peuvent figurer dans plus d'une des catégories ci-dessus.
Les manquements aux ententes de sauvetage financier ne figurent pas dans le tableau.



Objectif n° 2 de l'entente

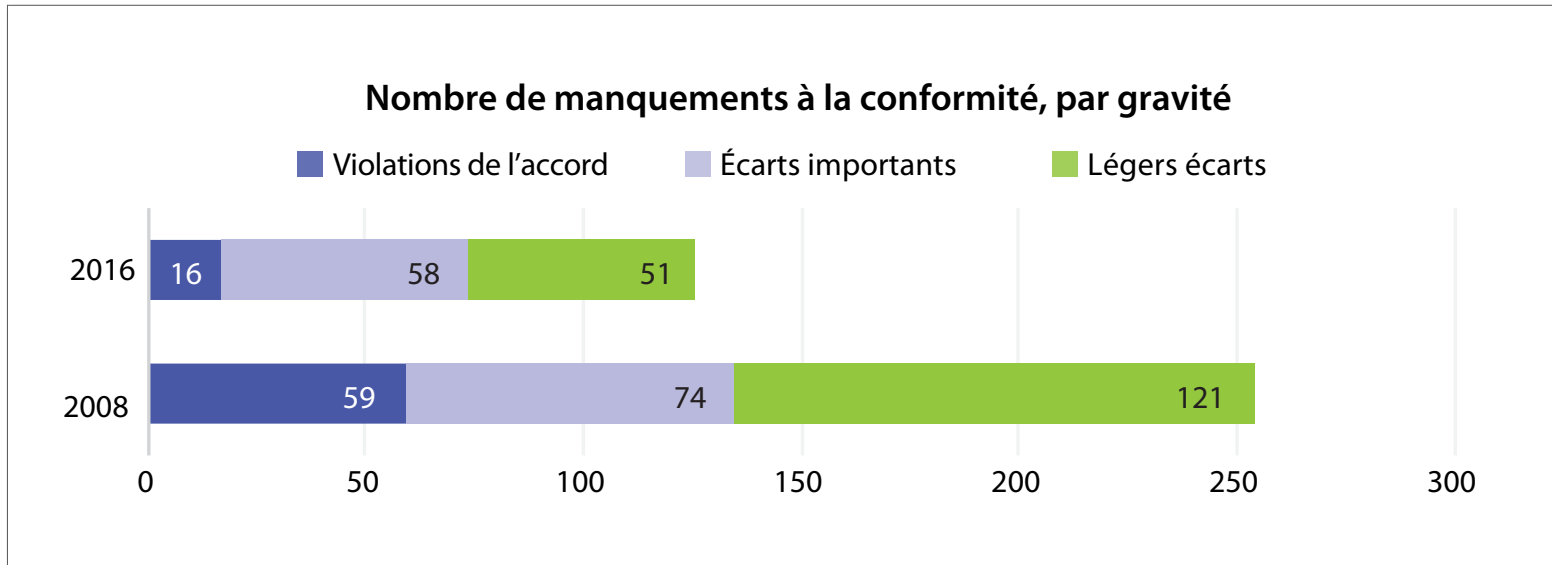


Niveaux stables et, avec le temps, améliorés de conformité aux accords d'exploitation au sein du portefeuille, comme en témoigne un déclin du nombre de violations des accords d'exploitations ainsi que des écarts importants à la conformité

- Le nombre de violations et d'écarts importants à la conformité a chuté de 3 % depuis 2014, et de 44 % depuis 2008.
- Les manquements à la conformité en tous genres ont baissé de 254 en 2008 à 125 à la fin de 2016, malgré une croissance du portefeuille, qui est passé de 515 à 532 clients.



Profil de conformité du portefeuille



Profil de conformité du portefeuille

Tableau 2 : Nombre de violations des accords d'exploitation		
	2016	2008
Occupants admissibles	5	6
Paiements hypothécaires	2	13
Fonds de subventions excédentaires	0	17
Rapports annuels	7	21
Vérification des revenus	0	2
Soumission du budget	1	0
Aide de supplément au loyer	1	0
Nombre total de violations	16	59



Profil de conformité du portefeuille

Tableau 3 : Nombre d'écarts importants à la conformité à l'accord d'exploitation

	2016	2008
Réserve de remplacement des immobilisations	35	67
Droits d'occupation réguliers adéquats*	17	0
Aide de supplément au loyer	2	0
Occupants admissibles	1	5
Droits d'occupation assujettis à un contrôle du revenu	3	0
Services de gestion	0	2
Nombre total des écarts importants	58	74

* Type d'écart ajouté après 2008



Profil de conformité du portefeuille

Tableau 4 : Nombre de légers écarts à la conformité à l'accord d'exploitation

	2016	2008
Rapports annuels	21	46
Réserve de remplacement des immobilisations	14	11
Politique sur le revenu net d'exploitation*	7	27
Fonds de sécurité d'occupation	5	11
Fonds de subventions excédentaires	2	14
États financiers vérifiés	1	0
Aide de supplément au loyer	1	0
Droits d'occupation assujettis à un contrôle du revenu	0	8
Vérification des revenus	0	4
Nombre total de légers écarts	51	121

* Le respect de cette politique n'est pas une exigence en vertu des accords d'exploitation; son inclusion parmi les autres obligations surévalue le degré de non-conformité dans le portefeuille. À la fin de l'année 2016, le non-respect de cette politique représentait 6 % de tous les manquements, en baisse par rapport à 7 % en 2014 (7 clients en état de non-conformité en 2016; 10 en 2014, 14 en 2013 et 27 en 2008).



Objectif n° 2 de l'entente



Moins de coopératives du portefeuille qui manquent à leurs obligations financières, comme en témoigne une baisse des cas de retard dans le paiement des prêts hypothécaires et des impôts fonciers

Les arriérés de prêts hypothécaires et d'impôts fonciers ont chuté entre 2007 et 2014, et ont poursuivi leur baisse par la suite. (Le nombre de clients avec des arriérés de prêt hypothécaire ou des impôts fonciers était respectivement de huit et de deux en 2014.)

Tableau 5 : Arriérés de prêts hypothécaires et d'impôts fonciers

	2016		2007	
	Nombre de clients	% des clients	Nombre de clients	% des clients
Retards de paiement hypothécaire*	4	0,8 %	11	2,1 %
Retards de paiement des impôts fonciers**	1	0,2 %	3	0,6 %

* Tous les clients avec un retard de paiement hypothécaire. Le total de 2016 comprend deux clients ayant des arriérés sur l'hypothèque de deuxième rang seulement.

** Les arriérés d'impôts fonciers réglés par le prêteur et ajoutés au prêt hypothécaire sont traités comme des arriérés hypothécaires, et non comme des arriérés d'impôts fonciers.



Profil de risque du portefeuille



L'Agence des coopératives d'habitation
The Agency for Co-operative Housing

Profil de risque du portefeuille

Approche

- Une analyse exhaustive des risques de chaque client est réalisée chaque année.
- La cote de risque composite attribuée (**Faible, Modéré, Supérieur à la moyenne** ou **Élevé**) reflète l'évaluation par l'Agence de la santé financière actuelle et des perspectives d'avenir du client.
- Voir l'[annexe C](#) pour les définitions de ces cotes.
- Bien qu'au final fondée sur le jugement, l'attribution par l'Agence de la cote de risque de chaque client s'appuie fortement sur des tests normalisés.
- Le système d'information de l'Agence génère une cote fondée sur des évaluations distinctes de la stabilité financière du client, de son rendement financier actuel et de l'état des lieux.



Approche

- D'autres facteurs de risque peuvent être à l'origine d'une cote **supérieure à la moyenne** ou **élevée**.
- Avant d'attribuer une cote finale, le personnel de l'Agence tient compte d'autres renseignements, y compris les conditions du marché locatif.
- Les cotes sont rajustées en cours d'année en fonction de changements externes ou de mesures importantes prises par le client.
- Les inspections de routine de l'état des lieux ont pris fin en 2013, à la demande de la SCHL. Présentement, nous inspectons seulement les propriétés des coopératives à risque ou qui sont exploitées sous un programme à subventions majorées. Cependant, les gestionnaires des relations de l'Agence mettent à jour la cote d'état des lieux lorsque de nouvelles données leur sont communiquées, par exemple lorsqu'une l'évaluation de l'état d'un bâtiment a été effectuée.



Profil de risque du portefeuille

OBJECTIFS DE L'ENTENTE

Cet examen évalue le rendement du portefeuille par rapport aux **cinq principaux objectifs en matière de risque** établis dans l'entente entre l'Agence et la SCHL :

1. Sensibilisation accrue des coopératives à l'égard de leur rendement, comme en témoigne une amélioration générale du profil de risque du portefeuille;
2. Amélioration du profil de risque global du portefeuille, comme en témoignent une baisse du nombre de coopératives dont la cote est élevée ainsi qu'un nombre stable ou croissant de coopératives dont la cote est faible ou modérée.



OBJECTIFS DE L'ENTENTE

3. Augmentation du pourcentage des coopératives n'atteignant pas leurs résultats, mais ne faisant pas l'objet d'une entente de sauvetage financier et qui ont recouvré la santé financière sans injection de fonds de l'assurance de la SCHL et sans aide enrichie;
4. Amélioration de la santé financière du portefeuille, comme en témoignent une hausse du pourcentage de coopératives ayant un ratio de liquidité bon ou excellent ainsi qu'une hausse du pourcentage de coopératives ayant un ratio de revenu net bon ou excellent;
5. Amélioration de l'état du parc immobilier, comme en témoignent un nombre stable ou croissant de coopératives dont la cote de l'état des lieux est bonne ou excellente, ainsi qu'un nombre décroissant de coopératives dont la cote de l'état des lieux est mauvaise.



Objectif n° 1 de l'entente

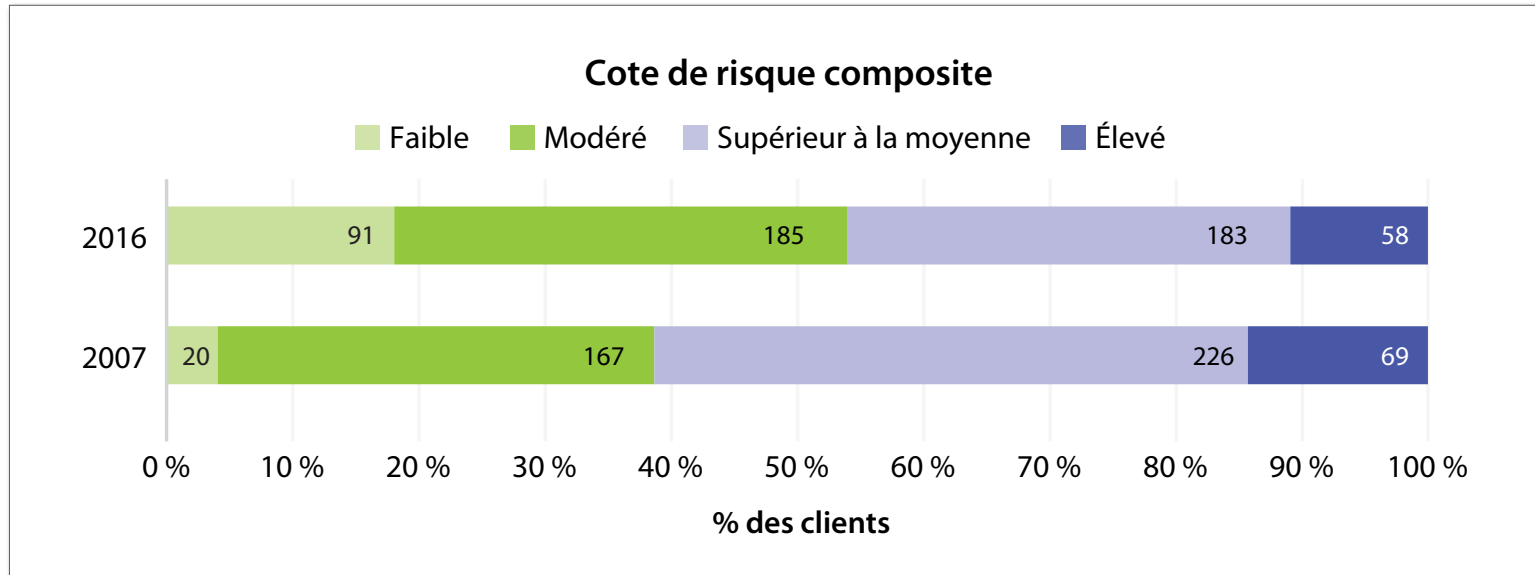


Sensibilisation accrue des coopératives à l'égard de leur rendement, comme en témoigne une amélioration générale du profil de risque du portefeuille

- Le profil de risque du portefeuille s'est sensiblement amélioré depuis 2007.
- Les coopératives présentant une cote de risque composite **supérieure à la moyenne** ou **élevée** constituaient 46 % de notre portefeuille en 2016, en baisse par rapport à 61 % en 2007 et à 49 % en 2014.
- Les clients présentant une cote de risque composite **faible** ou **modérée** constituent maintenant plus de la moitié du portefeuille (soit 54 %, en hausse par rapport à 39 % en 2007 et 51 % en 2014).



Profil de risque du portefeuille

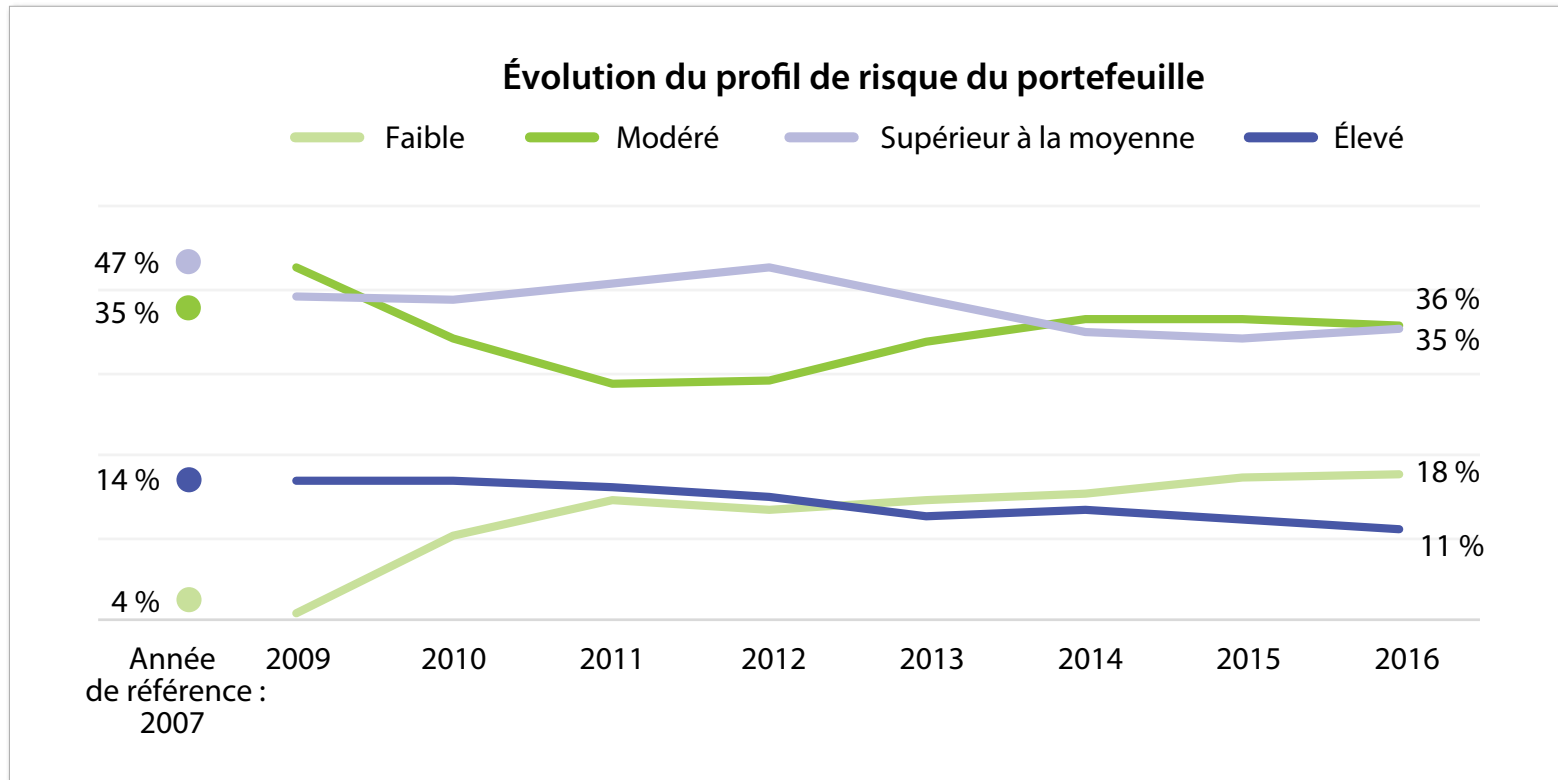


Profil de risque du portefeuille

- Après une hausse initiale, le nombre de clients affichant une cote de risque **élevée** a diminué depuis 2010.
- La proportion de clients affichant une cote de risque **faible** (18 %) a plus que quadruplé depuis 2007 (4 %).
- À 36 %, le pourcentage de clients dont la cote est **modérée** demeure fondamentalement inchangé comparativement à 2014 (36 %) et à 2007 (35 %).
- La part de clients dont la cote est **supérieure à la moyenne** (35 %) demeure inchangée par rapport à 2014 (35 %), mais a connu une baisse importante depuis 2007 (47 %).
- Ces résultats ont été obtenus malgré l'afflux de clients initialement retenus par la SCHL pendant l'élaboration d'un plan de sauvetage financier.



