

L'ÉDUCATION ET L'ORIENTATION POUR L'ACCESSION À LA PROPRIÉTÉ : EXAMEN DE L'EXPÉRIENCE AMÉRICAINE ET DE SA PERTINENCE POUR LE CANADA

Introduction

Du milieu des années 80 au milieu des années 90, la proportion de propriétaires-occupants aux États-Unis a stagné aux alentours de 64 %. En 1995, le président Clinton a annoncé une initiative sectorielle de « Stratégie nationale pour l'accèsion à la propriété » visant à porter cette proportion à 67,5 % en 2001. Alors que la recherche américaine a toujours démontré que le manque d'information sur la façon d'acheter une maison constituait un obstacle important à l'accèsion, la proportion de propriétaires chez les ménages à revenu moyen et élevé était déjà extrêmement important (plus de 85 %). Pour accroître le taux national, il fallait prendre des mesures visant à favoriser l'accès pour les marchés traditionnellement mal servis (c.-à-d. les minorités, les ménages à revenu faible ou modeste, les jeunes ménages, les habitants des centre-villes, les immigrants, et les populations rurales, y compris les Autochtones). Les prêts consentis, par contre, faisaient craindre des niveaux éventuellement inacceptables de risque de défaut hypothécaire. Une recherche de Freddie Mac, toutefois, a révélé qu'une bonne façon d'améliorer la fiabilité de remboursement par l'emprunteur était l'éducation et l'orientation pour l'accèsion à la propriété (EOAP), qui mettaient l'accent sur la préparation de l'acheteur.

Au cours des cinq dernières années, il y a eu un renouveau d'intérêt et d'activité aux États-Unis pour l'expansion du marché de l'accèsion à la propriété à l'aide de l'EOAP comme moyen de rejoindre les ménages traditionnellement mal servis tout en gérant le risque de défaut hypothécaire. Compte tenu de la valeur perçue de l'EOAP, le Département de

l'habitation et du développement urbain des États-Unis (HUD), les organismes sans but lucratif et de développement communautaire, les prêteurs, les assureurs hypothécaires, ainsi que d'autres organismes quasi-gouvernementaux, comme Fannie Mae et Freddie Mac, ont encouragé et financé la prestation et la normalisation de l'EOAP et la création de l'American Homeowner Education and Counseling Institute (AHECI) et y ont participé. HUD y est allé d'un appui complémentaire sous forme de réduction (de 30 % à 40 %) des primes d'assurance hypothécaire payables par anticipation pour les acheteurs d'une première maison qui réussissaient un programme agréé d'EOAP.

Depuis le milieu des années 90, l'EOAP a contribué à porter à 67 % la proportion de propriétaires aux États-Unis, à la faveur de divers éléments de conjoncture positifs, dont :

- une croissance économique soutenue aux États-Unis;
- des initiatives des intervenants du domaine de l'habitation à la suite de la Stratégie nationale pour l'accèsion à la propriété;
- l'élaboration et l'utilisation généralisées d'instruments abordables de prêt hypothécaire pour l'habitation qui sont reliés à l'EOAP;



- des programmes d'aide à la mise de fonds initiale, gérés par les administrations et les organismes responsables de l'habitation des États et des municipalités (également reliés à l'EOAP).

Dans un tel environnement favorable, les parrains de l'EOAP ont mis au point des méthodes efficaces de liaison pour promouvoir l'accession à la propriété auprès des collectivités mal servies.

Programme de recherche

L'objet de ce projet de recherche était d'examiner l'expérience américaine dans l'espoir de trouver des moyens d'offrir un accès plus abordable et plus durable à la propriété au Canada. Outre une analyse documentaire, la partie américaine de cette recherche a comporté une enquête auprès des fournisseurs d'EOAP et des participants à l'EOAP, ainsi que des entrevues de suivi. La partie canadienne de la recherche a donné lieu à une enquête et des entrevues de suivi auprès d'une vaste gamme d'organismes responsables de l'habitation et d'organismes communautaires (180 au total) pour la création d'un portrait des services existants d'aide à l'accession à la propriété au Canada.

