

LES RÉSIDENCES PRIVÉES POUR
AÎNÉ·E·S AU QUÉBEC

PORTRAIT D'UNE INDUSTRIE MILLIARDAIRE

AUTEURS

Anne Plourde

chercheuse

AVEC LA COLLABORATION DE

Colin Pratte, chercheur associé

- Dans la foulée de mises en chantiers frénétiques et de plans de développement ultra-rapide, les quatre plus grandes chaînes de résidences privées pour aîné·e·s (RPA) au Québec – Chartwell, Groupe Sélection, Groupe Maurice, Cogir – ont connu une croissance fulgurante depuis quelques années, occupant désormais une part de marché très importante.
- Malgré l'image publique de « fleurons québécois » que se donnent Cogir, Groupe Maurice et Groupe Sélection, leur modèle d'affaires est basé sur des partenariats étroits avec de grandes multinationales financiarisées. Ces trois chaînes de RPA ont adopté des structures de propriété complexes et des stratégies typiques des grandes entreprises financiarisées.
- Malgré les problèmes et les risques associés à ce modèle d'affaires financiarisé, les RPA sont lourdement financées par les fonds publics, comme le révèlent nos données inédites obtenues à la suite de dizaines de demandes d'accès à l'information.
- Selon nos estimations, les RPA ont obtenu près de 5 G\$ depuis 2007 par le biais du crédit d'impôt remboursable pour le maintien à domicile des aîné·e·s. Elles devraient recevoir 529,2 M\$ pour la seule année 2021. Cette somme équivaut à près du tiers du budget total que le ministère de la Santé et des Services sociaux consacre au soutien à domicile des personnes âgées en 2020-2021.
- L'achat de services auprès des RPA par les établissements publics du réseau sociosanitaire représente au minimum des dépenses de 197 M\$ depuis 2015, dont 77,8 M\$ pour l'année la plus récente.
- L'achat de services auprès des RPA par les établissements publics a connu une forte croissance dans plusieurs régions et a même été plus que décuplé dans certains établissements entre 2015 et 2020.
- Ces achats de services par les établissements publics sont très peu encadrés et sont parfois le résultat de pratiques informelles n'impliquant aucun contrat écrit. Dans au moins une région, plusieurs contrats de services ont été conclus de gré à gré alors que leur valeur était supérieure à 100 000 \$.
- Près de 50 % des nouvelles sommes annoncées dans le budget 2021-2022 pour bonifier les services à domicile seront dans les faits empochées par les RPA.

Table des matières

Liste des figures	07
Sigles et acronymes	09
Introduction	11
CHAPITRE 1 DÉFINITIONS	15
1.1 Les différentes ressources d'hébergement au Québec	15
1.2 Qu'est-ce qu'une RPA ?	15
1.3 Les RPA, logement ou hébergement ?	16
CHAPITRE 2 PORTRAIT ÉCONOMIQUE DES GRANDES CHAÎNES DE RPA AU QUÉBEC	19
2.1 Tendances générales du marché des RPA au Québec	19
2.2 Les grandes multinationales derrière les « fleurons québécois » du marché des RPA	20
2.3 Des structures de propriété complexes qui cachent des stratégies d'entreprise douteuses et risquées	24
2.3.1 Structures de propriété multi-niveaux	24
2.3.2 Structures <i>op co/prop co</i>	26
2.3.3 Achats et endettement auprès d'entreprises apparentées	26
2.3.4 Techniques d'ingénierie financière basées sur l'endettement	28
2.3.5 Pratiques d'optimisation et d'évasion fiscale	28
CHAPITRE 3 ANALYSE DU FINANCEMENT PUBLIC DES RPA AU QUÉBEC	31
3.1 Crédit d'impôt pour maintien à domicile et subvention pour l'installation de gicleurs	31
3.2 Financement des RPA par les CI(U)SSS	33
3.3 Aide d'urgence en contexte de pandémie et budget 2021-2022	39
Conclusion	41
Notes de fin de document	47

LISTE DES

SIGLES

FIGURES

TABLEAUX

GRAPHIQUES

SIGLES

FIGURES

TABLEAUX

GRAPHIQUES

SIGLES

FIGURES

TABLEAUX

GRAPHIQUES

SIGLES

FIGURES

TABLEAUX

Liste des figures

TABLEAU 1	Les cinq plus grandes chaînes de RPA au Québec	20
TABLEAU 2	Principaux partenaires des grandes chaînes de RPA du Québec	21
TABLEAU 3	Montants investis dans l'achat de services par les CI(U)SSS en RPA	35
TABLEAU 4	Évolution des dépenses de certains CI(U)SSS pour l'achat de places auprès de RPA	37
TABLEAU 5	Évolution des dépenses de certains CI(U)SSS pour l'achat de services à domicile auprès de RPA	37
TABLEAU 6	Obligations contractuelles de certains CI(U)SSS avec des RPA	38
SCHÉMA 1	Structure de propriété du Groupe Maurice	23
SCHÉMA 2	Réseau d'entreprises impliquées dans la résidence Cogir Manoir Outremont	25
GRAPHIQUE 1	Évolution des dépenses fiscales pour le crédit d'impôt pour le maintien à domicile (en M\$)	32
GRAPHIQUE 2	Distribution des montants provenant des subventions octroyées en vertu du Programme d'aide financière pour l'installation de gicleurs en fonction de la taille des RPA	33

Sigles et acronymes

CISSS	Centre intégré de santé et de services sociaux
CIUSSS	Centre intégré universitaire de santé et de services sociaux
CHSLD	Centre d'hébergement et de soins de longue durée
REIT	<i>Real Estate Investment Trust</i> (Fonds de placement immobilier)
RI	Ressource intermédiaire
RPA	Résidence privée pour aîné·e·s
RQRA	Regroupement québécois des résidences pour aînés
RTF	Ressource de type familial
SCHL	Société canadienne d'hypothèques et de logement
SEC	Société en commandite

Le Québec se trouve à la croisée des chemins en matière d'hébergement des personnes âgées. D'une part, la redéfinition du rôle des femmes au cours des dernières décennies et le vieillissement de la population qui ira en s'accéléralant durant les prochaines années font de cette question un enjeu incontournable^a. D'autre part, l'hécatombe provoquée par la pandémie de COVID-19 dans les centres d'hébergement et de soins de longue durée (CHSLD) et les résidences privées pour aîné-e-s (RPA) ne permet pas le maintien du *statu quo* dans ce domaine. À l'heure où une révision en profondeur du modèle d'hébergement québécois s'impose, nous proposons de dresser un portrait économique des grandes chaînes de RPA et d'analyser le rôle joué par l'État dans l'essor fulgurant de ces entreprises de plus en plus *financiarisées*. Une entreprise « financiarisée » est

une entreprise dont l'activité principale (par exemple donner des soins ou vendre des gadgets) est devenue secondaire par rapport à sa capacité à générer des flux financiers ; dans ce contexte, son engagement à l'égard de l'activité principale tend à être limité puisque, dans la mesure où l'entreprise vise principalement à générer des flux financiers, le propriétaire achètera ou vendra si le prix est le bon¹.