Profil de risque du portefeuille



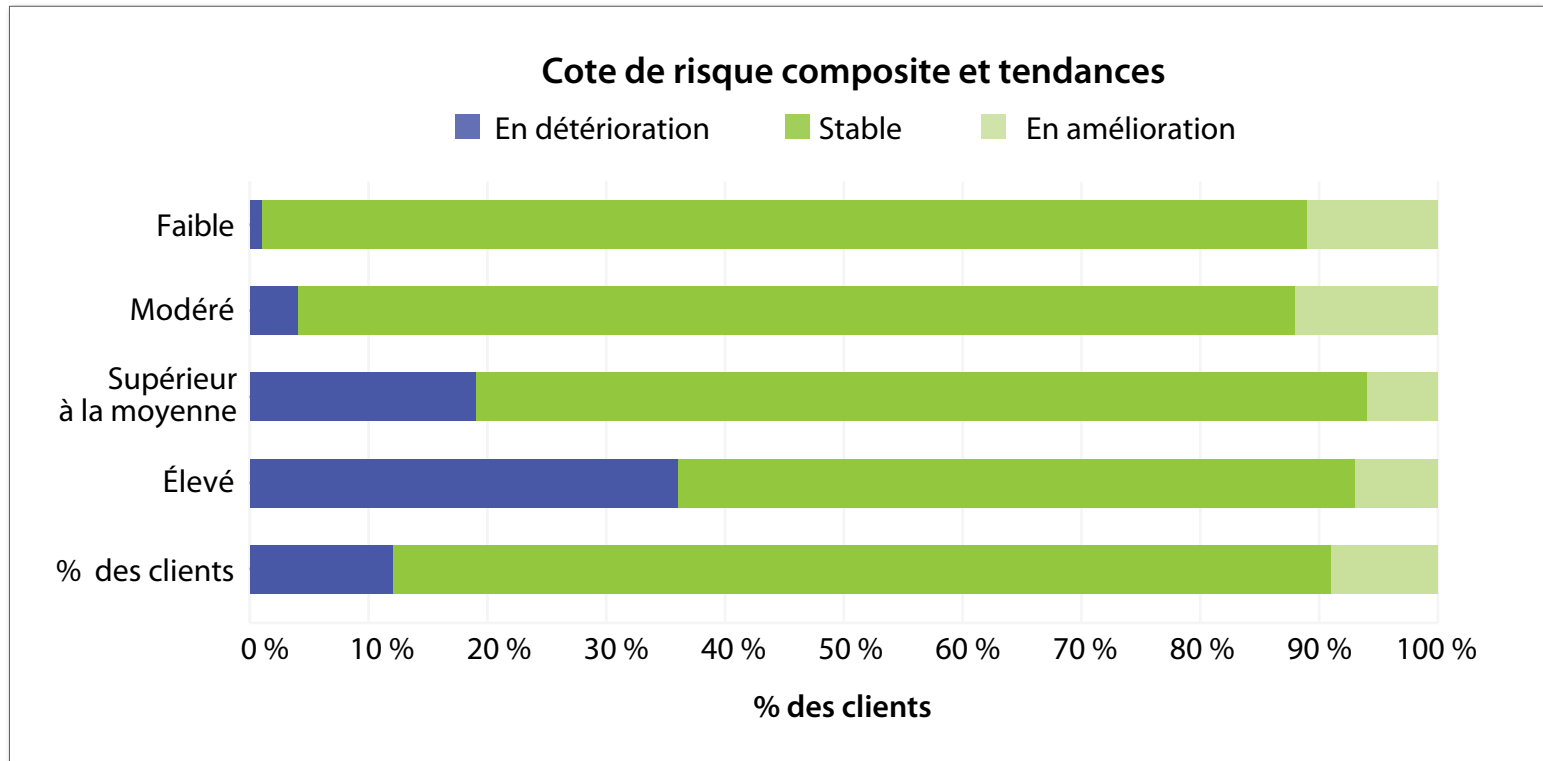
Profil de risque du portefeuille

Tendance de risque

- Le processus annuel d'évaluation des risques comprend l'attribution aux clients d'une tendance de risque : **en amélioration, stable** ou **en détérioration**.
- 88 % des clients affichent une tendance **stable** ou **en amélioration**.
- Parmi les clients présentant une cote de risque composite **élevée**, 36 % se sont vu attribuer une tendance **en détérioration** en 2016.
- Une tendance **en détérioration** signifie que le client doit s'occuper de ses facteurs de risque. Le risque de défaut n'a pas nécessairement augmenté de façon appréciable.



Tendance de risque



Profil de risque du portefeuille

Dettes non remboursées

- Le risque pour la SCHL diminue régulièrement au fur et à mesure que les coopératives d'habitation remboursent leurs prêts hypothécaires.
- Comme le présente le tableau suivant, la dette hypothécaire totale du portefeuille a diminué de façon appréciable entre 2007 et 2016, malgré l'ajout de nombreux nouveaux clients détenant d'importants prêts de sauvetage.
- Puisque la réduction de l'endettement n'est pas prise en considération lors du calcul de la cote de risque composite d'un client (une mesure du risque d'entreprise), le risque global de défaut de remboursement de prêt hypothécaire pour la SCHL est surévalué.



Dettes non remboursées

- Noter qu'à la fin de l'année 2016, l'Agence s'est livrée à un exercice de notation du risque d'insolvabilité de ses clients. Nous avons par la suite informé la SCHL qu'une cote de risque de défaut plus favorable que leur cote de risque composite avait été attribuée à 70 % des 337 coopératives dont l'accord d'exploitation prendra fin au cours des cinq prochaines années.



Dettes non remboursées

Tableau 6 : Dette hypothécaire totale pour tous les clients de l'Agence

	DAR de 2016 ou plus récentes	DAR de 2014	DAR de 2007
Total de la dette hypothécaire	945 882 759 \$	1 099 497 105 \$	1 478 677 702 \$
Nombre de logements	31 563	33 517	30 783
Dette hypothécaire par logement	29 968 \$	32 804 \$	48 036 \$

Remarque : les montants de 2007 et de 2014 n'ont pas été indexés. La dette hypothécaire présentée est tirée des DAR valides disponibles au moment de rédiger ce rapport. Elle comprend toutes les dettes garanties par une charge sur les propriétés exploitées en vertu d'un programme de la SCHL, y compris les prêts-subventions, les prêts de sauvetage et les frais d'intérêt reporté sur les prêts de sauvetage. La dette hypothécaire totale comprend les prêts non assurés détenus par des prêteurs privés, ce qui se traduit par une surévaluation du risque couru par la SCHL. Les rapports à venir excluront de tels prêts.



Profil de risque du portefeuille

Accords d'exploitation arrivant à échéance

- Le risque de la SCHL diminuera à un rythme constant à mesure que les coopératives d'habitation remboursent ou refinancent leur dette à l'échéance de leur dernier accord d'exploitation.
- Les accords d'exploitation de 43 % des clients prendront fin au cours des trois prochaines années, et ceux de 21 % de plus prendront fin d'ici cinq ans. Les accords de 24 % des clients arriveront à échéance dans cinq à dix ans; ceux des 12 % restants, dans plus de dix ans.



Accords d'exploitation arrivant à échéance

- À cause de l'initiative à court terme du gouvernement fédéral de prolonger l'aide au loyer proportionnée au revenu, 25 clients dont les accords d'exploitation finaux devaient arriver à échéance en 2016, et 30 en 2017, ont vu leurs accords prolongés jusqu'en mars 2018. Quarante-deux clients supplémentaires seront admissibles à une prolongation.
- Un élément qui compense quelque peu la baisse du risque de la SCHL en raison de la réduction de la dette totale du portefeuille réside dans le profil de risque plus faible du plus récent des trois principaux programmes administrés par l'Agence, le PFCH (PHI).



Accords d'exploitation arrivant à échéance

- Au moment du lancement du programme PHI, le gouvernement a décidé de maîtriser les coûts en fixant un montant déterminé pour l'ensemble du programme, plutôt que de s'engager à créer un nombre précis de logements. Les fonds prévus se sont révélés insuffisants lorsque les taux d'intérêt ont dépassé les prévisions et qu'un boom dans le secteur de la construction a fait grimper les coûts de construction.
- Le processus concurrentiel d'attribution des fonds avait pour but d'étirer les fonds disponibles autant que possible; en récompensant la sous-évaluation des coûts et la surévaluation du revenu, il a plutôt préparé le terrain pour de futurs problèmes.



Accords d'exploitation arrivant à échéance

- Plutôt que d'être établis à la limite inférieure des loyers du marché, comme c'était le cas des programmes antérieurs, les droits d'occupation ont été fixés à l'origine au taux le plus élevé que pouvait supporter le marché.
- La récession du début des années 1990 a fait baisser le prix des loyers du marché, et de nombreuses coopératives du PFCH ont dû se débattre pour remplir des logements de qualité inférieure à des prix supérieurs aux taux du marché.
- Des décennies d'exploitation plus tard, nombre de ces coopératives en subissent toujours les conséquences.
- De ce fait, les clients du PFCH sont surreprésentés dans une proportion de deux pour un parmi les clients à risque élevé.



Accords d'exploitation arrivant à échéance

Tableau 7 : Années jusqu'à la fin de l'accord d'exploitation, par programme fédéral

	0 à 3	> 3 à 5	> 5 à 10	> 10 et +	Total	% des clients
Articles 27/61	8	0	5	38	51	9,6 %
Article 95	207	104	7	1	319	60 %
PFCH (PHI)	12	7	106	15	140	26,3 %
Autochtones en milieu urbain (après 1985)	0	0	1	1	2	0,4 %
Programme sans but lucratif Î-P-É	0	0	3	0	3	0,6 %
Plus d'un programme	0	1	6	10	17	3,2 %
Total	227	112	128	65	532	100 %
% des clients	42,7 %	21,1 %	24,1 %	12,2 %	100 %	



Accords d'exploitation arrivant à échéance

- Parmi les coopératives dont la cote de risque était faible ou modérée en 2016, 49 % atteindront la fin de leur accord d'exploitation dans trois ans ou moins, comparativement à seulement 22 % de celles dont la cote de risque est élevée.
- Les accords de 52 % des coopératives dont le risque est élevé ne se termineront pas avant cinq ans.



Accords d'exploitation arrivant à échéance

Tableau 8 : Années jusqu'à la fin de l'accord d'exploitation, par cote de risque composite

	0 à 3		> 3 à 5		> 5 à 10		> 10 et +		Total	% des clients
Faible	52	57 %	18	20 %	7	8 %	14	15 %	91	18 %
Modéré	84	45 %	37	20 %	41	22 %	23	12 %	185	36 %
Supérieur à la moyenne	85	46 %	38	21 %	39	21 %	21	11 %	183	35 %
Élevé	13	22 %	15	26 %	28	48 %	2	3 %	58	11 %
Total	234	45 %	108	21 %	115	22 %	60	12 %	517	100 %
% des clients	45 %		21 %		22 %		12 %		100 %	



Objectif n° 2 de l'entente



Amélioration du profil de risque global du portefeuille, comme en témoignent une baisse du nombre de coopératives dont la cote est élevée ainsi qu'un nombre stable ou croissant de coopératives dont la cote est faible ou modérée

Les résultats de 2016 montrent une forte augmentation de coopératives présentant une cote de risque composite **faible** ou **modérée** par rapport à l'année de référence. Le pourcentage de coopératives dont la cote de risque est élevée a diminué au cours de la même période.

Tableau 9 : Évolution du profil de risque du portefeuille

Cote de risque composite	2016	Il y a 1 an 2015	Il y a 3 ans 2013	Il y a 5 ans 2011	Année de référence 2007
Élevé	11 %	12 %	13 %	16 %	14 %
Faible ou modéré	54 %	53 %	49 %	43 %	39 %



Objectif n° 3 de l'entente



Augmentation du pourcentage des coopératives n'atteignant pas leurs résultats, mais ne faisant pas l'objet d'une entente de sauvetage financier et qui ont recouvré la santé financière sans injection de fonds de l'assurance de la SCHL et sans aide enrichie¹

Comme le montre le tableau suivant, 188 coopératives ont initialement été identifiées comme n'atteignant pas leurs résultats entre 2007 et 2016, et n'avaient pas d'entente de sauvetage à ce moment-là.

¹ « n'atteignant pas leurs résultats » et « santé financière » déterminés à l'aide du système d'évaluation du risque de l'Agence et définis, respectivement, comme présentant une cote mauvaise pour l'indicateur de revenu net ou pour celui de liquidité, ou encore passable pour chacun des deux indicateurs et ayant du retard dans le paiement du prêt hypothécaire ou des impôts fonciers; et comme ayant une cote passable, au minimum, tant pour l'indicateur de revenu net que pour celui de liquidité et aucun retard de paiement pour le prêt hypothécaire ou les impôts fonciers.



Profil de risque du portefeuille

Coopératives n'atteignant pas leurs résultats

- Parmi ces coopératives, dix-huit ne sont plus des clients de l'Agence.
- Parmi les clients de l'Agence toujours actifs, 127 avaient recouvré la santé financière avant la fin de l'année 2016 (75 %; 69 % en 2014).
- À l'exception de cinq d'entre eux, tous y sont arrivés sans avoir reçu d'aide enrichie ni de prêt d'injection de fonds de l'assurance de la SCHL (96 %; 97 % en 2014).
- La santé financière demeure difficile à atteindre pour 25 % des coopératives n'atteignant pas leurs résultats qui sont toujours des clients de l'Agence (soit 43 coopératives), dont huit qui ont reçu de l'aide de la SCHL.
- Parmi les coopératives qui n'ont pas encore recouvré la santé financière, quatre d'entre elles, ou 9 %, ont été identifiées pour la première fois comme des coopératives n'atteignant pas leurs résultats en 2016 seulement.



Coopératives n'atteignant pas leurs résultats

Tableau 10 : Coopératives n'atteignant pas leurs résultats

Groupe *	Total	Santé financière recouvrée		Santé financière pas encore recouvrée		Ne sont plus clients
		Sans aide de la SCHL	Avec l'aide de la SCHL	Sans aide de la SCHL	Avec l'aide de la SCHL	
2007	74	42	5	13	6	8
	100 %	57 %	7 %	18 %	8 %	11 %
2008	31	21	–	7	1	2
	100 %	68 %	–	23 %	3 %	6 %
2009	26	22	–	1	–	3
	100 %	85 %	–	4 %	–	12 %
2010	16	10	–	4	–	2
	100 %	63 %	–	25 %	–	13 %
2011	14	12	–	–	1	1
	100 %	86 %	–	–	7 %	7 %
2012	4	2	–	2	–	–
	100 %	50 %	–	50 %	–	–



Coopératives n'atteignant pas leurs résultats

Tableau 10 : Coopératives n'atteignant pas leurs résultats

Groupe *	Total	Santé financière recouvrée		Santé financière pas encore recouvrée		Ne sont plus clients
		Sans aide de la SCHL	Avec l'aide de la SCHL	Sans aide de la SCHL	Avec l'aide de la SCHL	
2013	6	5	–	1	–	–
	100 %	83 %	–	17 %	–	–
2014	6	4	–	–	–	2
	100 %	67 %	–	–	–	33 %
2015	7	4	–	3	–	–
	100 %	57 %	–	43 %	–	–
2016	4	–	–	4	–	–
	100 %	–	–	100 %	–	–
Total	188	122	5	35	8	18
	100 %	65 %	3 %	19 %	4 %	10 %

* Les coopératives n'atteignant pas leurs résultats sont affectées à un groupe selon l'année au cours de laquelle il a été initialement déterminé qu'elles n'atteignaient pas leurs résultats. L'analyse comprend tous les clients ainsi déterminés jusqu'en 2016, inclusivement. Des corrections mineures ont été apportées aux données figurant dans des rapports précédents.



Coopératives n'atteignant pas leurs résultats

- On s'attend à ce que les coopératives n'atteignant pas leurs résultats continuent de consolider leur position financière en augmentant
 - leurs revenus et
 - leurs contributions à la réserve de remplacement des immobilisations.
- Ces deux tactiques sont nécessaires à l'amélioration du rendement à long terme par rapport à cet indicateur.



Objectif n° 4 de l'entente



Amélioration de la santé financière du portefeuille, comme en témoignent une hausse du pourcentage de coopératives ayant un ratio de liquidité bon ou excellent ainsi qu'une hausse du pourcentage de coopératives ayant un ratio de revenu net bon ou excellent

Les ratios de revenu net et de liquidité se sont renforcés entre 2007 et 2016; un pourcentage croissant de clients jouissent d'un ratio **bon** ou **excellent** pour ces deux indicateurs financiers..