La première partie du rapport présente une évaluation et un résumé complets de l'expérience de l'EOAP aux États-Unis. Après un synopsis de l'historique de l'EOAP, le rapport présente les caractéristiques des programmes, des services et des agences d'administration; les réactions des participants interrogés dans le secteur de l'EOAP; le mode de financement de l'EOAP ainsi que les faits nouveaux récents touchant le secteur de l'EOAP; plus particulièrement la création de l'AHECI, l'intensification de l'accent mis sur la normalisation du contenu et de l'application des programmes ainsi que l'agrément des fournisseurs d'EOAP. Le rapport décrit ensuite le rôle qu'a joué l'EOAP dans l'élimination des obstacles - au niveau du crédit et de l'abordabilité, d'ordre psychologique, culturel et linguistique - à l'accession à la propriété, et est suivi de résumés des études statistiques, des conclusions de recherche et de la preuve empirique sur l'efficacité de l'EOAP comme moyen de faciliter l'accession à la propriété ainsi que d'atténuer le risque de défaut hypothécaire. Cette partie du rapport se termine par un résumé des résultats de l'enquête auprès d'experts du secteur de

l'EOAP aux États-Unis dans des domaines comme : l'avenir de l'EOAP et ses principaux facteurs de succès; pourquoi l'EOAP intéresse tant les leaders du secteur; et les commentaires des répondants sur le lancement d'initiatives de type EOAP ailleurs.

La deuxième partie du rapport traite des services d'aide à l'accession et des structures d'administration qui aident les ménages canadiens à accéder à la propriété. Elle présente une analyse des lacunes en matière d'information ou des obstacles à l'accession qui traduisent le besoin d'améliorer les efforts d'éducation et d'orientation des propriétaires-occupants au Canada. Elle présente ensuite les résultats d'une enquête nationale sur la nature, la portée et la mécanique des efforts d'éducation et d'orientation des acheteurs au Canada, puis une évaluation des différences entre ce qui est offert aux États-Unis et au Canada comme moyen de surmonter les obstacles à l'accession à la propriété. Cette partie du rapport se termine par un examen de la possibilité de combler les écarts observés dans les services offerts au Canada en instituant des initiatives de type EOAP inspirées des pratiques exemplaires utilisées aux États-Unis sous les auspices d'un accord de partenariat public-privé parrainé par le secteur de l'habitation.

Constatations

Analyse de l'expérience américaine

Les États-Unis ont commencé à pratiquer l'éducation et l'orientation pour l'accession à la propriété dans le cadre de l'application de loi créant le HUD en 1968. Grâce à un appui financier important et continu de HUD, et à une aide ponctuelle de prêteurs et d'intérêts privés, le secteur a cessé d'être autre chose qu'une poignée de projets pilotes et a mobilisé des milliers de fournisseurs d'une vaste gamme de services d'éducation et d'orientation. Les événements marquants de l'évolution du secteur comprennent l'application de la Community Reinvestment Act (CRA) en 1989, qui a pressé le prêteurs de s'installer sur les marchés de l'habitation mal servis; la stagnation de la proportion de propriétaires aux États-Unis au milieu des années 80 et au milieu des années 90, qui a avivé l'intérêt, au niveau des trois ordres de gouvernement, pour l'EOAP comme moyen d'accroître l'accession à la propriété; et la Federal Housing Enterprise Financial Safety and Soundness Act de 1992, qui a permis à HUD de fixer des objectifs de logement abordable pour les

entreprises parrainées par le gouvernement - Fannie Mae et Freddie Mac.

La prévention des saisies hypothécaires postérieures à l'achat a, au départ, dominé les activités du secteur. Au début des années 90, l'accent a été mis plutôt sur l'éducation et l'orientation préalables à l'achat. Récemment, un certain nombre de fournisseurs ont commencé à donner une orientation « en cycle intégral » détaillée et complète qui vise à aider les familles tant avant qu'après l'achat d'une maison et qui s'étend, dans certains cas, à la formation des ménages de personnes âgées demandant des prêts hypothécaires inverses pour aînés. Dans ses 25 premières années, le secteur, aux États-Unis, a été caractérisé de « fragmenté » à cause du peu de contenu des programmes et de l'absence de normes d'application; cependant, depuis cinq ans, divers faits nouveaux, comme la création de l'AHECI, ont contribué à une meilleure normalisation.

Services du secteur

Les quatre principaux services qu'offre le secteur sont :

- éducation préalable à l'achat pour aider les ménages dans le processus d'achat d'une maison;
- orientation préalable à l'achat pour aider les ménages à surmonter les obstacles financiers, de crédit, d'ordre linguistique, culturel et psychologique, à l'accession à la propriété;
- l'éducation postérieure à l'achat pour instruire les propriétaires en matière d'entretien de leur maison, les protéger contre les prêteurs abusifs et démystifier les nouveaux instruments hypothécaires comme les prêts hypothécaires inversés pour aînés;
- orientation postérieure à l'achat pour aider à prévenir les saisies.