À certains égards, une révision du modèle d'hébergement est déjà amorcée au Québec : élaboration d'une politique d'hébergement et de soins de longue durée, création des maisons des aîné-e-s, nomination d'une direction locale dans les CHSLD publics, négociations pour conventionner les CHSLD privés non conventionnés – plusieurs réformes sont en cours, dont certaines avaient été

^a Bien sûr, la question de l'hébergement pose nécessairement celle des services à domicile, enjeu tout aussi prioritaire qui sera d'ailleurs traité dans une prochaine publication. Néanmoins, les projections des études les plus récentes montrent que même un virage majeur vers le développement d'une offre massive de services à domicile ne suffirait pas à empêcher une augmentation importante des besoins en hébergement au cours des prochaines décennies. Voir Nicholas-James CLAVET et autres, *Le financement du soutien à l'autonomie des personnes âgées à la croisée des chemins*, Chaire de recherche sur les enjeux économiques intergénérationnels, février 2021, creei.ca/wp-content/uploads/2021/02/cahier_21_01_financement_soutien_autonomie_personnes_agees_croisee_chemins.pdf.

entamées avant la pandémie. Cette redéfinition du secteur de l'hébergement et des soins de longue durée a fait l'objet de quelques discussions publiques et de consultations auprès des groupes intéressés. Comme cette étude le démontrera, des bouleversements majeurs et très rapides sont toutefois en train de se produire sous l'impulsion des grandes chaînes de RPA et avec le soutien actif de l'État, mais sans débat public réel.

Occupant une place croissante dans le marché privé des résidences pour aîné·e·s au Québec, les entreprises dominantes du secteur se présentent comme des « fleurons québécois ». Pourtant, ces grandes chaînes « québécoises » sont en fait de véritables chevaux de Troie pour des multinationales hautement financiarisées qui souhaitent conquérir le marché québécois des RPA, considéré par ces investisseurs étrangers comme un nouveau Klondike en Amérique du Nord.

La question se pose de savoir si c'est là le modèle d'hébergement que nous souhaitons pour le Québec des prochaines décennies. Les conditions salariales et de travail découlant du modèle d'affaire des RPA, basé sur la surexploitation intensive d'une main-d'œuvre précaisée, sont assez bien connues et documentées². Il en va de même des problèmes d'accès aux services que posent les coûts considérables des loyers et des services en RPA, ainsi que des inquiétudes concernant la qualité des services et la sécurité des résident·e·s³. On sait également que ces conséquences négatives affectent surtout les femmes, celles-ci étant largement majoritaires parmi les employé·e·s et les résident·e·s de RPA (alors que les principaux dirigeants et propriétaires des grandes chaînes de résidences sont des hommes)⁴.

Dans cette étude, nous proposons de jeter un éclairage sur certains aspects moins connus du modèle mis de l'avant par ces entreprises. Après avoir introduit quelques définitions au chapitre 1, nous présentons au chapitre 2 un portrait économique des plus grandes chaînes de RPA de la province, en insistant sur leurs structures de propriété et sur les stratégies d'affaires qui sous-tendent ce modèle d'entreprise. Cette analyse nous permet de repérer les tendances à la

financiarisation de ce secteur. À partir des expériences du Royaume-Uni et des États-Unis, où ces tendances sont beaucoup plus affirmées qu'ici, nous identifions les pratiques auxquelles est associée la structuration des RPA en multinationales financiarisées ainsi que les risques importants posés par ces transformations du secteur de l'hébergement au Québec.

Au chapitre 3, nous montrons comment la place croissante occupée par les RPA dans le secteur de l'hébergement est fortement encouragée par l'État. S'il va de soi que cette évolution est en partie imputable au désengagement de l'État de ce secteur et de celui des services à domicile, il est moins connu que le modèle des RPA est aussi lourdement soutenu par le biais de diverses formes de financement public direct et indirect (tendance qui s'est accentuée dans le contexte de la pandémie de COVID-19). Des données inédites obtenues par le biais de dizaines de demandes d'accès à l'information nous ont permis de prendre la mesure de ces sommes, à défaut de pouvoir en brosser un portrait plus exhaustif. Enfin, nous présentons en conclusion nos principales recommandations.

CHAPITRE 1

CHAPITRE 1

CHAPITRE 1

CHAPITRE 1

CHAPITRE 1

CHAPITRE 1

CHAPITRE 1

CHAPITRE 1

CHAPITRE 1

Définitions

1.1 Les différentes ressources d'hébergement au Québec

La présente étude porte principalement sur les RPA. Afin d'éviter toute confusion, il est néanmoins nécessaire de définir rapidement les différentes ressources d'hébergement qui existent au Québec. Elles se classent en trois grandes catégories : les CHSLD, les ressources intermédiaires et les ressources de type familial. Ces ressources visent à répondre aux besoins en hébergement des personnes âgées en perte d'autonomie, mais aussi des adultes et des enfants en situation de handicap, souffrant de problèmes de dépendance ou de santé mentale, placés sous la Protection de la jeunesse, etc.

Les CHSLD sont une catégorie de ressources destinée aux personnes en lourde perte d'autonomie, et donc aux personnes qui nécessitent plusieurs heures de services et de soins par jour. Sur les 428 CHSLD que compte le Québec, 321 sont des installations entièrement publiques⁵. Depuis le début des années 2000, les CHSLD publics ont été fusionnés avec les centres hospitaliers et les centres locaux de services communautaires (CLSC) dans des établissements publics régionaux, qui portent depuis 2015 le nom de *centres intégrés (universitaires ou non) de santé et de services sociaux* (CISSS et CIUSSS).

Il existe également 60 CHSLD privés conventionnés. Ces établissements sont possédés et gérés par des entreprises privées (généralement à but lucratif). Mais en vertu d'ententes conclues avec le MSSS, leurs activités sont financées par les fonds publics à la même hauteur que les CHSLD publics. De plus, les conventions collectives négociées dans le secteur public s'appliquent aux employé-e-s des CHSLD privés conventionnés (ce qui n'est pas le cas dans les autres ressources d'hébergement privées).

Il existe une dernière catégorie de CHSLD : les 47 CHSLD privés non conventionnés, qui sont entièrement privés et qui, en principe, ne sont pas financés par des fonds publics. On sait toutefois que ces entreprises privées (elles aussi pour la plupart à but lucratif) sont dans les faits lourdement financées par les CISSS et les CIUSSS qui, faute de places dans les CHSLD publics et privés conventionnés, sont contraints « d'acheter des places » dans les CHSLD privés non conventionnés⁶.

Les ressources intermédiaires (RI) sont des ressources d'hébergement privées destinées aux personnes vivant avec une perte d'autonomie légère à modérée. Les RI hébergeant neuf personnes ou moins sont exploitées soit par des travailleuses et des travailleurs autonomes, soit par des entreprises privées. Les RI hébergeant plus de neuf personnes sont exploitées par des entreprises privées, pour la plupart à but lucratif⁷. Dans tous les cas, les activités des RI sont financées par l'État en vertu d'ententes conclues avec les établissements publics du réseau sociosanitaire (les CISSS et les CIUSSS).

Enfin, les ressources de type familial (RTF) sont des ressources d'hébergement privées qui ne peuvent accueillir plus de neuf personnes et qui sont exploitées par des travailleuses et des travailleurs autonomes dans leur résidence principale. Il s'agit de ressources en milieu familial qui prennent la forme de familles d'accueil (pour enfants) ou de résidences d'accueil (pour adultes en perte d'autonomie modérée). Ces ressources sont elles aussi financées par l'État à la suite d'ententes avec les CISSS et les CIUSSS.