Profil de risque du portefeuille

Ratios de liquidité et de revenu net

Tableau 11 : Évolution des ratios de liquidité et de revenu net

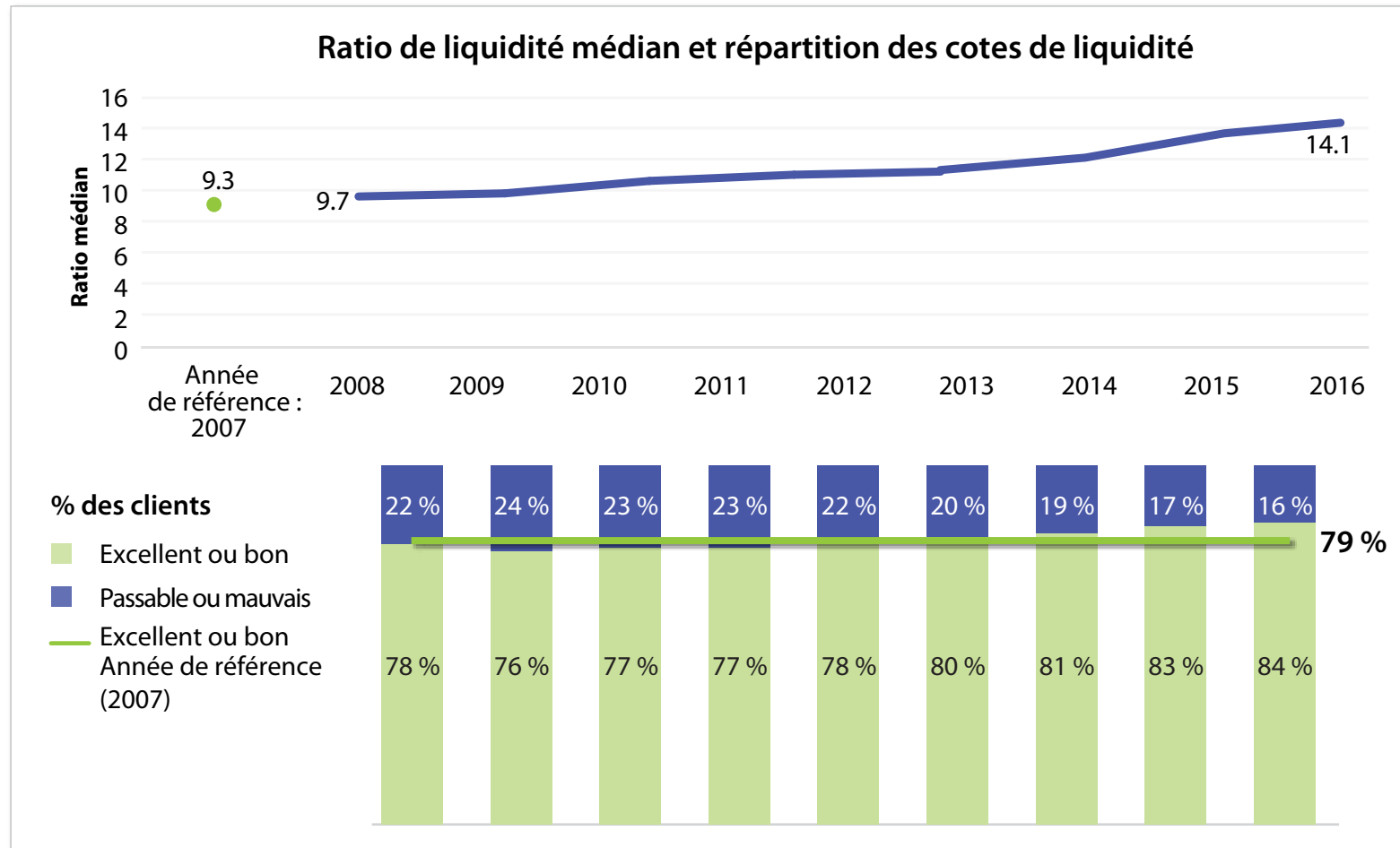
	2016	Il y a 1 an 2015	Il y a 3 ans 2013	Il y a 5 ans 2011	Année de référence 2007
Ratio de liquidité bon ou excellent	84 %	83 %	80 %	77 %	79 %
Ratio de revenu net bon ou excellent	65 %	62 %	61 %	54 %	55 %
Les deux indicateurs bon ou excellent	62 %	58 %	56 %	48 %	50 %

Depuis 2007, la proportion de clients présentant un ratio **bon** ou **excellent** a augmenté de cinq points de pourcentage pour les liquidités, et de dix points pour le revenu net. Le pourcentage de ceux présentant un ratio **bon** ou **excellent** pour les deux indicateurs a grimpé de douze points.



Profil de risque du portefeuille

Ratio de liquidité



Ratio de liquidité

- Entre 2007 et 2016, le ratio de liquidité médian de l'ensemble du portefeuille est passé de 9,3 à 14,1.
- Les ratios médians de 2007 et de 2016 étaient cotés **excellent**.
- En 2016, un plus grand nombre de coopératives présentaient une ratio **excellent**, et moins d'entre elles affichaient un ratio **mauvais**.

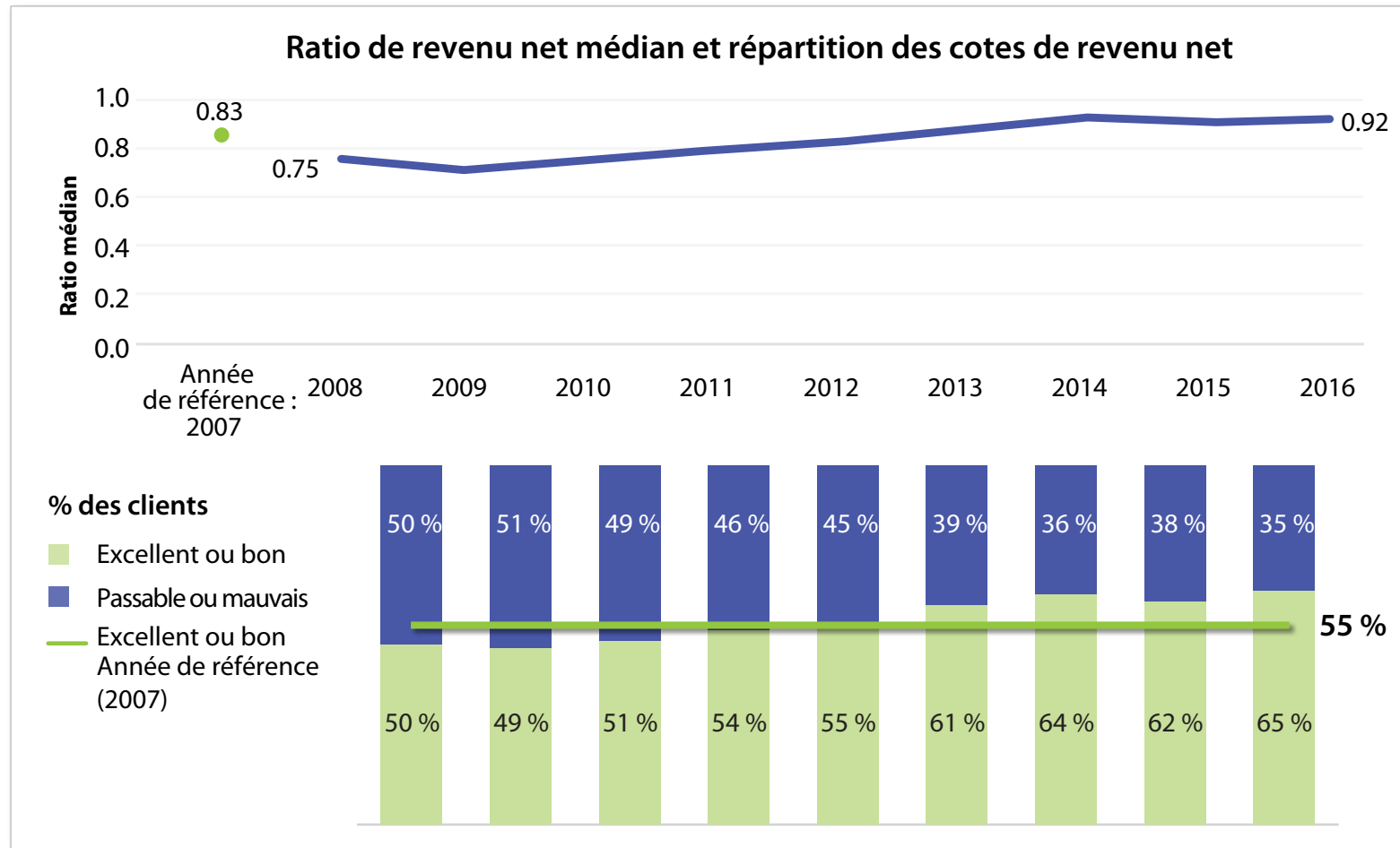
Tableau 12 : Ratio de liquidité médian, par cote de liquidité

	2016	Il y a 1 an 2015	Il y a 3 ans 2013	Il y a 5 ans 2011	Année de référence 2007
Excellente	17,1	16,9	15,3	13,8	14,0
Bon	6,4	6,7	6,4	6,4	6,7
Passable	4,0	3,8	3,9	3,7	4,0
Mauvais	0,3	0,5	1,0	0,8	0,9
Toutes les cotes	14,1	13,4	11,3	10,6	9,3



Profil de risque du portefeuille

Ratio de revenu net



Ratio de revenu net

- Le ratio médian du revenu net a légèrement progressé entre 2007 (0,83) et 2016 (0,92). Ce ratio est **bon**.
- Les clients qui présentent un ratio de revenu net sain (**bon** ou **excellent**) constituaient 65 % du portefeuille en 2016, en hausse de dix points de pourcentage par rapport à 2007.
- En 2016, 35 % des clients de l'Agence présentaient un ratio de revenu net **passable** ou **mauvais**, comparativement à 45 % en 2007. Le pourcentage dont le ratio est **passable** a diminué (25 % en 2016; 26 % en 2007), tout comme ceux dont le ratio est **mauvais** (9 % en 2016; 19 % en 2017).



Objectif n° 5 de l'entente



Amélioration de l'état des lieux du parc immobilier, comme en témoignent un nombre stable ou croissant de coopératives dont la cote de l'état des lieux est bonne ou excellente, ainsi qu'un nombre décroissant de coopératives dont la cote de l'état des lieux est mauvaise

Table 13: Distribution of Physical-Condition Ratings

	2016	Il y a 1 an 2015	Il y a 3 ans 2013	Il y a 5 ans 2011	Année de référence 2007
État des lieux bon ou excellent	83 %	83 %	80 %	82 %	77 %
État des lieux mauvais	1 %	1 %	1 %	1 %	1 %



Profil de risque du portefeuille

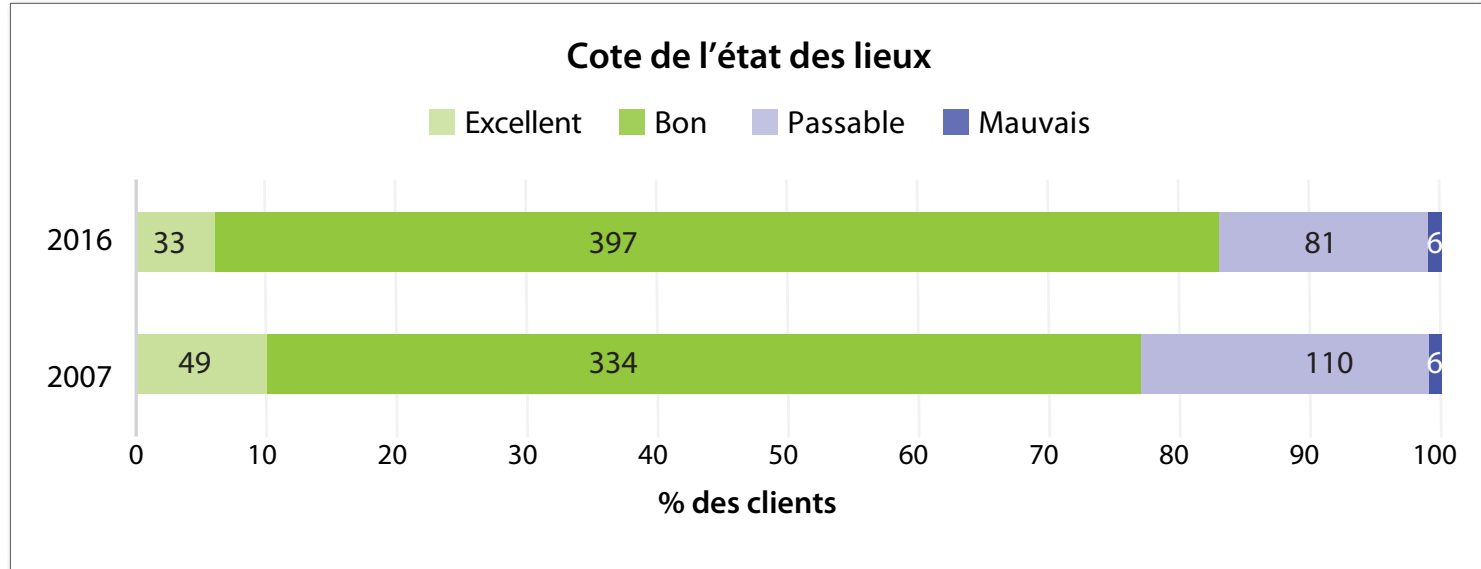
État des lieux

- Les cotes d'état des lieux pour le portefeuille sont relativement stables, malgré le vieillissement des immeubles.
- En 2016, 83 % des coopératives ont reçu une cote d'état des lieux positive (bon ou excellent), en hausse par rapport à 77 % en 2007.
- Bien que la proportion de coopératives ayant reçu une cote excellente soit en baisse depuis 2007, principalement en raison du vieillissement du parc immobilier, des tendances positives sont visibles.
- La proportion des coopératives dont l'état des lieux est qualifié de passable a décliné de 22 % en 2007 à 16 % en 2016.



État des lieux

- Seulement 1 % des coopératives ont une cote mauvaise, pourcentage resté stable au cours des neuf dernières années .
- En 2016, une plus grande proportion de coopératives a reçu une cote bonne que neuf ans auparavant.



État des lieux

- Comme on peut s'y attendre, il existe une forte corrélation entre le rendement financier et l'état des lieux d'un client.
- Les coopératives à revenus faibles ont moins d'argent à mettre de côté dans leur réserve, alors qu'un piètre état des lieux diminue le potentiel de revenus de la coopérative.
- En 2016, les clients dont le ratio de revenu net était **excellent** ont fait une contribution annuelle médiane à leur réserve de remplacement des immobilisations de 2 645 \$ par logement (1,4 % de la valeur de remplacement assurée de leurs bâtiments).



État des lieux

- En comparaison, la contribution médiane des clients affichant un ratio de revenu net mauvais n'a été que de 457 \$ par logement (0,3 % de leur valeur de remplacement assurée).
- Les clients dont le ratio de liquidité est excellent ont fait une contribution annuelle médiane à leur réserve de 2 126 \$ par logement en 2016 (1,1 % de leur valeur de remplacement assurée).
- La contribution médiane des clients affichant un ratio de liquidité mauvais n'a été que de 700 \$ par logement (0,4 % de leur valeur de remplacement assurée).





Rendement d'exploitation des clients



L'Agence des coopératives d'habitation
The Agency for Co-operative Housing



68



Rendement d'exploitation des clients

OBJECTIFS DE L'ENTENTE

Cet examen évalue le rendement du portefeuille par rapport aux **trois objectifs clés de conformité** définis dans l'entente entre l'Agence et la SCHL :

1. Utilisation plus efficiente de l'aide proportionnée au revenu résultant d'économies réalisées en matière d'exploitation;
2. Amélioration des pratiques de gestion, comme en témoigne une diminution des arriérés des droits d'occupation et des créances irrécouvrables, des pertes d'inoccupation et toute autre mesure pertinente;
3. Amélioration de la santé financière, comme en témoigne une proportion accrue de coopératives dont la réserve de remplacement est entièrement financée.



Objectif n° 5 de l'entente



Utilisation plus efficace de l'aide proportionnée au revenu résultant d'économies réalisées en matière d'exploitation

- Durant la période de 2007 à 2016, on observe une baisse des arriérés de droits d'occupation, des créances irrécouvrables et des pertes d'inoccupation dans l'ensemble du portefeuille.
- La réduction des pertes de revenu suppose une plus grande efficacité de l'exploitation.
- Il en résulte une utilisation plus efficace de l'aide proportionnée au revenu, attribuable au besoin moins pressant de compenser les pertes de revenu par une augmentation des droits d'occupation.



Objectif n° 5 de l'entente



Amélioration des pratiques de gestion, comme en témoigne une diminution des arriérés des droits d'occupation et des créances irrécouvrables, des pertes d'inoccupation, et toute autre mesure pertinente

Le rendement du portefeuille par rapport à cet indicateur est examiné en fonction de plusieurs éléments spécifiques de saine gestion.

Ces éléments sont :

- les arriérés et les créances irrécouvrables;
- les administrateurs avec arriérés;
- les pertes d'inoccupation;
- les assurances;
- les dépenses d'entretien et d'immobilisations.



Rendement d'exploitation des clients

Arriérés et créances irrécouvrables

- À l'échelle du portefeuille, la médiane des arriérés des occupants et des créances irrécouvrables combinés, calculée en pourcentage du total des droits d'occupation, est passée de 0,9 % en 2007 à 0,53 % en 2016 (0,55 % en 2014).
- En dollars, la médiane combinée des arriérés et des créances irrécouvrables a connu une baisse de 36 %, passant de 80 \$ par logement (en 2007) à 51 \$ par logement (en 2016).



Arriérés et créances irrécouvrables

Tableau 14 : Médiane des arriérés et des créances irrécouvrables combinés

	2016	Il y a 1 an 2015	Il y a 3 ans 2013	Il y a 5 ans 2011	Année de référence 2007
Médiane des arriérés et créances irrécouvrables en pourcentage des droits d'occupation des occupants	0,5 %	0,5 %	0,7 %	0,8 %	0,9 %
Médiane des arriérés et créances irrécouvrables par logement	51 \$	46 \$	65 \$	67 \$	80 \$

Remarque : les montants en dollars ont été indexés en dollars constants pour l'année 2016.