L'éducation préalable à l'achat est d'ordre général et vise à aider les ménages à déterminer si l'accession à la propriété leur convient. Certains des plus gros fournisseurs d'éducation préalable à l'achat procèdent par téléphone. L'orientation, par contre, est un exercice qui prend plus de temps et coûte plus cher, et qui comprend habituellement :

- l'évaluation de la capacité de la famille d'acheter une maison, compte tenu de son revenu et de ses antécédents de crédit;

- l'aide pour la bonification, ou l'établissement, d'antécédents de crédit pour ceux dont le crédit n'est pas bon ou qui n'en ont pas;
- surveillance du revenu et des dépenses du ménage;
- conseils et aide aux clients en quête d'occasions d'emploi pour faire l'appoint de revenus insuffisants;
- analyse de tous les aspects de l'achat et du financement de la maison; et mise en contact des prêteurs avec les agents immobiliers, et les organismes de service social.

Certains fournisseurs d'EOAP offrent d'autres services visant à faciliter ou à aider à soutenir l'accession à la propriété, comme :

- l'aide aux acheteurs pour l'obtention de conditions hypothécaires favorables par l'intermédiaire de prêteurs et de services de souscription affiliés;
- la facilitation de l'accession à la mise de fonds initiale et aux programmes d'aide à l'accession à la propriété qui sont offerts par les gouvernements d'État; les administrations municipales ou les groupes locaux d'habitation et de développement communautaire;
- les interventions auprès des prêteurs pour qu'ils n'exercent pas tout de suite leurs droits si le client a de la difficulté à effectuer ses mensualités hypothécaires;
- la prestation d'orientation postérieure à l'achat pour faciliter la gestion de l'argent, l'entretien du logement, ou les plans de solution pour empêcher la saisie.

Les organismes d'EOAP sont souvent des organismes multifonctionnels, pour qui l'EOAP n'est qu'un volet d'une stratégie globale d'aide à l'accession à la propriété pour les ménages à faible revenu ou de développement communautaire. Les autres programmes souvent offerts par les organismes d'EOAP comprennent :

- la production de logements abordables;
- la remise en état et la vente du parc de logements existants;
- la souscription hypothécaire;
- l'aménagement ou la gestion d'ensembles locatifs pour ménages à faible revenu;
- l'expansion de la petite entreprise;
- l'organisation de programmes

communautaires comme les garderies, les jardins de quartier, la surveillance de quartier, les ligues de sport, etc.

Dans les régions tribales, les organismes d'EOAP ont aidé à surmonter certains obstacles particulièrement redoutables nés de l'absence de tradition de propriété et de mécanismes institutionnels facilitant l'achat de maisons. Le Navajo Partnership for Housing à Window Rock (Arizona), par exemple, s'est concerté avec d'autres groupes pour mettre au point un outil pouvant servir de garantie de prêt à l'habitation et surmonter les obstacles associés à l'inaliénabilité des terres tribales.

Caractéristiques des agences et tendances de l'EOAP

L'agence type consultée pour cette étude était un organisme sans but lucratif fonctionnant depuis plus de 18 ans et offrant des services d'orientation depuis plus de cinq ans. Elle offrait neuf heures de cours théoriques et 2,5 heures de formation individuelle (sans compter la télé-EOAP). Entre 25 % et 40 % des diplômés du cours ont accédé à la propriété (71 % en moins d'un an, et 20 % en moins de deux ans). Pour la majorité des agences participant à l'enquête qui ont suivi les résultats de leurs diplômés, le taux de non-paiement des diplômés de l'orientation qui ont acheté une maison se situait entre 6 % et 10 %, en moyenne, tandis que le taux de défaut était inférieur à 1 % (à peu près la moyenne pour l'ensemble des prêts hypothécaires aux États-Unis).

Les agences d'administration de l'EOAP ont fait état des obstacles suivants à l'accession à la propriété auxquels se heurtent leurs clients :

- problèmes de crédit (100 %);
- absence d'économies pour la mise de fonds initiale et les frais de clôture (93 %);
- manque de connaissance et de compréhension au sujet du processus d'achat d'une maison (79 %);
- abordabilité du logement par rapport au niveau de revenu du client (77 %);
- obstacles culturels/linguistiques (63 %);
- manque de connaissance au sujet de l'aide au logement disponible (57 %);
- non-disponibilité d'un logement convenable (23 %);
- coûts de construction élevés.