1.2 Qu'est-ce qu'une RPA ?

Les RPA sont des résidences destinées aux personnes âgées autonomes ou en légère perte d'autonomie. Il s'agit d'entreprises privées, en grande majorité à but lucratif (nous y reviendrons). En théorie, les activités de ces entreprises sont entièrement financées par les loyers et les tarifs facturés aux résident-e-s. Nous verrons toutefois qu'elles bénéficient d'un financement public important qui se décline sous différentes formes.

Au Québec, le terme « résidence privée pour aîné-e-s » désigne un type d'établissement très spécifique. Il s'agit d'une appellation contrôlée qui peut seulement être utilisée par les résidences qui correspondent à la définition inscrite à l'article 346.0.1 de la *Loi sur les services de santé et les services sociaux* :

Aux fins de la présente loi, est une résidence privée pour aînés tout ou partie d'un immeuble d'habitation collective occupé ou destiné à être occupé principalement par des personnes âgées de 65 ans et plus et

où sont offerts par l'exploitant de la résidence, outre la location de chambres ou de logements, différents services compris dans au moins deux des catégories de services suivantes, définies par règlement : services de repas, services d'assistance personnelle, soins infirmiers, services d'aide domestique, services de sécurité ou services de loisirs.

Les RPA doivent par ailleurs se plier à un cadre réglementaire qui leur impose notamment d'obtenir une certification et de fournir des renseignements qui sont ensuite inscrits dans le Registre des résidences privées pour aîné-e-s.

Certaines RPA sont également reconnues comme des ressources intermédiaires, ce qui explique une partie du financement public qu'elles reçoivent. Afin d'éviter toute confusion, précisons qu'aux fins de la présente étude, sont considérées comme des RPA toutes les résidences inscrites dans le Registre des résidences privées pour aîné-e-s, qu'elles soient reconnues ou non comme des ressources intermédiaires.

1.3 Les RPA, logement ou hébergement ?

Des chercheurs dénoncent la confusion courante entre les ressources d'hébergement (CHSLD, RI, RTF) et la catégorie du logement résidentiel, à laquelle appartiennent officiellement les RPA⁸. En effet, les RPA ne sont pas considérées par l'État comme des ressources d'hébergement pour personnes âgées. Ainsi, les loyers chargés en RPA sont soumis aux mêmes règles que ceux des immeubles résidentiels locatifs standards, ce qui n'est pas le cas des RI, des RTF et des CHSLD, dont les tarifs sont négociés avec le gouvernement selon des régimes distincts de celui du Tribunal administratif du logement. Les frais facturés pour les autres types de services offerts en RPA (services d'hygiène, aide à l'alimentation, entretien ménager, etc.) sont considérés comme n'importe quel autre service privé vendu sur le marché et ne sont soumis à aucun encadrement de l'État. De plus, contrairement aux personnes hébergées dans les CHSLD et les RI, les personnes résidant dans les RPA sont réputées habiter dans leur domicile et peuvent pour cette raison bénéficier du crédit d'impôt pour le maintien à domicile (sur lequel nous reviendrons plus loin).

Plusieurs éléments justifient cependant de considérer que les RPA s'inscrivent dans le continuum des services d'hébergement qui existent au Québec. Tout d'abord, certaines caractéristiques particulières distinguent les RPA des autres formes de logement et les rapprochent davantage des ressources d'hébergement. Ainsi, la réglementation de leurs

activités montre que les RPA sont reconnues comme offrant des services à une « clientèle » particulièrement vulnérable devant bénéficier d'une protection spéciale, inexistante dans le cas des immeubles à logements standards. Le fait qu'après les CHSLD, ce soit dans les RPA que la COVID-19 a fait les ravages les plus importants est significatif : fin mars 2021, on y recensait 20 % de tous les décès survenus dans la province en raison de la pandémie.

De même, il existe une forte parenté entre les services offerts dans les RPA et ceux qui requièrent les personnes habitant dans des ressources officiellement considérées comme de l'hébergement. Ainsi, une étude récente a conclu que 88 % des RPA offrent des services d'assistance personnelle et 45 % des services de soins infirmiers, cette dernière proportion atteignant 94,5 % dans le cas des résidences appartenant à l'une des 5 plus grandes chaînes de RPA du Québec⁹. Cette parenté a aussi été mise en lumière par la pandémie de COVID-19. Le fait que l'embauche massive de préposé-e-s aux bénéficiaires dans les CHSLD se soit traduite par un exode des employé-e-s des RPA vers les CHSLD illustre bien que ces deux types d'installation répondent à une même catégorie de besoins. De même, la nécessité pour l'État d'intervenir fortement, tant sur le plan financier que par le « prêt » de ressources humaines, afin d'éviter des ruptures de services essentiels en cas d'éclotions, s'est imposée tant dans les RPA que dans les CHSLD privés.

Enfin, les RPA jouent un rôle déterminant dans la redéfinition en cours du modèle d'hébergement pour personnes âgées au Québec. En témoigne le fait que les aîné-e-s en perte d'autonomie (y compris celles et ceux qui se qualifieraient pour être hébergé-e-s dans les ressources considérées officiellement comme de l'hébergement) recourent de plus en plus aux RPA pour répondre à leurs besoins. Comme le soulignent eux-mêmes les chercheurs cités précédemment : « C'est dans ce segment d'habitation [celui des RPA] qu'on retrouve la hausse la plus marquée d'utilisation parmi toutes les formes de logement destinées aux personnes âgées, y compris lorsque ces dernières sont en grande perte d'autonomie et en besoin de services¹⁰. » Ce phénomène est d'ailleurs fortement accentué par le fait que, comme nous le verrons au chapitre 3, les CISSS et les CIUSSS « achètent » de plus en plus de places d'hébergement de « type » RI ou de « type » CHSLD dans les RPA (le type de place acheté étant déterminé par le niveau de services et de soins requis par la personne hébergée).

Portrait économique des grandes chaînes de RPA au Québec

La privatisation des services d'hébergement pour aîné-e-s n'est pas nouvelle au Québec. En fait, le secteur privé a toujours occupé une place importante dans ce domaine, comme on peut le constater à la lecture du Rapport Rochon qui, en 1988, déplorait déjà le désengagement de l'État après que celui-ci eut joué un rôle plus actif dans le secteur durant les années 1960 et 1970¹¹. Ce que les grandes chaînes de RPA introduisent d'inédit, c'est une privatisation accélérée et, surtout, une financiarisation des services d'hébergement, comme nous le verrons dans les sections suivantes^a.

2.1 Tendances générales du marché des RPA au Québec

Avant toute chose, il faut préciser qu'au Québec, le marché des RPA est très largement dominé par des entreprises à but lucratif. S'il existe un peu plus de 200 résidences possédées par des OSBL, des coopératives ou des communautés religieuses, ce sont 86 % des résidences et 92 % des unités de logement en RPA qui sont entre les mains d'entreprises dont l'objectif premier est de réaliser des profits¹².

Il s'agit par ailleurs d'un marché fortement contrasté¹³. D'un côté, les petites et moyennes résidences de 50 unités et moins connaissent un déclin important, notamment parce qu'elles peinent à survivre dans un environnement réglementaire de plus en plus lourd¹⁴. Ainsi, une étude commandée en 2019 par le Regroupement québécois des résidences pour aînés (RQRA) – le principal regroupement de propriétaires de RPA au Québec – a conclu que

parmi les 439 résidences ayant fermé leurs portes au cours des 5 années précédentes, 94 % étaient des résidences de petite taille¹⁵. Le RQRA – dont le conseil d'administration est composé en majorité de propriétaires ou de gestionnaires de grandes chaînes de résidences – s'appuie d'ailleurs sur ces données pour revendiquer un soutien financier accru de l'État pour les propriétaires de RPA et pour justifier les faibles salaires consentis aux travailleuses et aux travailleurs des résidences¹⁶.