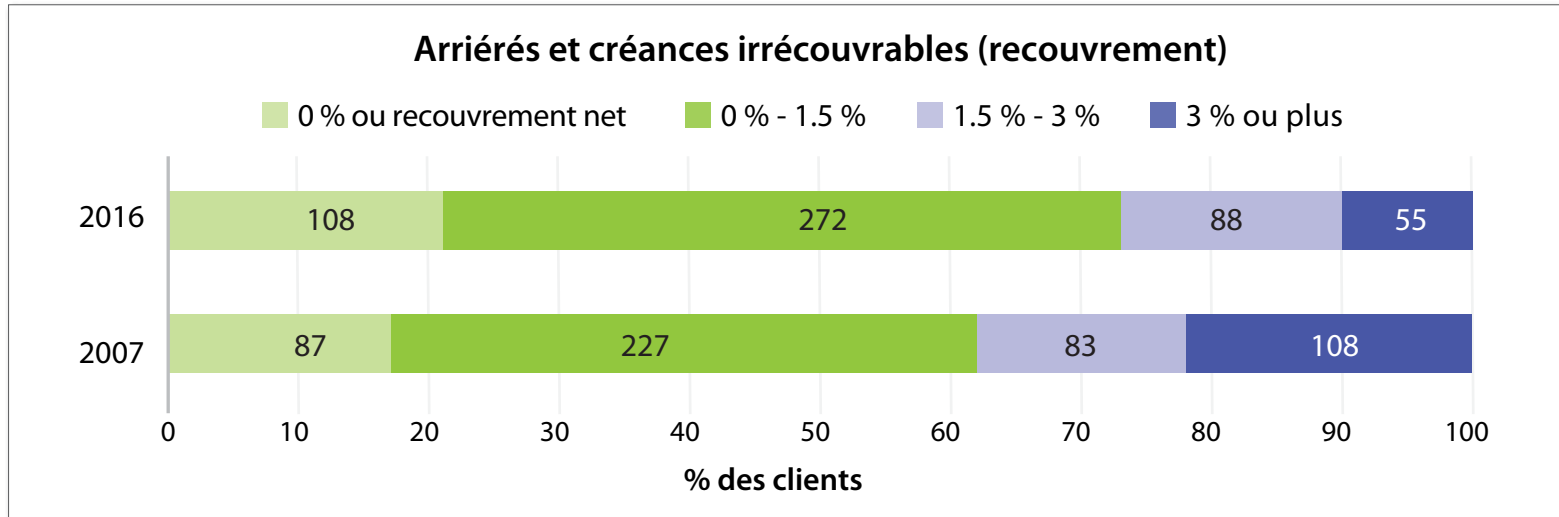


Arriérés et créances irrécouvrables

- Des résultats nettement supérieurs sont visibles lorsque l'on considère :
 - le pourcentage croissant de clients de l'Agence dont le ratio est de 1,5 % ou moins (73 % des clients en 2016; 71 % en 2014 et 62 % en 2007);
 - le pourcentage décroissant de clients dont les arriérés et les créances irrécouvrables combinés sont de 3 % ou plus (11 % des clients en 2016 en baisse de 10 points par rapport à 2007 et de 2 points par rapport à 2014);
 - le déclin de la médiane des arriérés et des créances irrécouvrables par logement (51 \$ en 2016; 57 \$ en 2014; 80 \$ en 2007).
- Les 75e et 95e centiles ont évolué de la même façon.



Arriérés et créances irrécouvrables



Arriérés et créances irrécouvrables

Tableau 15 : Médiane des arriérés et créances irrécouvrables par logement

	2016	2007
Médiane	51 \$	80 \$
75 ^e centile	157 \$	216 \$
95 ^e centile	422 \$	653 \$
Deuxième montant le plus élevé	1 698 \$	2 766 \$
Montant le plus élevé	2 958 \$	5 781 \$

Remarque : les montants en dollars ont été indexés en dollars constants pour l'année 2016.



Arriérés et créances irrécouvrables

Une analyse par modèle de gestion de la tendance de 2007 à 2016 pour la médiane des arriérés et des créances irrécouvrables combinés médians montre une diminution pour tous les modèles.

Tableau 16 : Médiane des arriérés et créances irrécouvrables, par modèle de gestion		
	2016	2007
Société de gestion	74 \$	95 \$
Personnel rémunéré	45 \$	93 \$
Aide-comptable rémunéré seulement	14 \$	45 \$
Bénévoles seulement	10 \$	37 \$

Remarque : les montants en dollars ont été indexés en dollars constants pour l'année 2016.



Arriérés et créances irrécouvrables

- Comme par le passé, les coopératives gérées par des bénévoles ont le taux combiné médian le plus faible d'arriérés et de créances irrécouvrables (0,1 % des droits d'occupation annuels des occupants).
- La catégorie « aide-comptable rémunéré seulement » présente le deuxième meilleur résultat (0,2 %).
- Ensemble, ces groupes ne constituent que 18 % du portefeuille et leur influence sur les résultats d'ensemble est modérée.
- L'Agence s'attaque au ratio beaucoup plus élevé (0,7 %) des coopératives qui font appel aux services de sociétés de gestion en encourageant celles-ci à rémunérer leur gestionnaire selon un pourcentage des revenus perçus plutôt qu'un montant fixe.



Arriérés et créances irrécouvrables

- Le graphique suivant montre la corrélation, en 2007 et en 2016, entre les arriérés et créances irrécouvrables combinés et d'autres caractéristiques des clients.
- La corrélation entre des taux d'inoccupation élevés et des arriérés et créances irrécouvrables élevés est forte, mais beaucoup moins marquée qu'en 2007 et en 2014.
- Cette corrélation pourrait signifier que :
 - les coopératives dont le taux d'inoccupation est élevé doivent abaisser leurs critères pour recruter de nouveaux membres;
 - les taux d'inoccupation élevés et les arriérés élevés découlent d'une gestion inadéquate.

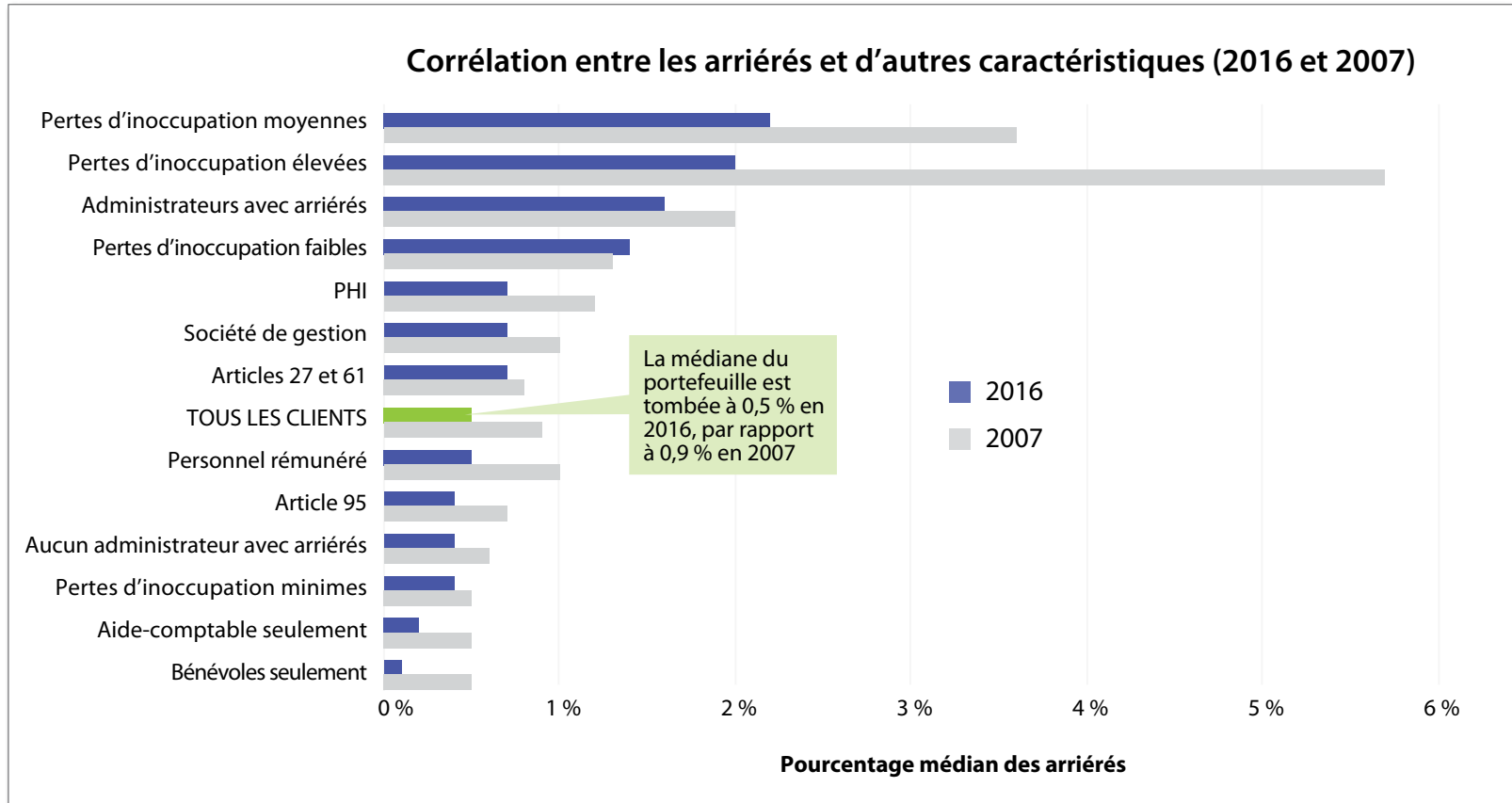


Arriérés et créances irrécouvrables

- L'amélioration, avec le temps, des résultats en matière d'arriérés et de créances irrécouvrables des coopératives présentant des taux d'inoccupation élevés laisse supposer que ces clients adoptent des pratiques plus sévères pour la gestion des arriérés.
- Il existe également une forte corrélation entre le taux d'arriérés des membres et la présence ou l'absence d'administrateurs avec arriérés.



Arriérés et créances irrécouvrables



Rendement d'exploitation des clients



Administrateurs avec arriérés

- Avec le temps, le portefeuille a connu une baisse marquée du nombre de coopératives qui comptent des membres du conseil d'administration avec arriérés, ce qui reflète les efforts constants de l'Agence pour inciter les clients à s'attaquer à ce problème.
- Bien que le taux d'amélioration ait ralenti, la proportion de clients qui déclarent au moins un administrateur qui doit 100 \$ ou plus à la fin de l'exercice de la coopérative a chuté à 12 % en 2016 comparativement à 28 % en 2007.



Administrateurs avec arriérés

- Les pourcentages donnés sont calculés au moyen de données recueillies dans les DAR. Après que l'Agence eut souligné le problème, la plupart des coopératives ont pris des mesures, peu après le dépôt de leur DAR, pour percevoir les montants dus, ce qui s'est traduit par une diminution du nombre d'administrateurs avec arriérés au cours des mois suivants. Même si elle se fait au profit de la coopérative, cette pratique laisse supposer que certains clients pourraient retourner à leurs anciennes pratiques plus laxistes en matière de gestion des arriérés lorsqu'ils ne seront plus sous notre supervision.
- La médiane du montant moyen des arriérés par administrateur endetté a diminué, passant de 675 \$ en 2007 à 623 \$ en 2016, tandis que le montant total dû par les administrateurs a chuté de près de 70 % depuis 2007.



Administrateurs avec arriérés

Tableau 17 : Administrateurs avec arriérés à la fin de l'exercice

	2016	Il y a 1 an 2015	Il y a 3 ans 2013	Il y a 5 ans 2011	Année de référence 2007
Nombre de clients signalant des administrateurs avec arriérés	64	68	75	78	140
% de l'ensemble de données	12 %	12 %	14 %	15 %	28 %
Nombre d'administrateurs avec arriérés	105	108	140	138	298
Montant total dû par les administrateurs	121 853 \$	123 075 \$	141 044 \$	130 933 \$	402 415 \$
Moyenne par administrateur : portefeuille	1 161 \$	1 140 \$	1 007 \$	949 \$	1 350 \$
Moyenne par administrateur endetté : médiane de l'ensemble de données	623 \$	633 \$	616 \$	649 \$	675 \$
Moyenne par administrateur endetté : maximum de l'ensemble de données	11 974 \$	8 510 \$	4 377 \$	5 654 \$	9 093 \$

Remarque : les montants en dollars ont été indexés en dollars constants pour l'année 2016. Les clients comptant des administrateurs qui doivent moins de 100 \$ sont exclus.



Administrateurs avec arriérés

Les coopératives dont certains administrateurs sont endettés déclarent en général des taux d'arriérés et de créances irrécouvrables beaucoup plus élevés que les coopératives dont aucun administrateur n'a d'arriérés (quatre fois plus en 2016, près de deux fois en 2014 et plus de trois fois en 2007).

Tableau 18 : Médiane des arriérés et créances irrécouvrables combinés

	2016	2007
Ensemble de données complet	0,5 %	0,9 %
Coopératives avec arriérés des administrateurs	1,6 %	2,0 %
Coopératives sans arriérés des administrateurs	0,4 %	0,6 %



Administrateurs avec arriérés

- Des résultats similaires sont visibles lorsque la médiane du total des arriérés et des créances irrécouvrables est exprimée en dollars :
 - coopératives avec arriérés des administrateurs : 142 \$ par logement;
 - coopératives sans arriérés des administrateurs : 43 \$ par logement.
- Comme le montre le graphique suivant, 40 % des coopératives sans arriérés des administrateurs (ligne verte) avaient soit des recouvrements ou aucun arriéré des membres ou créance irrécouvrable, comparativement à seulement 8 % des coopératives avec arriérés des administrateurs (ligne bleue).

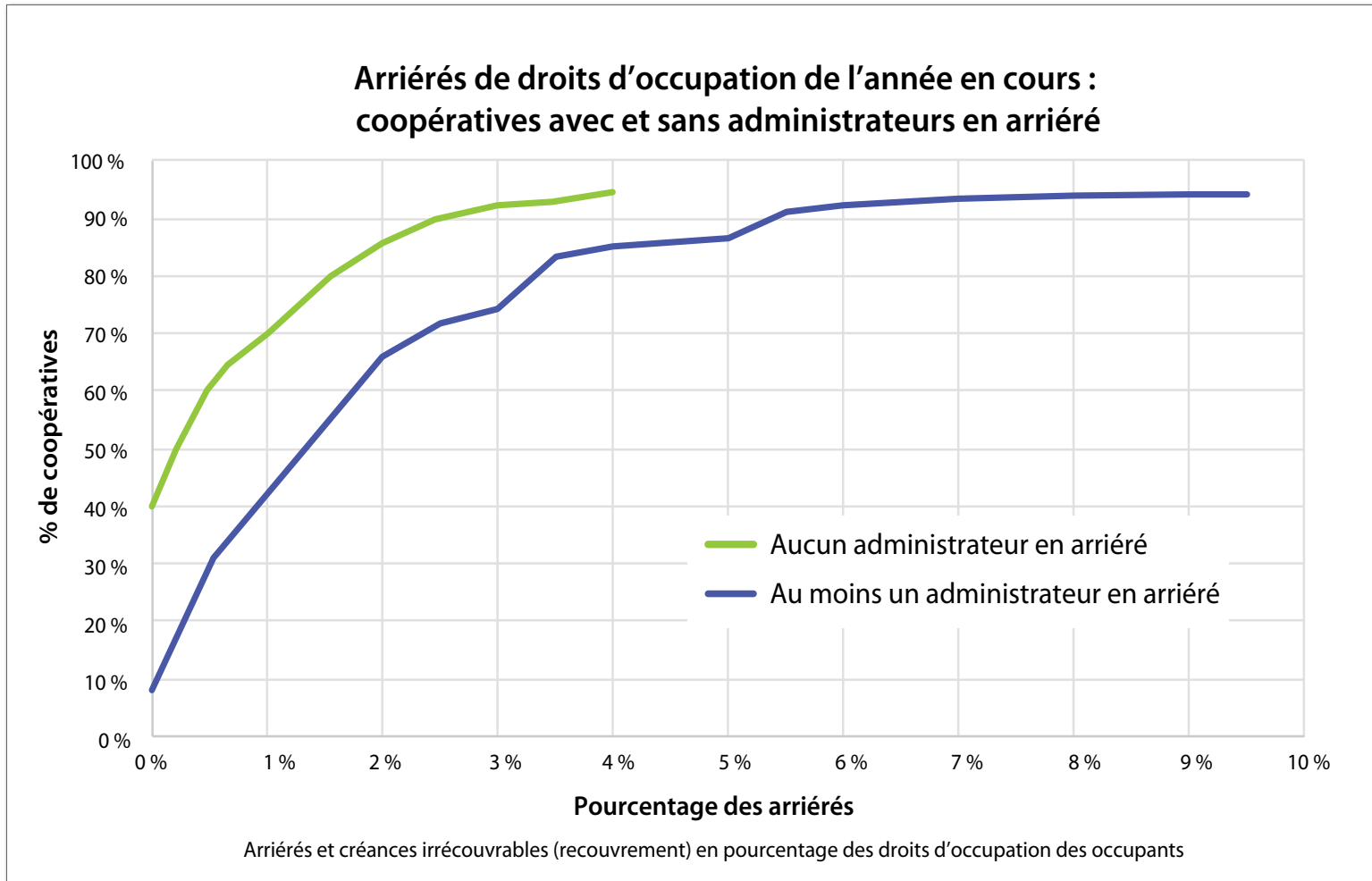


Administrateurs avec arriérés

- 70 % des coopératives sans arriérés des administrateurs avaient des arriérés des membres et créances irrécouvrables de moins de 1 % de leurs droits d'occupation annuels, comparativement à 43 % des coopératives avec arriérés des administrateurs.
- Parmi les coopératives avec arriérés des administrateurs, 26 % avaient des arriérés des membres et créances irrécouvrables de plus de 3 % des droits d'occupation annuels.
- Parmi ce groupe de clients, 14 % avaient des arriérés et créances irrécouvrables de plus de 4,5 % des droits d'occupation. En comparaison, aucun client dont les administrateurs étaient en règle n'éprouvait de problème d'arriérés aussi grave.