Les agences ont cité les éléments suivants parmi les principales stratégies qu'elles emploient pour aider les clients à acheter une maison :

- planification budgétaire et discipline financière (100 %);
- démystification du processus d'achat d'une maison (96 %);
- bonification du crédit (79 %);
- aide pour la mise de fonds initiale et les frais de clôture (57 %);
- accès à une aide financière, le plus souvent sous forme de prêt hypothécaire de second rang à remboursement différé (47 %).

Plus de 25 % des bénéficiaires ont reçu de la formation par téléphone (télé-EOAP); cependant, la plupart des experts du secteur ne pensent pas grand-chose de la télé-EOAP. Tous les répondants à l'enquête, sauf un, étaient d'avis que l'EOAP ne peut se faire efficacement par téléphone. Même trois des quatre représentants des grands programmes de télé-EOAP jugeaient que la formation par télé-EOAP ne diminuerait pas le risque de défaut. En outre, les diplômés de la formation par télé-EOAP ne peuvent pas prétendre à la réduction des primes d'assurance hypothécaire FHA offerte par HUD.

Les autres tendances récentes comprennent : une croissance du nombre de fournisseurs d'EOAP qui font payer à leurs clients un droit nominal pour leurs services; la consolidation croissante des efforts d'EOAP dans les régions urbaines; et l'abandon graduel de l'orientation individuelle en faveur de l'EOAP offerte en groupe.

Dans diverses études, les coûts de l'application de l'EOAP se situent dans une fourchette de 100 \$ à 3 200 \$ par client pour ceux qui n'ont pas besoin de services intensifs d'orientation à long terme. L'estimation moindre s'applique aux cours donnés à un gros volume de clients (c.-à-d. plus de 30 ménages par mois). Pour les ménages qui ont besoin d'orientation à long terme pour surmonter des obstacles financiers ou psychologiques, les coûts pourraient s'élever à 1 000 \$ par client. Les gouvernements et les prêteurs contribuent à parts presque égales pour environ les deux tiers des coûts d'application de l'EOAP, et les droits d'utilisation et les contributions de sources privées forment le reste. À certains endroits, les prêteurs paient une « prime » aux fournisseurs d'EOAP pour chaque fermeture de prêt hypothécaire

avec un de leurs organismes d'orientation, ce qui souligne l'importance accordée à l'EOAP comme moyen de marketing et de sélection pour les prêteurs.

American Homeowner Education and Counseling Institute (AHECI)

L'AHECI, créée par Fannie Mae en 1996, a reçu un financement sectoriel de la part des prêteurs, des assureurs hypothécaires, des associations de constructeurs et de courtiers, des établissements de titrisation et de HUD, pour l'atteinte de 4 objectifs :

- établir des normes d'agrément et des critères d'évaluation pour les agents d'éducation et les conseillers;
- établir un tronc commun de cours sur l'accession à la propriété;
- effectuer des recherches originales sur la contribution de l'EOAP à la promotion de l'accession à la propriété et à la réduction du risque de saisie;
- faire fonction de chambre de compensation pour l'éducation et les ressources en matière d'EOAP.

Un dernier objectif, de priorité moindre, était d'assurer l'autofinancement de l'EOAP. L'AHECI a atteint ses deux premiers objectifs, mais n'est pas encore bien avancée pour ce qui est du troisième et du quatrième objectif.

Contribution aux programmes d'EOAP

Selon certains indices, les organismes d'EOAP ont atteint l'objectif d'extension et de tri (fondé sur le risque) et d'expansion de l'accession à la propriété pour les populations mal servies. Les intervenants interrogés sont convenus que les organismes d'EOAP savent faire efficacement la distinction entre les populations mal servies qui sont : (i) déjà solvables mais incapables de se qualifier pour un prêt hypothécaire ordinaire (p. ex., une famille d'immigrants sans antécédents de crédit); (ii) capables de devenir solvables par de l'éducation et de l'orientation; et (iii) de mauvais payeurs qui ne devraient pas accéder à la propriété. Les organismes d'EOAP aident les prêteurs en rejoignant ces populations, les catégorisant et leur donnant la capacité d'obtenir un prêt hypothécaire.