Et de fait, entre 2008 et 2019, la proportion de résidences comptant moins de 50 unités est passée de 76,7 à 61,8 % du nombre total de résidences¹⁷. La baisse est encore plus marquée chez les plus petites résidences : au cours de cette période, le nombre de résidences de 29 unités et moins est passé de 1541 à 925, une chute de 40 %. En fait, les petites RPA sont devenues si précaires que, depuis déjà plusieurs années, la Société canadienne d'hypothèques et de logement (SCHL) refuse d'assurer les prêts pour les résidences comptant moins de 50 unités, et les institutions financières sont de plus en plus réticentes à financer le démarrage de petites RPA¹⁸.

Si l'on assiste à une détérioration marquée du marché des petites résidences, on constate d'autre part un essor spectaculaire des résidences de grande et de très grande taille. Ainsi, malgré la diminution importante du nombre total de résidences, qui est passé de 2279 en 2008 à 1744 en 2020 (une baisse de plus de 23 %), le nombre d'unités de logement en RPA a quant à lui fortement augmenté, passant durant la même période de 95 742 à 142 789 (une augmentation de 49 %). Cet apparent paradoxe s'explique par la croissance considérable de la taille des résidences : alors que chaque RPA comptait en moyenne 40 unités en 2008, cette moyenne dépasse aujourd'hui les 70 unités. Et pendant que le nombre de petites et moyennes résidences chutait rapidement, le nombre de résidences de très grande taille (100 logements et plus) a quant à lui augmenté de façon marquée, passant de 272 en 2008 à 417 en 2019, une hausse de 53 %¹⁹.

Le résultat est un marché de plus en plus concentré et de plus en plus dominé par quelques gros joueurs. Ainsi, les cinq plus grandes chaînes de RPA actives au Québec – Chartwell, Groupe Sélection, Groupe Maurice,

a Il est fort probable que la tendance à la financiarisation analysée ici pour le secteur des RPA soit également observable pour les autres catégories d'hébergement privé que sont les CHSLD privés (conventionnés ou non) et les ressources intermédiaires. Néanmoins, le marché des CHSLD privés et des ressources intermédiaires, qui dépend presque entièrement du financement public, ne semble pas connaître une croissance aussi effrénée que celui des RPA, qui justement se nourrit en partie de l'insuffisance de l'offre dans ces autres catégories.

TABEAU 1
Les cinq plus grandes chaînes de RPA au Québec

Groupe	Nombre d'unités	Nombre de résidences	Actifs (plus récentes estimations)
Chartwell	11 260	42	3,5 G\$
Groupe Sélection	10 733	42	4 G\$
Groupe Maurice	9 657	31	2,4 G\$
Cogir	8 938	35	2,3 G\$
Résidences Soleil – Groupe Savoie	5 514	14	1,5 G\$

SOURCES : Louise BOIVIN et Anne PLOURDE, *Propriété et profits dans l'hébergement de longue durée au Québec, Portrait préliminaire*, CREATAS, 2020 ; VENTAS, *Ventas to Acquire High Quality Canadian Seniors Housing Portfolio in Partnership with Le Groupe Maurice*, Communiqué de presse, 3 juin 2019.

Cogir et Résidences Soleil – possèdent à elles seules 35 % des unités de logement de l'ensemble des RPA à but lucratif de la province.

Cette forte concentration du marché est en bonne partie le résultat de mutations récentes, caractérisées par des mises en chantier frénétiques et des plans de développement ultra-rapide, qui se traduisent par une explosion des actifs détenus ou gérés par ces grandes chaînes :

Ainsi, le Groupe Maurice construit 1 000 unités par an depuis 5 ans et prévoit tripler le nombre de ses résidences d'ici 10 ans. Le Groupe Sélection a quant à lui triplé le nombre de ses unités depuis 2013 et poursuit un plan d'investissement de 3 milliards s'étalant de 2014 à 2021. Pour l'année 2019 seulement, ce sont 3 200 unités qui ont été ajoutées sur le marché par six des dix plus grands groupes. [...] Dans le cas de Chartwell, on observe une croissance de 30 % de son actif entre 2010 et 2019. [...] Dans le cas de Cogir, la valeur de l'actif a doublé en moins de cinq ans, passant de 2 milliards en 2015 à 4 milliards en 2019. [...] Quant au Groupe Sélection, son actif est passé de près de 1 milliard en 2014 à 3 ou 4 milliards en 2018, la valeur divergeant selon les sources. [De même], le Groupe Maurice a connu une croissance de son chiffre d'affaires de 15 % par année au cours des 5 dernières années²⁰.

Cette croissance fulgurante s'appuie sur des attentes élevées quant aux « occasions d'affaires²¹ » promises par

le vieillissement de la population, mais aussi par l'insuffisance des services à domicile et d'hébergement publics, qui contribue à expliquer un « taux d'attraction » exceptionnel des RPA au Québec : alors qu'à l'échelle du Canada, ce sont en moyenne 6,1 % des personnes âgées de plus de 75 ans qui habitent dans des résidences privées, ce taux est de 18,4 % dans la province²². Le contraste est d'ailleurs frappant entre, d'une part, le discours alarmiste mis de l'avant de manière récurrente par le RQRA pour réclamer l'aide financière de l'État et, d'autre part, l'enthousiasme affiché par le même regroupement face au boom du secteur qui, selon lui, stimulera des investissements d'un milliard par année pour les 20 prochaines années²³. D'autres études confirment ces tendances, prévoyant par exemple qu'« [e]nviron 60 000 nouvelles unités devront être construites au cours des 10 prochaines années²⁴ ».

On le constate, le marché des RPA subit des mutations majeures et extrêmement rapides, principalement sous l'impulsion de quelques grands joueurs qui, par leur poids grandissant dans le secteur, imposent un modèle d'entreprise en voie de devenir dominant. C'est à l'analyse de ce modèle d'entreprise que nous proposons de nous attarder dans les prochaines sections.

2.2 Les grandes multinationales derrière les « fleurons québécois » du marché des RPA

À l'exception de Chartwell, qui est une compagnie canadienne, les plus grandes chaînes de RPA de la province se présentent sur leur site internet comme des « fleurons québécois^a ». Une analyse des structures d'entreprise de ces grandes chaînes, réalisée à partir des données publiées dans le Registre des entreprises du Québec, dans les rôles municipaux d'évaluation foncière et dans la presse d'affaires permet toutefois de nuancer ce portrait.

Parmi les cinq plus grosses chaînes de RPA actives au Québec, le Groupe Savoie, propriétaire des Résidences Soleil, est la seule qui correspond au modèle typique de

a Ainsi, le Groupe Maurice et Cogir se présentent tous deux comme « chef de file québécois » dans le secteur de l'immobilier et des RPA. Voir également les histoires de réussite individuelle des entrepreneurs québécois Réal Bouclin (Groupe Sélection), Serge et Mathieu Duguay (Cogir), Luc Maurice (Groupe Maurice) et Eddy Savoie (Résidences Soleil – Groupe Savoie) mises de l'avant sur les sites internet de chacune de ces entreprises.