Administrateurs avec arriérés



Administrateurs avec arriérés

- L'Agence encourage fortement ses clients à adopter des règlements qui interdisent aux membres avec arriérés de siéger à titre d'administrateurs.
- Les résultats obtenus prouvent que cette mesure favorise la diminution des arriérés des administrateurs.
- La discussion en elle-même crée un changement dans la culture en place, même si les coopératives mettent du temps à adopter un tel règlement.



Rendement d'exploitation des clients



Pertes d'inoccupation

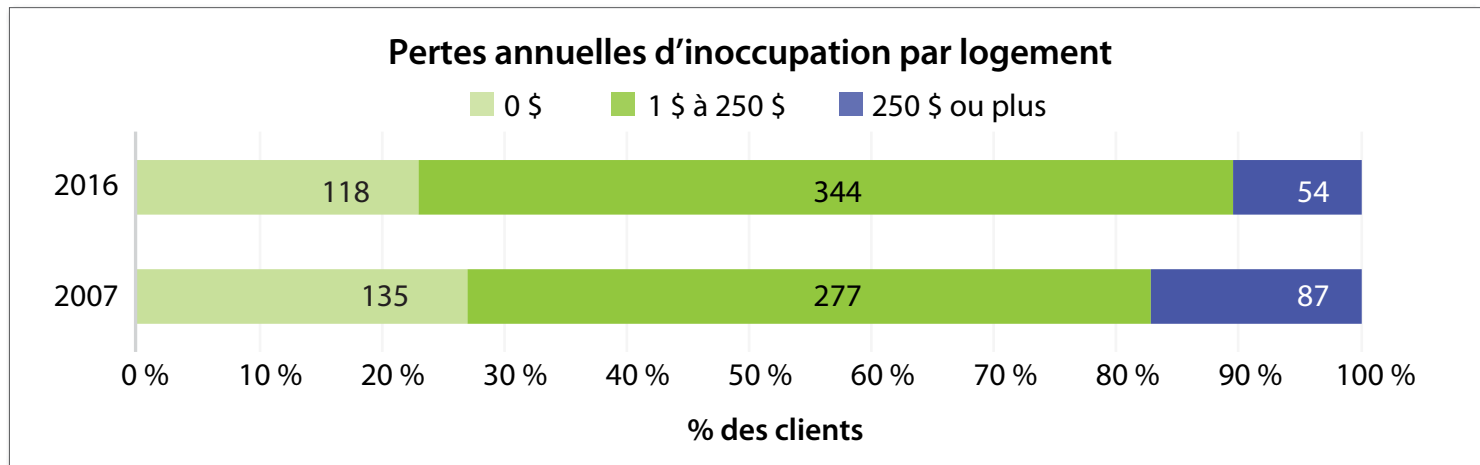
- Les pertes d'inoccupation sont la plus importante source de pertes de revenus des clients de l'Agence.
- Des pertes d'inoccupation élevées épuiseront rapidement la stabilité financière d'une coopérative.
- D'un autre côté, une coopérative sans pertes d'inoccupation pourrait omettre de remettre les logements en bon état lorsque ceux-ci changent d'occupant.
- La proportion de clients qui ne présentent pas de pertes d'inoccupation ainsi que ceux qui signalent des pertes de 250 \$ ou plus par logement ont diminué depuis 2007.



Pertes d'inoccupation

Tableau 19 : Pertes d'inoccupation annuelles

	2016	Il y a 1 an 2015	Il y a 3 ans 2013	Il y a 5 ans 2011	Année de référence 2007
% des clients sans pertes d'inoccupation	23 %	23 %	25 %	24 %	27 %
% des clients avec des pertes de 250 \$ ou plus par logement	10 %	15 %	15 %	15 %	17 %



Pertes d'inoccupation

- La médiane des pertes d'inoccupation par logement est retournée à son niveau de 2011, soit 43 \$ par logement. Cependant, la moyenne des droits d'occupation bruts potentiels par logement a augmenté de 13 % au cours de cette période.
- La perte du 75^e centile a chuté de manière marquée depuis 2007.
- La perte du 95^e centile est en légère hausse par rapport à l'année dernière, mais est beaucoup plus basse qu'en 2007.



Pertes d'inoccupation

Tableau 20 : Pertes d'inoccupation annuelles par logement

	2016	Il y a 1 an 2015	Il y a 3 ans 2013	Il y a 5 ans 2011	Année de référence 2007
Médiane du portefeuille	43 \$	47 \$	40 \$	43 \$	37 \$
75 ^e centile	126 \$	140 \$	147 \$	147 \$	150 \$
95 ^e centile	500 \$	476 \$	536 \$	785 \$	831 \$
La plus élevée	4 567 \$	4 567 \$	4 027 \$	8 333 \$	4 124 \$

Remarque : les montants en dollars ont été indexés en dollars constants pour l'année 2016.



Pertes d'inoccupation

- Parmi les clients ayant subi des pertes d'inoccupation, la moyenne de perte par logement a diminué (167 \$ en 2016; 182 \$ en 2014 et 242 \$ en 2007).
- Si on inclut les coopératives sans aucune perte d'inoccupation, la moyenne par logement est descendue à 129 \$ en 2016, bien en deçà du niveau de 2007, qui était de 177 \$ (140 \$ en 2014).
- Malgré la croissance nette de la taille du portefeuille depuis 2007, un moins grand nombre de coopératives affichent des pertes d'inoccupation annuelles de plus de 1 000 \$ par logement :
 - vingt coopératives avaient subi des pertes de cette ampleur en 2007;
 - neuf ans plus tard, seulement neuf coopératives ont déclaré des pertes aussi élevées (huit en 2014).



Pertes d'inoccupation

En chiffres absolus, les pertes totales ont chuté à un rythme constant, en dépit d'une croissance de l'ensemble de données.

- De 2007 à 2016, les pertes totales déclarées ont chuté de plus de 2,1 M\$ (soit 37 %).
- Les pertes d'inoccupation par client ont chuté de 39 % entre 2007 et 2016.



Pertes d'inoccupation

Tableau 21 : Total des pertes d'inoccupation annuelles dans le portefeuille

	2016	Il y a 1 an 2015	Il y a 3 ans 2013	Il y a 5 ans 2011	Année de référence 2007
Total des pertes rapportées	3 693 249 \$	4 537 229 \$	4 144 029 \$	5 277 967 \$	5 870 405 \$
Nombre de clients dans l'ensemble de données	517	547	543	529	499
Pertes d'inoccupation par client	7 144 \$	8 295 \$	7 632 \$	9 977 \$	11 764 \$

Remarque : les montants en dollars ont été indexés en dollars constants pour l'année 2016.



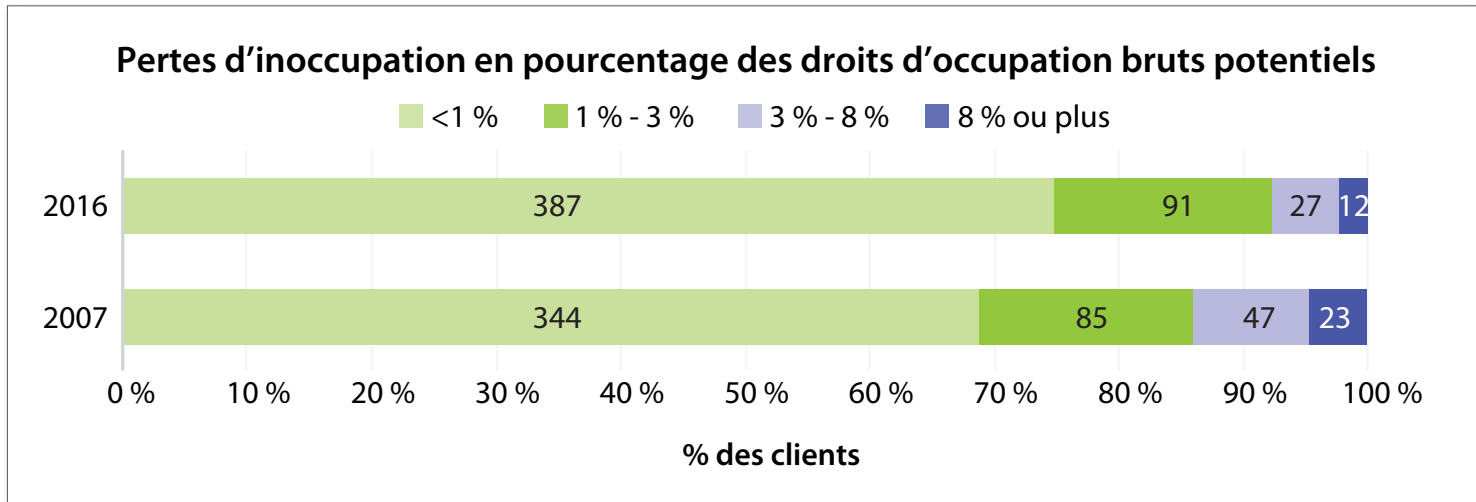
Pertes d'inoccupation

La meilleure façon de mesurer les pertes d'inoccupation est sous forme d'un ratio du revenu des droits d'occupation bruts potentiels (DOBP).

- Le pourcentage du portefeuille dont les pertes d'inoccupation sont de moins de 1 % des DOBP a augmenté (75 % en 2016; 69 % en 2007).
- Le pourcentage ayant enregistré pertes de 8 % ou plus des DOBP a connu une forte baisse (2 % en 2016; 5 % en 2014).



Pertes d'inoccupation



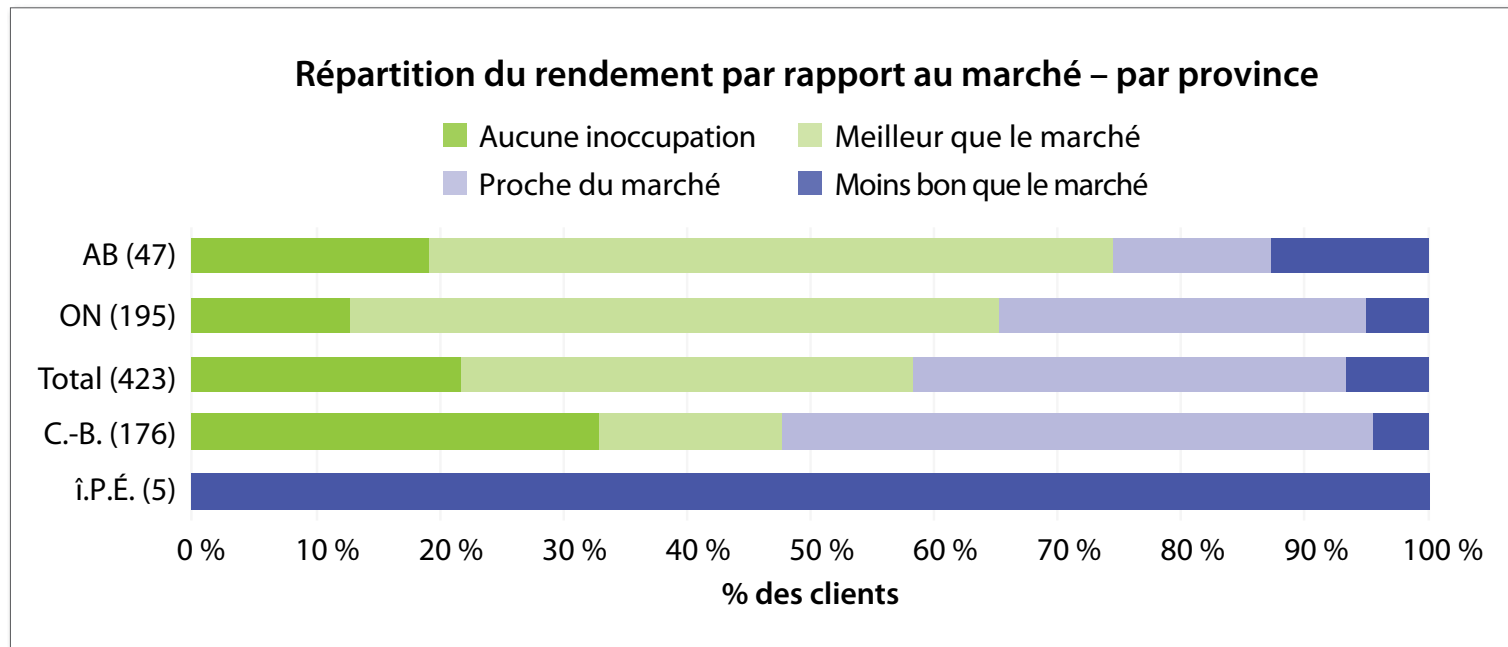
Pertes d'inoccupation

- La façon la plus juste de tester le rendement consiste à comparer les pertes d'inoccupation d'une coopérative au taux d'inoccupation du marché locatif local.
- En grande majorité, les clients de l'Agence continuent de surpasser leur marché local.
- Si on examine le portefeuille dans son ensemble, on voit qu'en 2016 :
 - 36 % des clients ont déclaré des pertes d'inoccupation, mais ont connu un meilleur rendement que celui du marché local (38 % en 2014), alors que 35 % ont connu un rendement très similaire;
 - 7 % des clients ont inscrit des pertes d'inoccupation pires que celles du marché (10 % en 2014).



Pertes d'inoccupation

- Les résultats varient cependant grandement d'une région à l'autre.
- On notera que les coopératives situées dans des régions où les données du marché ne sont pas disponibles sont exclues de cette analyse.



Pertes d'inoccupation

- En 2016, la Colombie-Britannique était la province avec le plus de clients sans pertes d'inoccupation, soit 33 % (36 % en 2014).
- Elle était suivie de l'Alberta, avec 20 % (30 % en 2014).
- Bien que le pourcentage de clients de l'Alberta avec des pertes d'inoccupation supérieures à celles du marché demeure assez élevé, il a chuté à 13 % (20 % en 2014) en raison d'une flambée des taux d'inoccupation sur le marché locatif à la suite du choc pétrolier (8,1 % en 2016; 2,1 % en 2014). (Il est plus facile de surpasser un marché faible.)
- Les coopératives de l'Ontario représentaient le deuxième groupe le plus susceptible de surpasser le marché et le moins susceptible de ne déclarer aucune perte d'inoccupation.



Pertes d'inoccupation

- Les cinq clients constituant le très petit ensemble de données de l'Île-du-Prince-Édouard ont connu un sous-rendement par rapport à un marché s'étant resserré depuis notre dernier rapport. (Les clients dont l'exploitation se fait aux termes d'un programme de loyer 100 % proportionné au revenu ainsi que ceux pour lesquels il n'existe pas de données de marché comparable sont exclus de l'analyse.) Dans un cas, le taux d'inoccupation était particulièrement élevé puisque les logements faisaient l'objet de rénovations; dans un autre cas, soit une petite coopérative à logements éparpillés, un des logements restait vacant en attente de sa vente.