Il n'y a pas encore eu d'études empiriques crédibles pour évaluer la mesure dans laquelle les programmes américains sont un moyen efficace de réduire le risque de défaut qui est associé aux efforts d'expansion de l'accession à la propriété, mais plusieurs études (signalées dans le rapport) sont déjà en cours. Étant donné que le secteur a toujours été fragmenté et compte tenu de la diversité de sa clientèle et de ses programmes, il a été très difficile, jusqu'ici, de documenter les incidences de l'EOAP. Malgré le rabais de 30 % à 40 % qu'offre la FHA sur la prime d'assurance prêt hypothécaire payable par anticipation par les acheteurs d'une première maison qui sont diplômés des programmes de formation EOAP approuvés par HUD, il n'y a pas encore de preuve statistique montrant que ces clients représentent un risque moindre pour l'organisme. Par contre, selon les estimations des études américaines, les pertes totales pour les prêteurs, les assureurs hypothécaires et les municipalités sont, en moyenne, de 73 000 \$ pour les saisies dans le cas des prêts hypothécaires assurés par la FHA et de 26 000 \$ dans le cas des prêts hypothécaires ordinaires.

La scène canadienne

Pour diverses raisons, dont la différence du contexte politique, le Canada n'a pas suivi la même voie que les États-Unis pour promouvoir et appuyer l'éducation pour l'accession à la propriété à la fin des années 60 et au début des années 70. En l'absence de soutien des secteurs public et institutionnel, on a vu naître un ramassis de programmes et d'initiatives qui sont davantage axés sur la diffusion de l'information que sur l'éducation et l'orientation. Les principaux services d'aide pour les propriétaires existants et éventuels sont formés de :

- séminaires préalables à l'achat, donnés par des entreprises à but lucratif, et visant à démystifier le processus d'achat d'une maison;
- ateliers offerts par des organismes sans but lucratif (y compris les écoles) qui s'adressent occasionnellement aux nouveaux acheteurs, mais qui sont essentiellement articulés sur les questions générales de budgétisation et de gestion de l'argent;

- renseignements publiés et sous forme électronique sur les processus et les programmes d'accès à la propriété, avec les cahiers d'exercice et les guides de décision pour les nouveaux propriétaires, publiés par divers organismes privés et publics;
- programmes d'aide aux débiteurs, offerts par les gouvernements, et des organismes à but lucratif et sans but lucratif, qui ne s'adressent pas spécifiquement aux propriétaires mais peuvent néanmoins servir d'instruments d'aide postérieurs à l'achat pour les ménages endettés;
- un petit nombre de programmes gouvernementaux d'orientation (préalables à l'achat, combinés dans certains cas avec des programmes postérieurs à l'achat), reliés à des programmes d'aide financière pour faciliter l'accès à la propriété pour les ménages à faible revenu;
- programmes d'éducation et d'orientation, préalables et postérieurs à l'achat, offerts de concert avec un petit nombre d'initiatives de logements sans but lucratif ciblant les ménages à faible revenu.
- ceux qui ont des besoins financiers ou des caractéristiques de risque particuliers et qui doivent resserrer leurs liens avec des prêteurs hypothécaires;
- les propriétaires qui profiteraient de conseils et d'appui destinés à les aider à adopter des pratiques plus viables quant à la propriété d'une habitation.

Compte tenu de l'expérience américaine, il semble peu probable que les programmes canadiens répondent aux besoins des ménages qui pourraient profiter d'une orientation postérieure à l'achat. Les programmes canadiens existants n'aident que certains participants aux programmes d'aide au logement parrainés par les pouvoirs publics ou les organismes sans but lucratif, ainsi que les propriétaires qui ont déjà éprouvé des difficultés financières et ont été amenés à demander de l'aide en gestion de la dette. Pour la plupart des propriétaires, il n'est pas facile de trouver les conseils et l'aide dont ils pourraient avoir besoin pour demeurer propriétaires.