TABLEAU 2

Principaux partenaires des grandes chaînes de RPA du Québec

Chaîne de RPA	Principaux partenaires	Type de partenariat
	Revera (Canada)	Propriété conjointe de 33 résidences
	Lune Rouge (Guy Laliberté)	Investissement financier dans projets immobiliers
	Claridge (Famille Bronfman)	Investissement financier dans projets immobiliers
	Fiera (Canada)	Investissement financier dans projets immobiliers
Groupe Sélection	Batipart (Luxembourg)	Investissement indirect par le biais de Fiera
	Revera (Canada)	Intérêt dans la propriété de 7 résidences
	Welltower (États-Unis)	Intérêt dans la propriété de 13 résidences
	Batipart (Luxembourg) et Crédit Mutuel (France)	Participation de 33,33 % au capital de Cogir Immobilier Présence sur le CA de Cogir
	Desjardins sécurité financière	Intérêt dans la propriété de 16 résidences
Cogir	Industrielle Alliance	Intérêt dans la propriété de 15 résidences
	The RT Revocable Trust (États-Unis)	Intérêt dans la propriété de 2 résidences
Groupe Maurice	Ventas (États-Unis)	Propriétaire de 85 % des actions de Groupe Maurice

SOURCES : Registre des entreprises du Québec ; sites internet des entreprises.

l'entreprise familiale québécoise. En comparaison des autres joueurs dominants du secteur, le groupe est doté d'une structure de propriété relativement simple, et les entreprises qui le constituent de même que les immeubles des résidences sont possédés et contrôlés directement par Eddy Savoie lui-même ainsi que par des membres de sa famille. D'après les données accessibles au public dans les sources consultées, l'entreprise ne dépend d'aucun investisseur externe. Or, les Résidences Soleil sont aussi la plus petite chaîne de résidences parmi les cinq plus importantes, et la seule qui n'a pas connu d'expansion spectaculaire au cours des dernières années. Autrement dit, si les tendances actuelles se maintiennent, ce modèle d'entreprise est condamné à occuper une part de marché de moins en moins importante dans le secteur des RPA au Québec.

Le modèle d'entreprise qui tend à s'imposer dans la province est plutôt celui mis de l'avant par Chartwell, Groupe Sélection, Cogir et Groupe Maurice qui, comme on l'a vu, connaissent depuis quelques années une croissance fulgurante. C'est sur les trois derniers de ces acteurs, prétendus « fleurons québécois », que s'attarderont cette section et la suivante. Malgré des différences significatives dans leurs stratégies d'entreprise, ces trois

grandes chaînes de RPA partagent certains points communs importants, dont des structures d'entreprise multi-niveaux ultra-complexes (sur lesquelles nous reviendrons à la prochaine section) et des liens très étroits avec de grandes multinationales financiarisées de l'hébergement pour aîné·e·s. Si ces liens sont notoires dans les milieux d'affaires intéressés, cet aspect du modèle d'entreprise des chaînes de RPA reste peu connu du grand public.

Le tableau 2 énumère les principaux partenaires financiers des sociétés Groupe Maurice, Cogir et Groupe Sélection.

Dans le cas de Groupe Maurice, il serait plus exact de parler de « propriétaire » que de « partenaire », puisque l'entreprise a été vendue à l'été 2019 à la multinationale Ventas, un fonds de placement immobilier (*Real Estate Investment Trust – REIT*) états-unien qui est coté en Bourse et qui détient 1 200 actifs (résidences et autres) aux États-Unis, au Canada et au Royaume-Uni²⁵. Avec l'achat de Groupe Maurice, Ventas peut s'enorgueillir d'avoir presque doublé le nombre de ses propriétés au Canada (qui passe de 41 à 76) et de percer du même coup ce qu'elle décrit comme le « marché attrayant des résidences pour aîné·e·s au Québec », caractérisé par un taux d'attraction très élevé (voir section précédente) et un vieillissement

rapide de la population²⁶. Cette transaction de près de 2 G\$ est le résultat d'un conflit entre le Groupe Maurice et son ancien partenaire financier, Ipso Facto (propriété de la famille Bourgie), qui a forcé le Groupe à choisir entre vendre la totalité de ses parts à Ipso Facto, ou trouver très rapidement un investisseur prêt à racheter celles d'Ipso Facto²⁷. C'est finalement le rachat des parts d'Ipso Facto par Ventas, au coût de 987 M\$, et sa prise de contrôle du Groupe Maurice au passage pour 1 G\$ supplémentaire, qui a résolu le conflit : Ventas détient désormais 85 % des parts du Groupe, Luc Maurice demeurant propriétaire des parts restantes^a.

Lors de la transaction, les deux partenaires ont insisté sur le fait que « l'équipe de direction restera en place » et que le Groupe Maurice continue d'être responsable de la gestion des actifs²⁸. Néanmoins, il va sans dire que cette direction et cette gestion s'exercent désormais sous la surveillance de Ventas (voir le schéma 1). En effet, bien que Luc Maurice demeure le président et unique administrateur des conseils d'administration (CA) des résidences, une convention unanime des actionnaires retire la totalité de leurs pouvoirs aux CA, pouvoirs qui sont plutôt exercés par l'entreprise Gestion Groupe Maurice Inc., propriété exclusive de Gestion FIGM Inc. Celle-ci est une société de portefeuilles codétenue par Investissement immobilier Groupe Maurice Inc. et Ventas GM GP Ltd, elle-même détenue par Ventas Canada Finance Ltd, filiale canadienne de Ventas. Les principaux dirigeants de cette dernière sont évidemment très bien représentés sur le CA de Gestion FIGM Inc.

Contrairement au Groupe Maurice, Cogir et Groupe Sélection ont jusqu'à présent préservé leur indépendance formelle face à leurs partenaires financiers, même si Cogir est elle-même détenue à 33 % par Batipart Immo Canada Inc.²⁹ (une filiale appartenant en majorité à Batipart Immo Internationale, basée au Luxembourg, en partenariat avec Crédit Mutuel Capital, basée en France). Batipart est également représentée sur le conseil d'administration de

Cogir. Bien que Groupe Sélection et Cogir demeurent principalement la propriété d'entrepreneurs québécois, ces deux entreprises dépendent lourdement des capitaux investis par quelques grandes multinationales du secteur des résidences pour personnes âgées.

En ce qui concerne Cogir, cette dépendance provient en partie du fait que l'entreprise est avant tout une *gestionnaire* et non une *propriétaire* de résidences. Ainsi, une douzaine (soit le tiers) des résidences affichées comme des « résidences Cogir » sur le site de l'entreprise et sur les plateformes commerciales répertoriant les RPA au Québec appartiennent en réalité à des investisseurs externes au groupe Cogir, qui n'est même pas représenté sur les conseils d'administration de ces résidences. En fait, on peine à leur trouver un lien quelconque avec Cogir à partir des données publiées dans le Registre des entreprises du Québec.