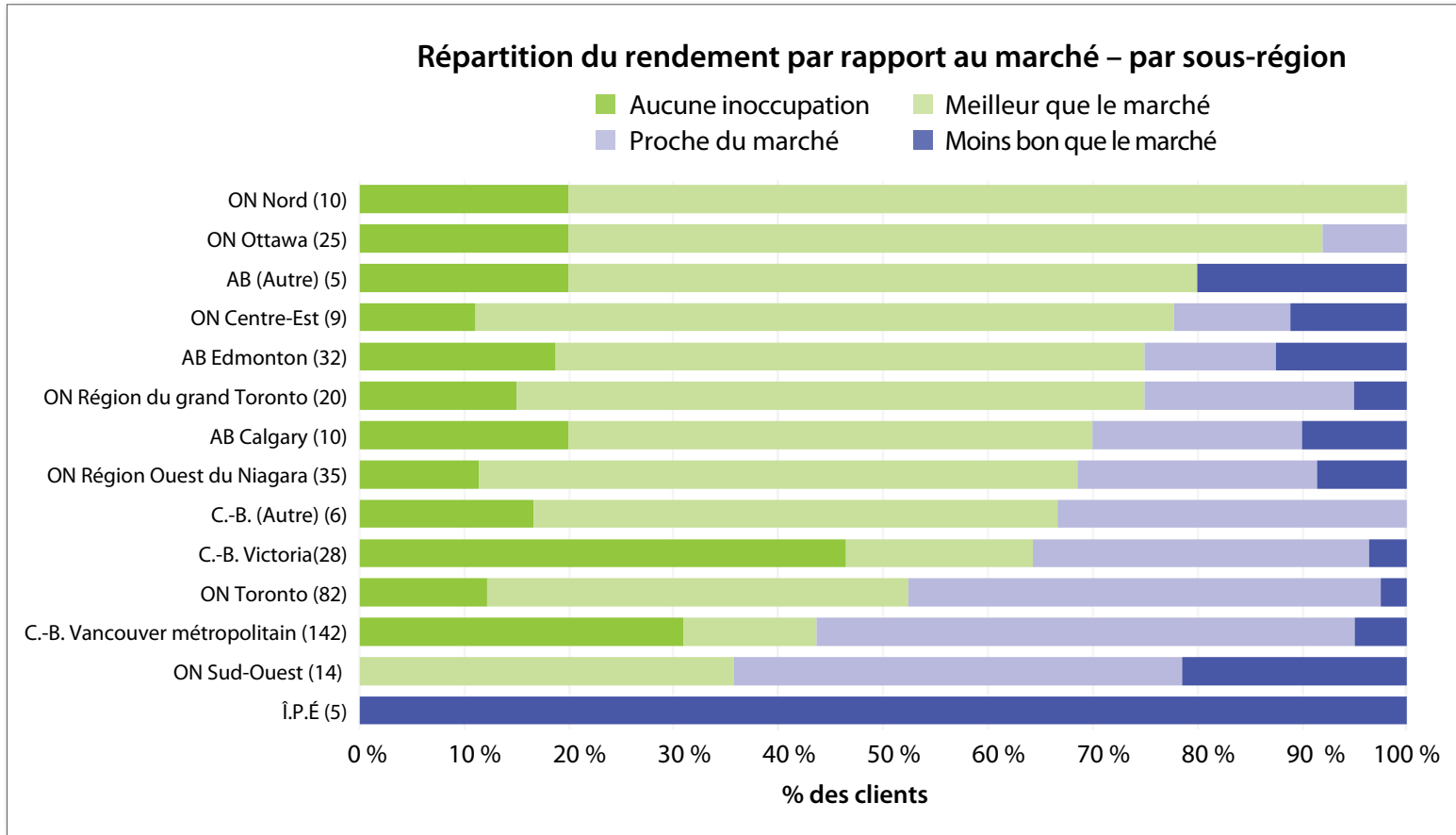


Pertes d'inoccupation

- Le diagramme suivant illustre le rendement dans le marché des clients de l'Agence pour chacune de 13 sous-régions, soulignant les différences nettes entre chacune.
- Encore une fois, les coopératives pour lesquelles nous ne disposons pas de données sur le marché sont exclues de l'analyse.
- Le rendement relativement faible des coopératives de la Colombie-Britannique reflète les marchés locatifs très serrés de cette province, puisqu'il est difficile de surpasser un marché dont les taux d'inoccupation sont faibles.
- Il faut interpréter avec prudence les résultats pour les régions qui comptent très peu de coopératives (Î.-P.-É., Alberta (Autre)).



Pertes d'inoccupation



Pertes d'inoccupation

Le tableau suivant compare les pertes d'inoccupation des clients aux taux d'inoccupation du marché selon un autre point de vue. Pour cette analyse, nous avons :

- calculé, à partir de données tirées des rapports de la SCHL sur le marché locatif, un taux pondéré d'inoccupation du marché pour chacun des clients de l'Agence qui reflète la variété de logements de celui-ci;
- réparti chacun des clients de l'Agence dans l'un des trois types de marchés suivants, selon le taux calculé :
 - marché à taux d'inoccupation faible (taux pondéré d'inoccupation du marché inférieur à 1,5 %);
 - marché à taux d'inoccupation modéré (taux entre 1,5 % et 3,5 %);
 - marché à taux d'inoccupation élevé (taux de 3,5 % ou plus).



Pertes d'inoccupation

Pour chaque type de marché, nous avons alors calculé et comparé :

- le taux médian d'inoccupation rapporté par les clients de l'Agence répartis dans ce type de marché;
- le taux d'inoccupation médian pondéré du marché pour ce type de marché.

Les résultats provenant de l'ensemble de données de 2016 ont ensuite été comparés aux résultats de la même analyse effectuée pour l'ensemble de données de 2007.



Pertes d'inoccupation

Deux facteurs expliquent le changement dans la répartition des clients de l'Agence depuis neuf ans :

- l'ajout au portefeuille de l'Agence d'un grand nombre de coopératives situées dans le sud de la Colombie-Britannique;
- l'évolution des taux d'inoccupation du marché.



Pertes d'inoccupation

Tableau 22 : Pertes d'inoccupation des coopératives comparativement aux taux d'inoccupation du marché

	Marchés à taux d'inoccupation faible	Marchés à taux d'inoccupation modéré	Marchés à taux d'inoccupation élevé
2007			
Répartition des clients de l'Agence	36 %	36 %	28 %
Taux médian des pertes d'inoccupation des coopératives	0,1 %	0,4 %	0,9 %
Taux d'inoccupation médian pondéré du marché	0,4 %	2,4 %	4,7 %
2016			
Répartition des clients de l'Agence	46 %	37 %	17 %
Taux médian des pertes d'inoccupation des coopératives	0,3 %	0,4 %	0,6 %
Taux d'inoccupation médian pondéré du marché	0,8 %	2,0 %	4,5 %



Pertes d'inoccupation

- Comme il en ressort du tableau ci-dessus, les clients de l'Agence, en tant que groupe, ont surpassé le marché dans chaque type de marché pour les deux années en question.
- L'avantage des coopératives sur le marché s'est accentué dans les marchés à taux d'inoccupation faible et élevé, et a diminué légèrement dans les marchés à taux d'inoccupation modéré.
- Dans le cas des coopératives au sein de marchés à taux d'inoccupation élevé, en 2016 :
 - 17 % n'ont subi aucune perte d'inoccupation;
 - 72 % ont subi des pertes moins prononcées que celles du marché (taux médian de pertes de 0,8 % comparativement à un taux médian d'inoccupation du marché, pour leur groupe, de 4,8 %);



Pertes d'inoccupation

- 3 % ont subi des pertes semblables à celles du marché;
- seulement 8 % ont connu des taux de perte plus élevés que ceux du marché (taux médian de pertes de 7,3 %).
- Sans surprise, il existe une forte corrélation entre l'état des lieux et les pertes d'inoccupation d'une coopérative.
- En 2016, 82 % des clients dont l'état des lieux était **excellent** ont eu des pertes d'inoccupation inférieures à 1 % des droits d'occupation bruts potentiels, comparativement à 67 % des coopératives dont l'état des lieux était **mauvais**.
- L'absence de coopératives dont l'état des lieux est **mauvais** dans les catégories de pertes d'inoccupation élevées s'explique probablement par leurs droits d'occupation peu élevés.



Pertes d'inoccupation

Tableau 23 : Pertes d'inoccupation et cote de l'état des lieux

Cote de l'état des lieux	Excellente		Bon		Passable		Mauvais	
Pertes d'inoccupation	Nombre	Pourcentage	Nombre	Pourcentage	Nombre	Pourcentage	Nombre	Pourcentage
< 1 %	27	82 %	306	77 %	50	62 %	4	67 %
1 % à 3 %	3	9 %	66	17 %	20	25 %	2	33 %
3 % à 8 %	2	6 %	18	5 %	7	9 %	-	0 %
8 % ou plus	1	3 %	7	2 %	4	5 %	-	0 %
Total	33	100 %	397	100 %	81	100 %	6	100 %



Rendement d'exploitation des clients

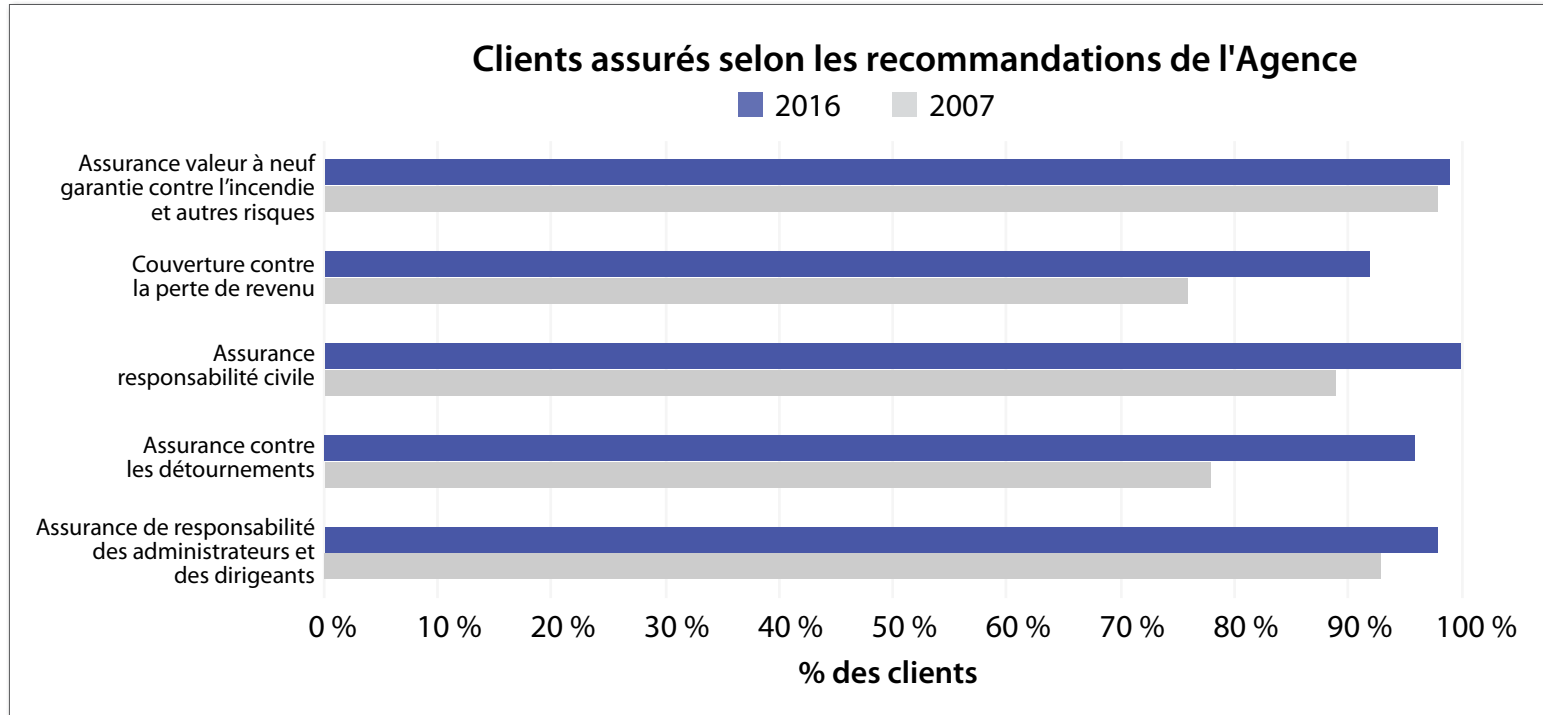


Assurance

- Les coopératives d'habitation génèrent leurs revenus au moyen de leurs actifs matériels. L'absence de couverture d'assurance adéquate est donc un facteur de risque important pour nos clients.
- Très tôt, l'Agence a déterminé les types et les niveaux d'assurance dont toutes les coopératives d'habitation devraient se doter.
- Le graphique suivant présente la proportion de clients de l'ensemble de données de 2016 qui respectaient ces normes au moment du dépôt de leur DAR, comparativement à 2007.



Assurance



Assurance

- Nos gestionnaires des relations sont parvenus à convaincre nombre de clients sous-assurés d'augmenter leur couverture.
- En conséquence, le portefeuille est maintenant mieux protégé qu'il ne l'était il y a neuf ans.



Rendement d'exploitation des clients

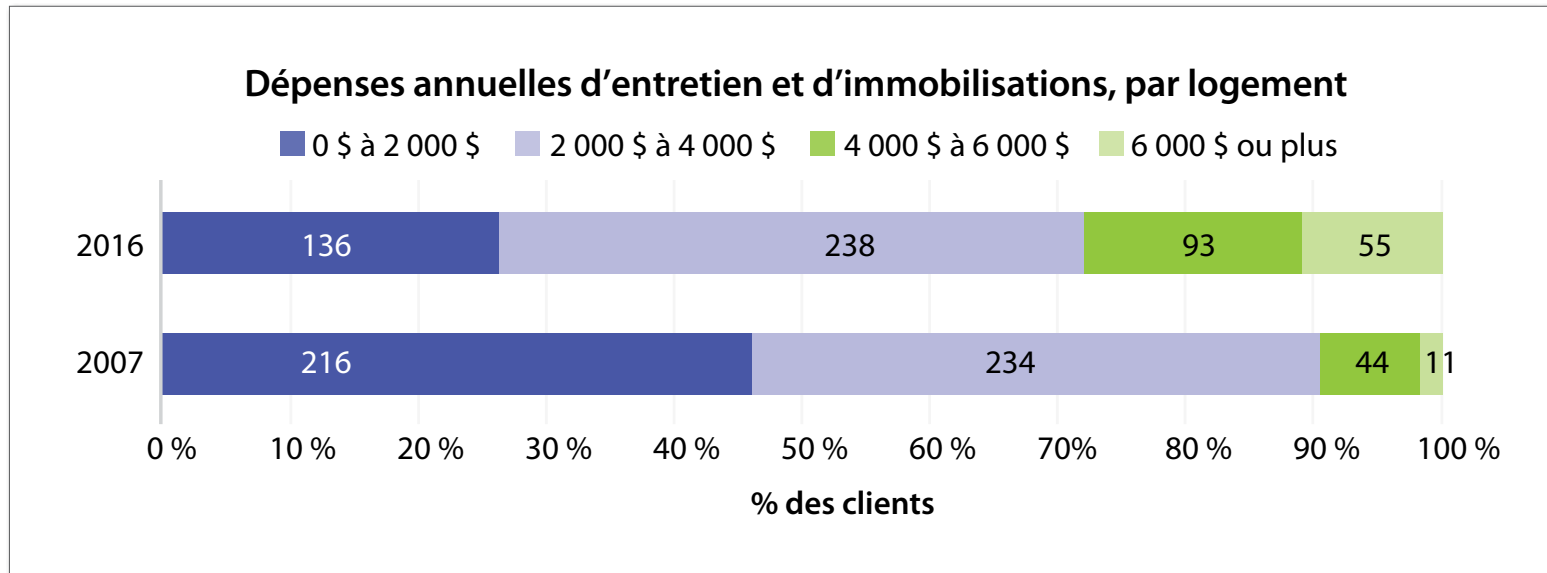


Dépenses d'entretien et de réparation des immobilisations

- Cette section examine les dépenses relatives à l'entretien ainsi qu'à la réparation et au remplacement des immobilisations, considérées comme un tout, en 2016, comparativement à 2007.
- Ces deux formes de dépenses pour les installations physiques sont combinées pour un portrait plus juste du soin apporté par les clients à leur principal actif.
- Le fait de combiner les dépenses d'entretien et d'immobilisations permet aussi de normaliser les données pour différents traitements comptables.
- En moyenne, les propriétés de nos clients sont maintenant âgées de près de 40 ans. Une augmentation du niveau des dépenses pour les installations physiques est donc attendue et souhaitable.



Dépenses d'entretien et de réparation des immobilisations



Dépenses d'entretien et de réparation des immobilisations

Tableau 24 : Dépenses annuelles d'entretien et de réparation des immobilisations par logement

	2016	Il y a 1 an 2015	Il y a 3 ans 2013	Il y a 5 ans 2011	Année de référence 2007
0 \$ à 2 000 \$	26 %	26 %	33 %	32 %	43 %
4 000 \$ ou plus	29 %	24 %	20 %	20 %	11 %

Remarque : les montants en dollars sont indexés en dollars constants pour l'année 2016.

- Après avoir plongé à partir de 2007, le pourcentage de clients de l'Agence effectuant le plus faible niveau de dépenses, soit moins de 2 000 \$ par logement par année, semble s'être stabilisé.
- Le pourcentage des clients effectuant des dépenses plus élevées, soit 4 000 \$ ou plus, a presque triplé depuis 2007.