Conclusions

Les mesures existantes de diffusion de l'information ont peu de chances de rejoindre certains consommateurs existants ou éventuels, comme les minorités qui ont besoin d'information et de services d'EOAP dans des langues autres que l'anglais et le français. Par ailleurs, elles risquent peu de répondre aux besoins des ménages qui ont besoin d'aide allant au-delà de la prestation d'information. Ce dernier groupe comprend :

- les ménages autochtones hors réserve qui font face à des obstacles particuliers à cause de l'absence de tradition de propriété de leur logement;
- les immigrants qui ont besoin d'orientation pour s'adapter aux différences culturelles ayant des incidences sur l'achat et la propriété d'une maison;
- les ménages pour qui il y a des obstacles psychologiques à l'accès à la propriété;
- les ménages qui ont besoin d'améliorer leurs capacités de budgétisation et de gestion financière pour se préparer à accéder à la propriété;

Le Canada n'a pas de secteur de l'EOAP comme tel, mais il a une vaste gamme d'organismes qui offrent des services d'information et d'aide aux propriétaires éventuels et existants. Les lacunes en matière d'information ne sauraient être imputées à un manque de ressources publiées et électroniques pour les nouveaux propriétaires. Elles ne sont pas non plus le reflet d'une insuffisance d'information diffusée par l'intermédiaire des séminaires pour nouveaux propriétaires qu'offrent certaines entreprises à but lucratif. Bien qu'il semble y avoir beaucoup de marge pour l'expansion de leur couverture et l'amélioration de leur efficacité, les séminaires pour propriétaires portent dans une large mesure sur les besoins des ménages qui ne demandent qu'une information très fondamentale sur le processus d'achat d'une maison et sur les calculs qui les aideront à déterminer ce qu'ils ont les moyens de payer. Les problèmes sont plutôt que :

- (i) les mécanismes existants de diffusion de l'information ne rejoignent pas certains consommateurs, existants ou éventuels;
- (ii) certains ménages ont besoin d'une aide qui va au-delà de la prestation d'informations de base.

Les services d'orientation actuellement disponibles dans le cadre des programmes d'aide au logement qu'offrent les gouvernements et les organismes sans but lucratif ne rejoignent qu'un petit segment des ménages qui ont besoin d'une aide plus poussée.

Les États-Unis offrent des solutions à de nombreux besoins d'aide à l'accession à la propriété, des solutions qu'on ne trouve pas au Canada. Pour les intervenants du domaine de l'habitation au Canada qui souhaitent améliorer l'accession à la propriété en élaborant une initiative de type EOAP des États-Unis, il y aurait lieu de songer à adopter une stratégie appropriée - une stratégie qui tienne compte de l'importance possible de l'EOAP ainsi que de la preuve solide documentant la capacité de l'EOAP de réduire les risques de défaut.

Caractéristiques d'un programme bien conçu d'EOAP

Les participants à l'enquête estiment qu'on peut conclure de l'expérience américaine que le succès des programmes d'EOAP passe probablement par :

- (1) Une approche qui reflète une compréhension poussée des populations locales et des conditions de logement au niveau local.

Parce que la condition du logement, les caractéristiques démographiques et les marchés du travail varient du tout au tout d'un endroit à l'autre, il importe d'aligner l'approche adoptée par un organisme d'EOAP sur les besoins locaux. À moins qu'il n'y ait du logement convenable abordable à l'échelle locale, l'éducation des acheteurs ne produira pas de résultats très positifs. Si la population locale a une forte proportion d'immigrants, l'instruction donnée en anglais pourrait ne pas suffire. Les documents juridiques, les produits de prêts spéciaux et l'aide publique varient aussi au niveau local. Un programme efficace d'EOAP doit être bien intégré dans sa localité.

- (2) Un mécanisme efficace d'extension

Tous les programmes d'EOAP qui ont connu du succès ont su trouver un moyen efficace de rejoindre leur clientèle. Cela suppose l'utilisation de moyens formels (radio, télévision ou journaux) et officieux (liaison avec les employeurs, les églises, ou les groupes communautaires; envoi de prospectus par la poste).

- (3) Un volet soigneusement planifié d'éducation en salle

La plupart des observateurs conviennent que l'EOAP ne peut se donner efficacement par téléphone. Il faut des cours en salle, fondés sur un tronc commun approuvé et intégrant des modules adaptés aux enjeux et aux problèmes locaux. Le cours doit être ciblé sur les ménages qui n'ont pas encore amorcé le processus de recherche d'une maison. Il doit être offert par des instructeurs agréés, et les participants doivent réussir un examen avant d'obtenir leur certificat.

- (4) Une composante complémentaire d'orientation individuelle

Cela est souvent nécessaire là où les clients ont besoin d'améliorer leurs capacités de budgétisation et de gestion de l'argent et de bonifier leurs antécédents de crédit. Les conseillers EOAP doivent être agréés et être tenus de se conformer à un code d'éthique.