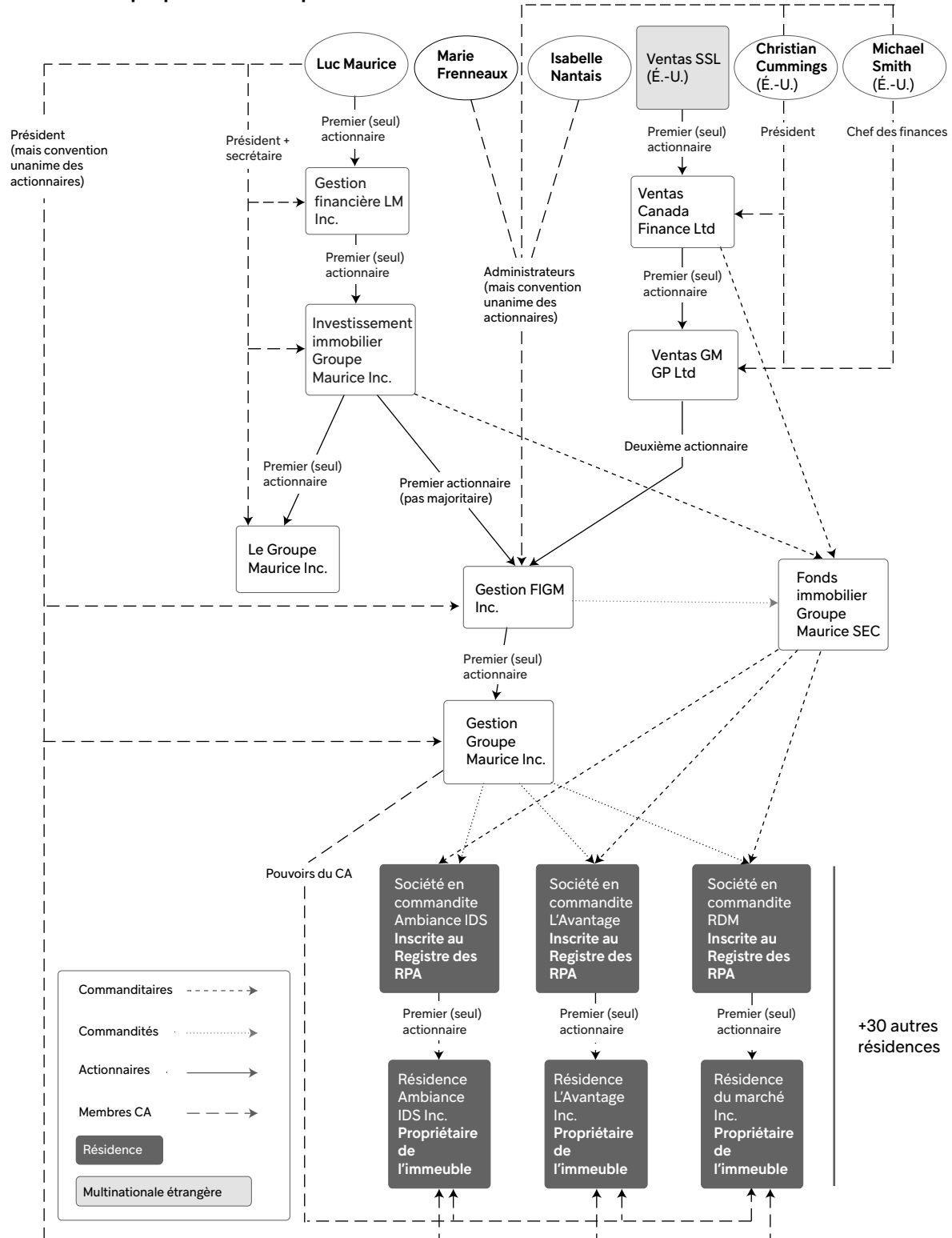
Parmi ces 12 résidences, 7 sont la propriété conjointe de Welltower et de Revera. Ces deux entreprises sont de grandes multinationales qui, comme Ventas, sont principalement actives au Canada, aux États-Unis et au Royaume-Uni. Welltower est elle aussi un fonds de placement immobilier (REIT) états-unien, un des plus importants dans ce pays. Cette entreprise spécialisée dans les résidences pour personnes âgées est cotée en Bourse et détient plus de 1 500 résidences, un portefeuille d'actifs totalisant 37 G \$³⁰. Pour sa part, Revera est une entreprise canadienne qui détient ou gère plus de 500 résidences pour aîné-e-s dans les 3 pays où elle opère. Il s'agit d'une entreprise privée à but lucratif qui n'est pas cotée en Bourse et qui, fait étrange, est entièrement détenue par le Conseil du Trésor fédéral par le biais de l'Office d'investissement des régimes de pension du secteur public (*Public Sector Pension Investment Board*), qui gère le fonds de pension des employé-e-s de la fonction publique fédérale.

Cogir détient néanmoins une participation dans la propriété de plusieurs des résidences qu'elle gère, mais cette participation est presque toujours minoritaire. L'entreprise est représentée sur les conseils d'administration de ces résidences, également de manière minoritaire. C'est le cas de 6 résidences principalement détenues par Welltower^b et de 15 résidences possédées

a Il est intéressant de noter que cette prise de contrôle états-unienne d'un « fleuron québécois » n'a pas heurté le nationalisme économique de la Coalition avenir Québec. Dans une déclaration qu'il formulerait peut-être autrement aujourd'hui, le premier ministre avait affirmé : « il faut comprendre qu'on parle d'une industrie [celle des RPA] qui n'est pas stratégique. Là où on doit travailler, au Québec, c'est de s'assurer de garder et d'augmenter le nombre d'entreprises où il y a de la valeur ajoutée. » Hugo PILON-LAROSE, « Groupe Maurice : Legault parle d'une industrie non stratégique », *La Presse*, 4 juin 2019, www.lapresse.ca/affaires/economie/2019-06-04/groupe-maurice-francois-legault-parle-d-une-industrie-non-strategique.

b Cogir détient également une participation de 15 % dans 12 résidences de Welltower situées aux États-Unis et dont elle est devenue gestionnaire à la suite de la conclusion d'une entente en février 2019 avec son partenaire. André DUBUC, « Résidences pour personnes âgées : Cogir traverse la frontière », *La Presse*, 7 février 2019, www.lapresse.ca/affaires/entreprises/201902/07/01-5213855-residences-pour-personnes-agees-cogir-traverse-la-frontiere.php.

SCHÉMA 1
Structure de propriété du Groupe Maurice



SOURCES : Registre des entreprises du Québec; Registre des résidences privées pour aînés; Rôles municipaux d'évaluation foncière.

conjointement par Desjardins Sécurité financière et l'Industrielle Alliance. Cogir détient également une participation minoritaire dans la propriété de deux résidences détenues par The RT Revocable Trust. L'entreprise n'est entièrement propriétaire que de deux des résidences qu'elle gère.

Contrairement à Cogir, le Groupe Sélection est propriétaire des résidences sous sa gestion et il en contrôle les conseils d'administration. Néanmoins, son modèle d'affaire repose sur un partenariat étroit avec Revera, qui est copropriétaire de près de 80 % des résidences du groupe. S'il n'y a rien de surprenant à ce que Revera ait des intérêts dans la propriété de résidences liées à différents groupes, il est plus étonnant que Batipart, qui siège au conseil d'administration de Cogir et en est un actionnaire important, contribue financièrement au développement de son concurrent direct. En partenariat avec le fonds d'investissement immobilier Fiera (une multinationale canadienne), Batipart détient en effet une participation dans la propriété d'au moins une résidence du Groupe Sélection. Des investisseurs québécois, tels que Claridge (famille Bronfman) et Groupe Lune Rouge (propriété de Guy Laliberté) détiennent également des participations dans quelques-unes des résidences du Groupe.