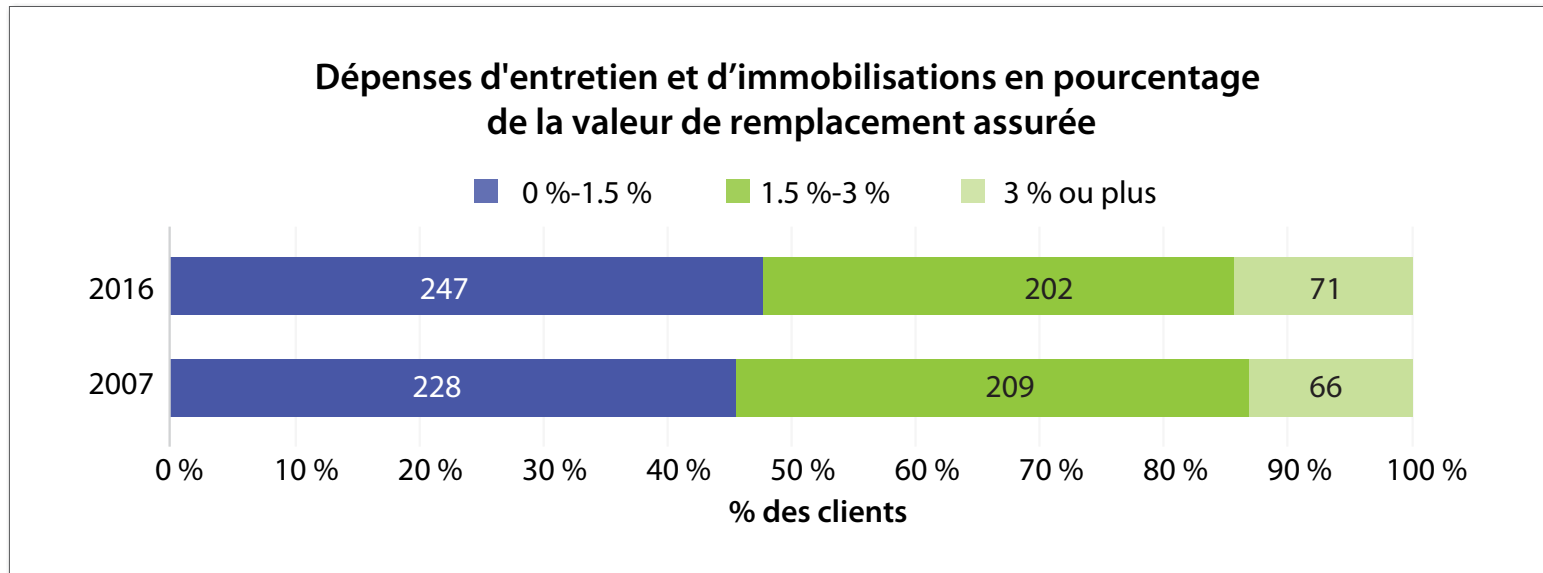
Dépenses d'entretien et de réparation des immobilisations

- Il est utile de mesurer les dépenses d'entretien et d'immobilisations en tant que pourcentage de la valeur de remplacement assurée des bâtiments et de l'équipement de chaque client.
- Cette méthode devrait permettre de normaliser les données pour les différents coûts de réparation et de construction et ainsi, rendre possible les comparaisons d'une année à l'autre, entre les diverses régions partout au pays et entre les différents types de bâtiments, puisque les valeurs de remplacement ne comprennent pas le coût des terrains.



Dépenses d'entretien et de réparation des immobilisations

Après avoir légèrement glissé en 2014 (à 1,4 %), le taux médian d'investissements dans les installations physiques a remonté à 1,6 % en 2016 (1,6 % en 2007).



Dépenses d'entretien et de réparation des immobilisations

- Les données de l'Agence montrent qu'entre 2007 et 2016, les estimations des coûts de remplacement par les compagnies d'assurance de nos clients ont augmenté plus rapidement que le taux général de l'inflation.
- La valeur de remplacement assurée totale des clients figurant dans les ensembles de données de 2007 et de 2016 a augmenté de 58 % entre ces deux années.
- L'indice des prix à la consommation a grimpé de 15,2 % au cours de cette même période.
- Les compagnies d'assurance semblent avoir fait du rattrapage après une période de hausses rapides des coûts de construction résidentielle.
- Si les coûts de remplacement étaient sous-évalués en 2007, les taux d'investissement de cette année-là figurant dans le précédent diagramme sont surestimés par rapport à 2016.



Dépenses d'entretien et de réparation des immobilisations

Nos clients ont continué à accroître les dépenses pour leurs propriétés en 2016.

Tableau 25 : Dépenses annuelles d'entretien et de réparation des immobilisations par logement

	2016	Il y a 1 an 2015	Il y a 3 ans 2013	Il y a 5 ans 2011	Année de référence 2007
Médiane de l'ensemble de données	2 949 \$	2 724 \$	2 595 \$	2 489 \$	2 150 \$

Remarque : les montants en dollars ont été indexés en dollars constants pour l'année 2016.



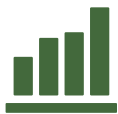
Dépenses d'entretien et de réparation des immobilisations

- En raison d'une modification apportée à la DAR au cours de l'année 2010, les taux de dépenses pour les installations physiques de 2007 à 2010 ne sont pas tout à fait comparables à ceux des années suivantes.
- Les répercussions de cette modification sont abordées à l'[annexe A](#).
- La tendance générale mise en lumière ci-dessus, soit l'accroissement des dépenses par les clients pour les installations physiques, est tout de même considérée comme valable.
- Les coûts des réparations d'immobilisations financées par l'entremise de l'Initiative de rénovation et d'amélioration des logements sociaux du gouvernement fédéral ne sont pas compris dans les données de l'analyse. Les travaux financés par un prêt y sont inclus.



Objectif n° 3 de l'entente

Réserves de remplacement des immobilisations

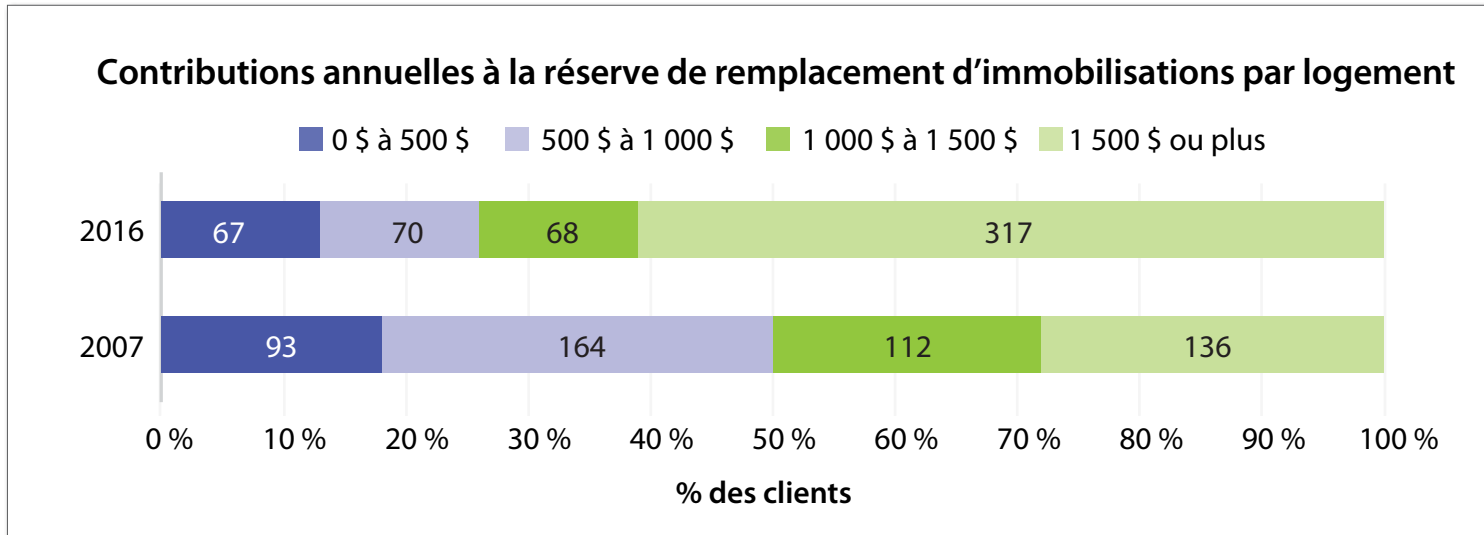


Amélioration de la santé financière, comme en témoigne une proportion accrue de coopératives dont la réserve de remplacement est entièrement financée

- La plupart des clients continuent de suivre nos conseils en contribuant davantage à leur réserve de remplacement des immobilisations.
- Si on examine la totalité des ensembles de données de 2007 et de 2016, les contributions aux réserves, y compris les contributions supplémentaires provenant des surplus d'exploitation, ont nettement grimpé depuis 2007.



Réserves de remplacement des immobilisations



Réserves de remplacement des immobilisations

Si on examine uniquement les 453 coopératives présentes dans les ensembles de données de 2007 et de 2016, on remarque que :

- entre ces deux années, la contribution annuelle médiane par logement a doublé, passant de 957 \$ à 1 940 \$;
- 81 % des coopératives ont augmenté leur contribution, et 58 % d'entre elles l'ont augmentée de 500 \$ ou plus par logement, tandis que 38 % l'ont augmentée de plus de 1 000 \$;
- le solde médian du fonds de réserve par logement a augmenté de 21 % (4 265 \$ en 2016; 3 511 \$ en 2007).



Réserves de remplacement des immobilisations

- Il y a une forte corrélation entre d'importantes contributions à la réserve de remplacement des immobilisations et la planification de la réserve de remplacement des immobilisations.
- Le taux de contribution médian est plus faible parmi les clients qui n'ont pas de plan de réserve de remplacement des immobilisations :
 - Coopératives dotées d'un plan approuvé : 2 203 \$ par logement;
 - Coopératives dont le plan est expiré : 2 175 \$ par logement;
 - Coopératives ne disposant d'aucun plan : 1 579 \$ par logement.

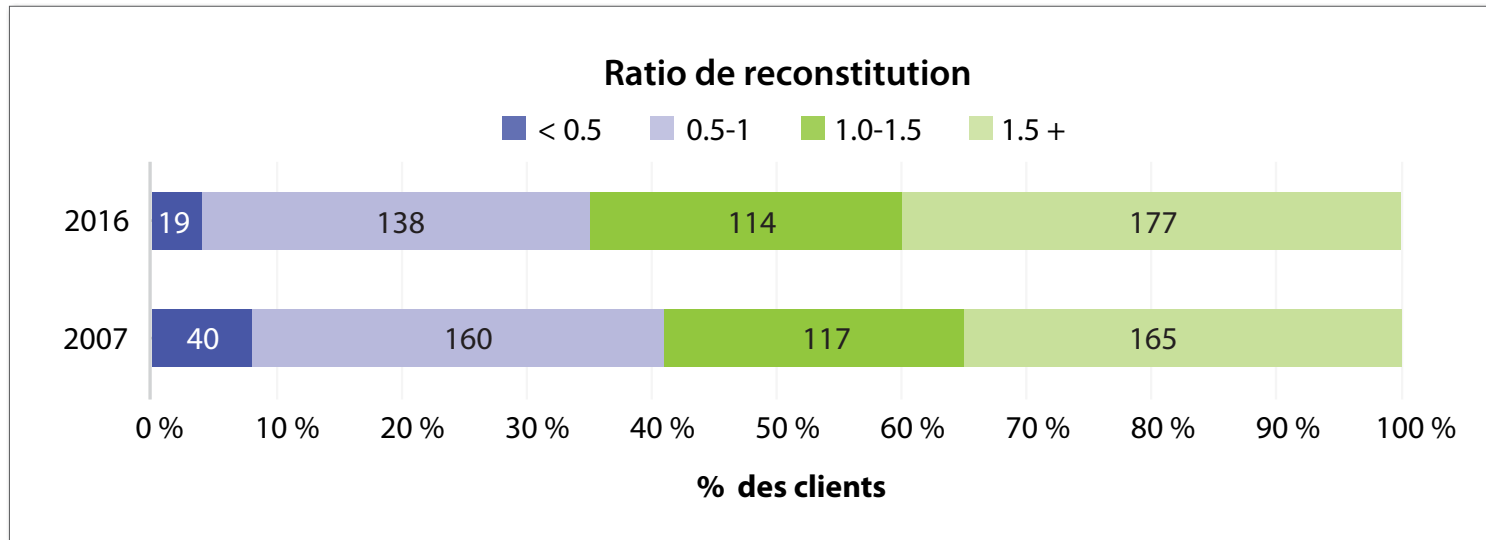


Réserves de remplacement des immobilisations

- Le ratio de reconstitution exprime le rapport entre le montant qu'une coopérative ajoute à sa réserve de remplacement des immobilisations et le montant qu'elle en retire, sur deux ans.
- La volonté et la capacité manifestes d'un client de reconstituer sa réserve sont au moins aussi importantes que le solde du fonds de réserve à n'importe quel moment.
- Une grande majorité de clients, soit 65 % de ceux de l'ensemble de données de 2016, ont versé plus d'argent dans leur réserve de remplacement au cours des deux années précédentes qu'ils n'en ont prélevé (64 % en 2014 et 59 % en 2007).



Réserves de remplacement des immobilisations



Réserves de remplacement des immobilisations

Entre 2007 et 2016, le ratio de reconstitution médian a augmenté de 18 %.

Tableau 26 : Ratio de reconstitution de la réserve de remplacement des immobilisations

	2016	Il y a 1 an 2015	Il y a 3 ans 2013	Il y a 5 ans 2011	Année de référence 2007
Médiane de l'ensemble de données	1,3	1,2	1,2	1,1	1,1



Rendement d'exploitation des clients

Réserves entièrement financées

- Dans une réserve entièrement financée, l'objectif du présent indicateur, le passif de la réserve est soutenu en totalité par l'encaisse et des placements.
- 95 % des clients de l'Agence de l'ensemble de données avaient des réserves entièrement financées en 2016 (93 % en 2014 et 91 % en 2007).
- Le taux de financement médian parmi les clients dont la réserve n'est pas entièrement financée a diminué par rapport à 2014, mais demeure au-dessus du niveau de 2007 (67 % en 2016; 71 % en 2014 et 63 % en 2007).



Réserves entièrement financées

Tableau 27 : Taux de financement de la réserve de remplacement des immobilisations

	% de clients ayant une réserve de remplacement entièrement financée		Taux de financement médian des réserves non entièrement financées	
	2016	2007	2016	2007
Tous les clients de l'ensemble de données	95 %	91 %	67 %	63 %





Satisfaction des clients



L'Agence des coopératives d'habitation
The Agency for Co-operative Housing

Satisfaction des clients

Approche

- L'Agence commande habituellement une enquête sur la satisfaction des clients tous les trois ans.
- La dernière enquête a eu lieu en 2015. La prochaine enquête est prévue en 2018.
- Afin d'assurer l'objectivité et de préserver l'anonymat des réponses, cette enquête est réalisée par un tiers.



Objectif de l'entente



Amélioration de la satisfaction de la clientèle au sein du portefeuille

- La satisfaction des clients s'est considérablement accrue depuis 2005, année de référence et dernière année de la gestion directe du portefeuille par la SCHL.
- La satisfaction quant à la qualité globale du service de l'Agence a perdu deux points de pourcentage en 2015 par rapport à 2011, pour s'établir à 82 %.
- De légères améliorations de la satisfaction ont été enregistrées quant à la rapidité du service ainsi qu'à l'accès à l'administrateur du programme.



Satisfaction des clients

Tableau 28 : Pourcentage de clients satisfaits			
	Rapidité du service	Accès à l'administrateur du programme	Qualité globale du service
2015	84 %	87 %	82 %
2011	83 %	86 %	84 %
2008	84 %	85 %	83 %
2005	55 %	56 %	48 %





Regard vers 2018



L'Agence des coopératives d'habitation
The Agency for Co-operative Housing

Regard vers 2018

- Le rapport bisannuel de 2016 montre que la santé financière et le rendement du portefeuille continuent de s'améliorer, comme ils le font depuis que l'Agence a commencé à assumer la responsabilité de sa surveillance.
- À mesure que la fin des accords d'exploitation de nos clients approche, nous faisons tout en notre possible pour voir les clients partir forts de finances saines et de solides pratiques organisationnelles.



Regard vers 2018

L'Agence a l'intention de continuer à :

- encourager ses clients à entreprendre d'importantes réparations d'immobilisations supervisées par des gérants de projet professionnels;
- préparer ses clients pour l'avenir en :
 - encourageant leurs efforts pour obtenir du nouveau financement, au besoin, avec l'aide d'une organisation du secteur ou d'un autre tiers;
 - faisant la promotion de l'adoption d'interdictions efficaces des arriérés des administrateurs.



Regard vers 2018

L'Agence a l'intention de continuer à :

- encourager les clients à :
 - s'assurer que leurs revenus suffisent à payer leurs factures à l'échéance ainsi qu'à mettre assez d'argent de côté pour une contribution annuelle adéquate à leur réserve de remplacement des immobilisations;
 - faire élaborer un plan de remplacement des immobilisations appuyé par une évaluation à jour de l'état des bâtiments;
 - réduire leur dette liée à un sauvetage financier par des versements supplémentaires, en autant que les circonstances le permettent.



Regard vers 2018

L'Agence désire également

- se servir de divers médias afin d'inspirer les clients à améliorer leur rendement;
- administrer efficacement le programme de supplément au loyer de la SCHL;
- aider ses clients à réduire leur empreinte environnementale ainsi qu'appuyer leurs efforts au moyen des ressources disponibles;
- appuyer dans leur travail les fédérations de l'habitation coopérative en publiant de l'information qui favorise une gestion efficace des coopératives d'habitation;



Regard vers 2018

- faire mieux connaître les produits d'information de l'Agence aux clients, aux gouvernements et aux autres acteurs du secteur du logement abordable;
- inviter les clients à s'inscrire au service de bilan de santé annuel de l'Agence lorsque leur accord d'exploitation prend fin, pour ainsi conserver leur accès aux produits d'information uniques de l'Agence;
- travailler en étroite collaboration avec le gouvernement et avec ses partenaires du milieu coopératif pour assurer que des habitations à juste prix et de bonne qualité continuent d'être à la disposition des Canadiens de tous les niveaux de leur revenu.





Annexes



L'Agence des coopératives d'habitation
The Agency for Co-operative Housing

Annexe A : Données techniques

L'ensemble de données de 2016

- Les données du présent rapport sont tirées des Déclarations annuelles de renseignements (DAR) reçues et validées par l'Agence jusqu'au 15 janvier 2017 pour les exercices financiers ayant pris fin entre août 2015 et juillet 2016.
- Les données ont été regroupées par coopérative et par « année d'étude », c'est-à-dire un seul exercice financier se terminant au cours de la période précisée ci-dessus.
- Des valeurs statiques, comme la province, ont été liées aux coopératives et assemblées dans un tableau des coopératives.
- Les attributs qui peuvent varier, comme le modèle de gestion, ont été attribués selon l'année d'étude.