- (5) L'appui des organismes d'encadrement

Aux États-Unis, les organismes d'encadrement constituent une importante fonction d'aide. Ils élaborent le programme d'études, produisent et distribuent les documents pédagogiques, forment les instructeurs et réalisent et évaluent les recherches et les programmes. Les organismes d'encadrement aident à veiller à ce que les fournisseurs d'EOAP répondent aux normes minimales en ce qui a trait, au contenu des cours et à leur application, et aident les fournisseurs à réaliser les économies que permet une approche conjointe de certaines fonctions communes.

- (6) Liens avec des organismes offrant des services connexes

Les liens bien développés avec d'autres organismes répondent à trois fins. En premier lieu, ils aident les fournisseurs d'EOAP à rejoindre les ménages qui pourraient profiter d'éducation et d'orientation pour l'accession à la propriété. En second lieu, grâce à ces liens, les fournisseurs d'EOAP seront bien positionnés pour aider les ménages ayant besoin d'une aide allant au-delà de l'éducation et de l'orientation pour l'accession à la propriété - comme de la formation linguistique ou professionnelle. En troisième lieu, les fournisseurs d'EOAP peuvent aider les ménages à

demander d'autres formes d'aide à l'accèsion à la propriété, qu'offrent les organismes publics, les employeurs ou les prêteurs.

Approche proposée

L'étude conclut que les études de cas, les vues des participants du secteur et la volonté continue des intervenants américains de contribuer aux programmes américains semblent constituer une preuve positive suffisante pour considérer l'exploration de la possibilité d'offrir de l'EOAP au Canada, vraisemblablement dans le cadre d'un partenariat entre les intervenants qui ont le plus à gagner. Les travaux préparatoires pour jeter les bases de la création possible d'une industrie de l'EOAP pourraient comprendre la création de projets de démonstration d'EOAP. Un comité directeur représentant les principaux intervenants pourrait évaluer les projets expérimentaux d'EOAP au Canada et surveiller les résultats d'un certain nombre de projets de recherche à grande échelle déjà en cours afin d'évaluer l'efficacité des initiatives d'EOAP des États-Unis. Les intervenants pourraient se concerter pour créer des programmes exploitant les meilleurs caractéristiques de l'expérience américaine afin de corriger les lacunes des services destinés à aider les propriétaires canadiens éventuels et existants.

Directeur de projet : David Metzak

Rapport de recherche : *L'éducation et l'orientation pour l'accèsion à la propriété : examen de l'expérience américaine et de sa pertinence pour le Canada*

Consultants : Ron Hirshhorn, Hirshhorn Consulting, Inc., Nepean (Ontario); George McCarthy, University of North Carolina, Chapel Hill, États-Unis

On peut obtenir un rapport complet sur ce projet de recherche auprès du Centre canadien de documentation sur l'habitation à l'adresse indiquée ci-après.

Recherche sur le logement à la SCHL

Aux termes de la partie IX de la *Loi nationale sur l'habitation*, le gouvernement du Canada autorise la SCHL à consacrer des fonds à la recherche sur les aspects socio-économiques et techniques du logement et des domaines connexes, et à en publier et à en diffuser les résultats.

Le présent feuillet documentaire fait partie d'une série visant à vous informer sur la nature et la portée du programme de recherche de la SCHL.

Les feuillets documentaires de la série **Le point en recherche** comptent parmi les diverses publications sur le logement produites par la SCHL.

Pour recevoir la liste complète de la série **Le point en recherche**, ou pour obtenir des renseignements sur la recherche et l'information sur le logement de la SCHL, veuillez vous adresser au :

Centre canadien de documentation sur l'habitation
Société canadienne d'hypothèques et de logement
700, chemin de Montréal
Ottawa (Ontario) K1A 0P7

Téléphone : | 800 668-2642
Télécopieur : | 800 245-9274

NOTRE ADRESSE SUR LE WEB : www.cmhc-schl.gc.ca/Recherche

Cette publication contient les renseignements les plus à jour dont disposait la SCHL au moment de sa parution et ont été revus par des experts du secteur de l'habitation. Toutefois, la SCHL n'assume aucune responsabilité pour les dommages, les blessures, les coûts et les pertes pouvant découler de l'utilisation de ces renseignements.