2.3 Des structures de propriété complexes qui cachent des stratégies d'entreprise douteuses et risquées

L'expérience des États-Unis et du Royaume-Uni, où la financiarisation du secteur des soins de longue durée est beaucoup plus avancée qu'ici et où sont actives depuis longtemps les entreprises multinationales qui s'implantent actuellement au Québec, nous permet de constater que la place croissante de grandes multinationales financiarisées dans le secteur des RPA au Québec n'est pas sans conséquences.

2.3.1 Structures de propriété multi-niveaux

Comme le soulignent les analystes états-unien-ne-s et britanniques qui se sont penché-e-s sur la financiarisation du marché de l'hébergement dans leur pays³¹, une des manifestations concrètes de ce processus est l'émergence de chaînes d'entreprises caractérisées par des structures de propriété multi-niveaux et extrêmement complexes. Ces structures de propriété sont également le symptôme de pratiques et de stratégies d'entreprise pour le moins contestables, surtout

lorsqu'elles sont mises de l'avant dans un secteur censé être voué aux soins de personnes souvent vulnérables. Ces stratégies et pratiques sont aussi fortement liées à la structure de propriété à plusieurs paliers qui caractérise la plupart des grandes entreprises financiarisées. Or, les trois chaînes de résidences « québécoises » qui font l'objet de la présente analyse s'inscrivent très clairement dans ce modèle.

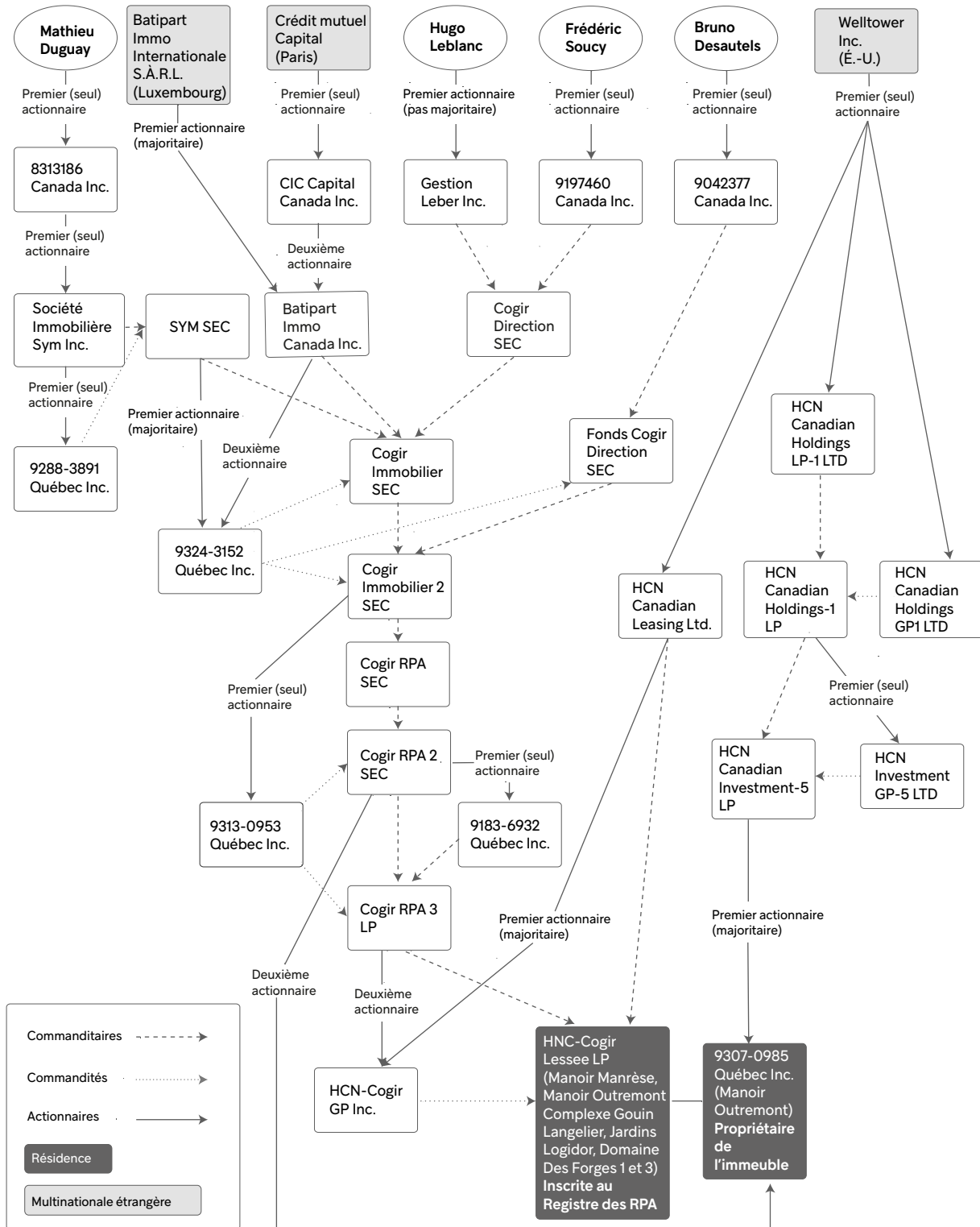
Afin d'illustrer ce dont il est question ici, prenons l'exemple de la résidence Manoir Outremont (Cogir), dont la structure représente tout à fait les autres résidences Cogir, ainsi que celles du Groupe Sélection et, dans une moindre mesure, du Groupe Maurice^a. Le schéma 2 illustre le réseau d'entreprises impliquées dans la propriété et la gestion de cette résidence. Une recherche dans le Registre des entreprises associe cette résidence à la société en commandite HCN-Cogir Lessee (en gris dans le bas du schéma)^b, qui déclare entre 250 et 499 salarié-e-s et à laquelle sont également associées 5 autres résidences du groupe. Cette entreprise a deux commanditaires (investisseurs) : HCN Canadian Leasing Ltd, qui appartient directement à Welltower, et Cogir RPA 3 LP qui, par l'intermédiaire de plusieurs autres entreprises, appartient ultimement à Batipart et à Crédit Mutuel Capital, ainsi qu'aux quatre autres investisseurs de Cogir Immobilier que sont Mathieu Duguay, Bruno Desautels, Hugo Leblanc et Frédéric Soucy. Le commandité de HCN-Cogir Lessee (le gestionnaire) est HCN-Cogir GP Inc., qui appartient ultimement aux mêmes entreprises et investisseurs.

Une recherche dans le rôle d'évaluation foncière de la Ville de Montréal permet de constater que c'est une autre entreprise, 9307-0985 Québec Inc., qui est propriétaire de l'immeuble de la résidence. Cette entreprise, qui déclare de 50 à 99 salarié-e-s, est la propriété de HCN Canadian Investment-5 LP, qui appartient à Welltower

a Groupe Maurice n'ayant qu'un seul « partenaire », sa structure de propriété est beaucoup plus simple que celles de Cogir et de Sélection, qui se modulent en fonction des stratégies d'entreprises des investisseurs associés à chaque résidence. Si nous avons pu reproduire en une seule page le schéma illustrant le réseau d'entreprises constitutives du Groupe Maurice (voir le schéma 1), il était impossible de réaliser le même exercice avec les deux autres chaînes de RPA.

b Une société en commandite est un type d'entreprise constituée de deux catégories « d'associés » : les commanditaires et les commandités. Les commanditaires investissent dans l'entreprise sans jouer de rôle dans sa gestion, et leur responsabilité personnelle est limitée au montant de leur investissement. Les commandités sont les gestionnaires de l'entreprise et ont une responsabilité personnelle illimitée.