Annexe A : Données techniques

- Au 31 décembre 2016, l'Agence comptait 532 coopératives clientes (31 621 logements régis par des accords avec la SCHL).
- Au 15 janvier 2017, l'Agence avait reçu et validé la DAR de 523 clients (31 563 logements). Ces coopératives constituent l'ensemble de données de 2016.



Annexe A : Données techniques

Ensembles de données antérieurs

- Les ensembles de données des précédentes années d'étude ont été rajustés pour tenir compte des DAR retardataires de toutes les coopératives qui étaient des clients actifs de l'Agence pendant la période en question.
- Les données disponibles pour les analyses de tendances en sont ainsi augmentées.
- Les ensembles de données pour les comparaisons avec les années précédentes étaient composés comme suit :
 - 2015 : 554 coopératives avec 33 749 logements
 - 2014 : 552 coopératives avec 33 517 logements
 - 2013 : 550 coopératives avec 33 561 logements
 - 2012 : 548 coopératives avec 33 331 logements



Annexe A : Données techniques

- 2011 : 536 coopératives avec 32 882 logements
- 2010 : 529 coopératives avec 32 423 logements
- 2009 : 522 coopératives avec 31 688 logements
- 2008 (année de référence pour les analyses de conformité) : 516 coopératives avec 31 213 logements
- 2007 : 505 coopératives avec 30 783 logements
- Les ensembles de données de 2016 et de 2007 ont 453 coopératives en commun.
- 67 coopératives ne figurent que dans l'ensemble de données de 2016.
- 49 coopératives ne figurent que dans l'ensemble de données de 2007.



Annexe A : Données techniques

Programmes à subventions majorées

- Les cotes de risque composite des coopératives exploitées aux termes d'un programme à subventions majorées (Autochtones en milieu urbain et SBL de l'Î-P-É) ne sont pas pertinentes aux fins de ce rapport en raison du modèle économique de ces programmes.
- Elles sont donc exclues des ensembles de données lorsque les analyses impliquent des cotes de risque composite ainsi qu'à certaines des analyses liées aux pertes d'inoccupation.



Annexe A : Données techniques

Montants en dollars constants

- Les montants en dollars des années précédentes ont été indexés à leur valeur de 2016 (dollars constants) au moyen du taux de variation de l'indice des prix à la consommation (IPC) du Canada (indice d'ensemble, non désaisonnalisé), tel que publié par Statistique Canada.
- Pour les valeurs se rapportant à des clients en particulier, nous avons calculé le taux de variation en comparant l'IPC du mois au cours duquel s'est terminé l'exercice financier de la coopérative et l'IPC du même mois pour les années suivantes.
- Pour les calculs visant l'ensemble du portefeuille, comme les médianes, nous avons utilisé les montants indexés pour chacune des coopératives.



Annexe A : Données techniques

Mesure de l'investissement dans les installations physiques

- Une modification apportée à la DAR au cours de l'année 2010 fait en sorte que les données sur les dépenses en matière d'installations physiques pour la période de 2007 à 2010 ne sont pas entièrement comparables aux données des années subséquentes.
- Avant cette modification, il n'était pas possible d'isoler les renseignements sur les ajouts aux immobilisations des coopératives. Ainsi, les réparations et remplacements immobilisés et amortis au fil du temps dans les coûts d'exploitation sont exclus des données sur les investissements dans les installations physiques présentées pour les périodes antérieures à 2010.
- Pour comprendre l'incidence qu'a eue l'inclusion des réparations immobilisées et déclarées après 2009 sur notre analyse, nous avons examiné le nombre de clients ayant déclaré de telles réparations et le montant qu'ils ont dépensé.



Annexe A : Données techniques

Mesure de l'investissement dans les installations physiques

Table 29 : Influence des ajouts aux immobilisations

	2016	2015	2014	2013	2012	2011
Clients ayant déclaré des ajouts aux immobilisations	61/523 (12 %)	51/554 (9 %)	36/552 (7 %)	41/550 (7 %)	40/548 (7 %)	41/536 (8 %)
Ajout par logement le plus important	41 868 \$	23 407 \$	12 366 \$	28 285 \$	44 940 \$	26 296 \$
Dépenses par logement pour les installations physiques pour l'ensemble de données	4 027 \$	3 708 \$	3 211 \$	3 428 \$	3 336 \$	3 160 \$
Ajout aux immobilisations par logement pour l'ensemble de données	918 \$	545 \$	154 \$	341 \$	373 \$	226 \$
Ajout aux immobilisations en pourcentage des dépenses pour les installations physiques	23 %	15 %	5 %	10 %	11 %	7 %
Dépenses médianes par logement, y compris les ajouts aux immobilisations	2 963	2 747	2 623	2 606	2 545	2 499
Dépenses médianes par logement, sans les ajouts aux immobilisations	2 701	2 654	2 528	2 537	2 467	2 386



Annexe A : Données techniques

Mesure de l'investissement dans les installations physiques

- Bien que seule une faible minorité de clients ait fait état d'ajouts à leurs immobilisations, la valeur de ces ajouts a eu une incidence importante sur les taux médians des dépenses dans les installations physiques dans le portefeuille.
- Nous avons ensuite examiné la répartition des clients en 2016 dans l'ensemble de données selon les taux de dépenses par logement, avec et sans ajouts aux immobilisations, et nous avons comparé ces données aux taux de dépenses de 2007.



Annexe A : Données techniques

Mesure de l'investissement dans les installations physiques

Tableau 30 : Répartition des clients dans l'ensemble de données selon les dépenses annuelles d'entretien et de réparation des immobilisations par logement

	0 \$ à 2 000 \$	2 000 \$ à 4 000 \$	4 000 \$ à 6 000 \$	6 000 \$ ou plus
2016, avec ajouts aux immobilisations	26 %	46 %	18 %	11 %
2016, sans ajouts aux immobilisations	29 %	49 %	17 %	5 %
2007, sans ajouts aux immobilisations	43 %	46 %	9 %	2 %



Annexe A : Données techniques

Mesure de l'investissement dans les installations physiques

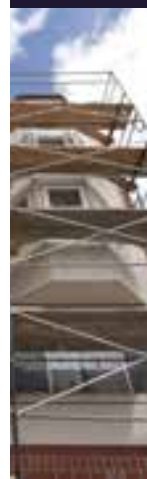
- Si l'on exclut les ajouts aux immobilisations, la proportion de clients dans la base de données qui ont dépensé plus de 4 000 \$ par année par logement, en dollars constants, pour l'entretien et les réparations d'immobilisations, est passée de 11 % à 22 % entre 2007 et 2016.
- La proportion de clients qui dépensent moins de 2 000 \$ est passée de 43 % à 29 %.



Annexe B : Non-Conformité : Définitions

Les manquements à la conformité sont classés en fonction des critères suivants :

- **Violation** — un non-respect de la conformité qui a une conséquence sur la viabilité de la coopérative à court terme ou qui pourrait faire en sorte que les fonds publics dédiés au programme soient mal utilisés ou qu'ils semblent l'être.
- **Écart important à la conformité** — un manquement à la conformité qui ne menace pas la viabilité de la coopérative à court terme, mais qui pourrait avoir des conséquences à long terme s'il n'est pas résolu; ce type de manquement n'a pas pour conséquence que les fonds publics dédiés au programme sont mal utilisés ou qu'ils semblent l'être.
- **Léger écart à la conformité** — un écart vis-à-vis de l'accord d'exploitation ou les lignes directrices du programme qui n'a aucune conséquence sur la viabilité à court ou à long terme de la coopérative et qui n'a pas pour conséquence que les fonds publics dédiés au programme sont mal utilisés ou qu'ils semblent l'être.

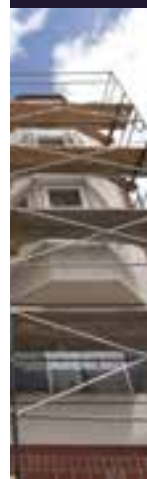


Annexe C : Cote de risque composite

Définitions

Faible

Une coopérative d'habitation solide et bien gérée. La combinaison d'un excellent état des lieux, de revenus et de réserves cumulés, de sa position sur le marché et de sa capacité actuelle à contribuer à sa réserve de remplacement rend la coopérative résiliente dans un marché ou une conjoncture défavorable. Si elle continue d'être bien gérée, la coopérative devrait être en mesure de financer les réparations et remplacements nécessaires et de rembourser ses dettes dans un avenir prévisible.



Annexe C : Cote de risque composite

Modéré

Une coopérative d'habitation saine et généralement bien gérée. L'état des lieux est bon ou excellent, les ressources financières accessibles sont adéquates et la coopérative est en mesure, à partir de ses revenus, de contribuer à sa réserve de remplacement, une fois couvertes les dépenses du service de la dette et de l'exploitation. Elle ne présente aucun indicateur de risque élevé. La coopérative pourra demeurer en bonne condition financière et ses lieux en bon état, si elle continue à être bien gérée et si la conjoncture et le marché ne se détériorent pas de manière importante.



Annexe C : Cote de risque composite

Supérieur à la moyenne

La coopérative est confrontée à des problèmes qui annoncent des difficultés financières potentielles ou émergentes. Au moins une des conditions suivantes est remplie : la coopérative présente un état des lieux passable, sans être mauvais; ses revenus sont suffisants pour couvrir les charges courantes, sans toutefois permettre de contribuer de façon adéquate à la réserve de remplacement; ses revenus accumulés et sa réserve de remplacement sont faibles et son accès à d'autres ressources financières comme les dépôts ou les parts des membres est restreint; ou les pertes d'inoccupation ou les arriérés de droits d'occupation excèdent de beaucoup le niveau médian de ses pairs. Aucun indicateur de risque élevé n'est présent, mais la coopérative pourrait éprouver des difficultés à financer la réparation d'immobilisations ou de s'acquitter de ses obligations à l'avenir, surtout si le marché est faible ou qu'il s'affaiblit. Une gestion très efficace ainsi qu'un soutien continu seront nécessaires.



Annexe C : Cote de risque composite

Élevé

La coopérative est en difficulté financière ou fait l'objet d'une mauvaise gestion. Au moins une des conditions suivantes est remplie : les revenus de la coopérative ne suffisent pas à acquitter le service de la dette et les charges courantes avant même une contribution à la réserve de remplacement; la coopérative a un déficit d'exploitation cumulé, une réserve de remplacement faible ou nulle et un accès restreint à d'autres ressources financières, telles que les parts ou les dépôts des membres; ses pertes d'inoccupation ou ses arriérés de droits d'occupation sont anormalement élevés; elle doit effectuer des réparations urgentes ou importantes qu'elle n'est pas en mesure de financer; elle accuse des retards de paiements hypothécaires ou d'impôts fonciers; elle a subi une perte importante d'actifs à la suite d'un incendie ou d'un méfait et sa protection d'assurance était insuffisante; ou sa gouvernance est déficiente. Sans une intervention et un soutien continu, la coopérative est à risque de défaillance.



Annexe C : Cote de risque composite

Modifications apportées au modèle d'évaluation du risque

Dans le présent rapport, les résultats des années antérieures ont été rajustés, au besoin, afin de refléter les modifications suivantes apportées en 2010 au modèle d'évaluation des risques. Cette année-là, nous avons :

- augmenté le nombre de combinaisons d'indicateurs clés qui renvoient une cote de risque composite faible;
- relevé les seuils utilisés pour établir les cotes des indicateurs de revenu net;
- modifié la formule de l'indicateur de revenu net pour utiliser la plus élevée de la valeur de remplacement assurée déclarée par la coopérative ou la valeur de remplacement médiane régionale, ajustée en fonction de la taille de la coopérative.



Annexe D : Données médianes sur le rendement

Inoccupation

	Pertes d'inoccupation annuelles en pourcentage des droits d'occupation bruts potentiels		Pertes d'inoccupation annuelles par logement	
	2016	2007	2016	2007
Ensemble de données	0,4 %	0,4 %	43 \$	37 \$
Programme				
Article 27/Article 61	0,3 %	0,1 %	29 \$	15 \$
Article 95	0,3 %	0,3 %	35 \$	32 \$
PFCH (PHI)	0,6 %	0,7 %	72 \$	77 \$
Plus d'un programme	1,7 %	1,0 %	136 \$	139 \$
Province				
Colombie-Britannique	0,2 %	0,2 %	25 \$	17 \$
Alberta	1,0 %	0,3 %	103 \$	31 \$
Ontario	0,5 %	0,7 %	49 \$	76 \$
Î.-P.-É.	4,9 %	0,2 %	169 \$	15 \$
Remarque : les changements au fil du temps sont attribuables à des changements dans l'ensemble de données et à l'évolution de clients individuels au sein du portefeuille.				



Annexe D : Données médianes sur le rendement

Inoccupation

	Pertes d'inoccupation annuelles en pourcentage des droits d'occupation bruts potentiels		Pertes d'inoccupation annuelles par logement	
	2016	2007	2016	2007
Modèle de gestion				
Société de gestion	0,5 %	0,5 %	61 \$	51 \$
Personnel rémunéré	0,4 %	0,4 %	39 \$	38 \$
Aide-comptable rémunéré seulement	0,2 %	0,2 %	16 \$	23 \$
Bénévoles seulement	0,2 %	0,0 %	15 \$	0 \$
Remarque : les changements au fil du temps sont attribuables à des changements dans l'ensemble de données et à l'évolution de clients individuels au sein du portefeuille.				



Annexe D : Données médianes sur le rendement

Arriérés des droits d'occupation et coûts d'administration

	Ratio des arriérés et des créances irrécouvrables sur la part des occupants des droits d'occupation annuels		Dépenses administratives annuelles par logement	
	2016	2007	2016	2007
Ensemble de données	0,5 %	0,9 %	790 \$	663 \$
Programme				
Article 27/Article 61	0,7 %	0,8 %	816 \$	573 \$
Article 95	0,4 %	0,7 %	758 \$	649 \$
PFCH (PHI)	0,7 %	1,2 %	761 \$	678 \$
Plus d'un programme	1,1 %	1,4 %	1 080 \$	1 132 \$
Autres	1,7 %	8,4 %	1 506 \$	1 121 \$
Province				
Colombie-Britannique	0,2 %	0,4 %	534 \$	439 \$
Alberta	0,7 %	0,7 %	693 \$	411 \$
Ontario	1,0 %	1,4 %	985 \$	893 \$
Î.-P.-É.	0,4 %	1,2 %	767 \$	742 \$
Remarque : les changements au fil du temps sont attribuables à des changements dans l'ensemble de données et à l'évolution de clients individuels au sein du portefeuille.				



Annexe D : Données médianes sur le rendement

Arriérés des droits d'occupation et coûts d'administration

	Ratio des arriérés et des créances irrécouvrables sur la part des occupants des droits d'occupation annuels		Dépenses administratives annuelles par logement	
	2016	2007	2016	2007
Modèle de gestion				
Société de gestion	0,7 %	1,0 %	794 \$	600 \$
Personnel rémunéré	0,5 %	1,0 %	953 \$	918 \$
Aide-comptable rémunéré seulement	0,2 %	0,5 %	273 \$	338 \$
Bénévoles seulement	0,1 %	0,5 %	82 \$	125 \$
Remarque : les changements au fil du temps sont attribuables à des changements dans l'ensemble de données et à l'évolution de clients individuels au sein du portefeuille.				



Annexe D : Données médianes sur le rendement

Installations physiques

	Dépenses annuelles combinées d'entretien, de réparation et de remplacement des immobilisations par logement		Solde de la réserve de remplacement des immobilisations par logement		Contribution annuelle à la réserve de remplacement des immobilisations par logement	
	2016	2007	2016	2007	2016	2007
Ensemble de données	2 949 \$	2 150 \$	4 265 \$	3 511 \$	1 833 \$	957 \$
Programme						
Article 27/Article 61	2 890	2 115	4 589	3 703	1 911	1 088
Article 95	2 964	2 234	4 960	3 924	2 060	1 243
PFCH (PHI)	2 801	2 002	2 823	2 388	1 300	567
Plus d'un programme	3 328	2 759	2 700	2 975	1 726	992
Autres	7 868	3 304	19 295	2 977	1 639	520
Province						
Colombie-Britannique	2 973	2 001	4 900	3 562	2 073	1 091
Alberta	3 716	1 733	4 327	2 467	2 270	763
Ontario	2 735	2 364	3 871	3 734	1 622	975
Î.-P.-É.	3 143	2 014	6 408	998	665	473
Remarque : les changements au fil du temps sont attribuables à des changements dans l'ensemble de données et à l'évolution de clients individuels au sein du portefeuille.						



Annexe D : Données médianes sur le rendement

Installations physiques

	Dépenses annuelles combinées d'entretien, de réparation et de remplacement des immobilisations par logement		Solde de la réserve de remplacement des immobilisations par logement		Contribution annuelle à la réserve de remplacement des immobilisations par logement	
	2016	2007	2016	2007	2016	2007
Modèle de gestion						
Société de gestion	2 964	2 168	3 747	3 157	1 754	921
Personnel rémunéré	2 958	2 392	4 825	3 670	1 903	946
Aide-comptable rémunéré seulement	3 127	1 920	4 979	3 259	2 000	1 113
Bénévoles seulement	2 245	1 686	4 385	4 030	1 432	960
Remarque : les changements au fil du temps sont attribuables à des changements dans l'ensemble de données et à l'évolution de clients individuels au sein du portefeuille.						