SCHÉMA 2
Réseau d'entreprises impliquées dans la résidence Cogir Manoir Outremont



SOURCES : Registre des entreprises du Québec ; Registre des résidences privées pour aînés ; Rôles municipaux d'évaluation foncière.

par le biais d'autres entreprises, et de Cogir RPA 2 LP, détenue en dernière analyse par les investisseurs de Cogir Immobilier.

Au total, ce sont pas moins de 31 entreprises qui constituent la structure de propriété de cette unique résidence Cogir^a. Il faut savoir également qu'à l'exception des deux entreprises directement associées à la résidence, aucune des sociétés intermédiaires impliquées dans ce réseau d'entreprises ne déclare de salarié-e-s. Autrement dit, ces « sociétés d'investissement » et ces « holdings » sont pour l'essentiel des coquilles vides servant à faire transiter des flux financiers^b.

Ce type de structure de propriété soulève plusieurs enjeux, le premier étant un problème évident de transparence. Avec la multiplication des entreprises intermédiaires, il devient beaucoup plus difficile d'avoir une image claire de leur situation financière réelle. Plusieurs chercheuses et chercheurs ont ainsi souligné la difficulté de retracer le chemin parcouru par les fonds investis (qui sont en partie des fonds publics) dans les résidences pour personnes âgées³².

Grâce à un travail d'analyse méticuleux des données financières de centaines de résidences, des études britanniques et états-unienues ont tout de même réussi à identifier certaines pratiques et stratégies et, dans certains cas, à chiffrer leurs conséquences financières³³. Il est impossible d'appliquer la même méthode aux grandes chaînes analysées ici, puisque les états financiers de Cogir, Groupe Maurice et Sélection ne sont pas accessibles au public, mais les données disponibles indiquent que plusieurs de ces stratégies sont aussi appliquées au Québec.

a Faute de temps, il n'a pas été possible de recenser le nombre total d'entreprises impliquées dans la propriété et la gestion de l'ensemble des RPA opérées sous la bannière de Cogir, mais un décompte sommaire a permis d'en dénombrer un minimum de 125. Et cela n'inclut pas les entreprises associées aux autres branches d'activités de Cogir (espaces commerciaux, condos et immeubles résidentiels, etc.).

b Fait très étrange, pour certaines résidences Cogir, aucune des entreprises associées ne déclare de salarié-e-s. C'est le cas par exemple de la résidence Jardins Vaudreuil, qui semble être opérée par des employé-e-s fantômes : trois entreprises lui sont directement associées dans le Registre des entreprises, et aucune ne déclare de salarié-e-s. Heureusement, on peut se rassurer en consultant le Registre des résidences privées pour aînés : l'entreprise qui y est inscrite comme propriétaire de la résidence déclare près d'une quinzaine d'employé-e-s dans le portrait du personnel inscrit dans ce registre, en contradiction avec ce qu'elle déclare dans l'autre.

2.3.2 Structures *op co/prop co*

C'est le cas notamment de la pratique consistant à confier la gestion de la résidence à une entreprise distincte de celle qui est propriétaire de l'immeuble (*op co/prop co structure*). Il est important de comprendre que, si l'entreprise propriétaire de l'immeuble peut être une entreprise complètement indépendante de l'entreprise gestionnaire, il est aussi très fréquent que les deux entreprises appartiennent aux mêmes investisseurs. Les données publiées dans le Registre des entreprises, dans le Registre des RPA et dans les rôles d'évaluation foncière montrent que ce cas de figure est très répandu chez les trois chaînes de RPA analysées. Encore une fois, il est bien illustré par la résidence Manoir Outremont : c'est la société en commandite HCN-Cogir Lessee qui est enregistrée auprès du Registre des RPA, mais c'est la société à numéro distincte mentionnée plus haut (et détenue par les mêmes investisseurs) qui est propriétaire de l'immeuble.

D'une part, cela permet aux groupes d'entreprises de se protéger contre les poursuites judiciaires en cas de négligence ou de maltraitance des personnes hébergées : puisque l'entreprise gestionnaire responsable des soins détient très peu d'actifs, n'étant pas elle-même propriétaire de l'immeuble où elle opère, les investisseurs s'assurent que leurs actifs ne pourront pas être saisis pour payer les dommages et intérêts qui découleraient de telles poursuites. D'autre part, cela permet également de faire transiter des profits d'une entreprise à l'autre sous la forme de loyers excessifs payés par l'entreprise gestionnaire à l'entreprise propriétaire, ce qui ouvre des possibilités d'« optimisation » – et même d'évasion – fiscale (nous y reviendrons).

2.3.3 Achats et endettement auprès d'entreprises apparentées

D'autres canaux pour faire transiter les profits d'une entreprise à l'autre au sein d'un même groupe ont aussi été identifiés par les études réalisées au Royaume-Uni et aux États-Unis. Il peut s'agir par exemple du paiement de taux d'intérêt excessifs (qui peuvent atteindre jusqu'à 16 %) sur des dettes contractées par la résidence auprès d'une ou des entreprises apparentées. Ainsi, au Royaume-Uni, près de 60 % des dettes à long terme des grandes chaînes de résidences à but lucratif sont contractées auprès d'entreprises reliées au groupe (cette proportion est de 1,4 % pour les grandes chaînes à but non lucratif – il en existe quelques-unes au Royaume-Uni)³⁴.

Encore une fois, l'impossibilité d'avoir accès aux états financiers des trois grandes chaînes de RPA qui nous intéressent ne nous permet pas de connaître la proportion des revenus de ces entreprises qui est consacrée au paiement de loyers ou d'intérêts, ni la proportion de ces dépenses qui est payée à des entreprises apparentées. Ce qu'on sait cependant, à la lumière d'une des études réalisées au Royaume-Uni³⁵, c'est que les grandes chaînes de résidences financiarisées, et en particulier celles qui ne sont pas cotées en Bourse (comme c'est le cas de Sélection, Cogir et Groupe Maurice), ont tendance à consacrer une part beaucoup plus élevée de leurs revenus à ces postes de dépenses que les petites et moyennes résidences ; ces entreprises ont également davantage tendance à « acheter des services » à des entreprises apparentées : au Royaume-Uni, c'est le cas de 80 % des grandes chaînes de résidences à but lucratif non cotées en Bourse, et d'un peu moins de 40 % des grandes chaînes cotées en Bourse et des grandes chaînes à but non lucratif.

Au total, les 26 plus grandes chaînes de résidences britanniques consacrent en moyenne 13 % de leurs revenus à des dépenses qui ne concernent pas directement les soins et services aux personnes, soit les profits, les loyers payés par les résidences aux entreprises propriétaires des immeubles, les intérêts payés sur les dettes et la rémunération des dirigeants, alors que les petites et moyennes résidences consacrent 7 % de leurs revenus aux mêmes postes de dépenses. Et si les grandes chaînes de résidences sans but lucratif consacrent 2,3 % de leurs revenus aux loyers (puisqu'elles sont le plus souvent elles-mêmes propriétaires des immeubles), cette proportion est de 11 % pour les grandes chaînes à but lucratif. Pour certaines de ces entreprises, les loyers accaparent jusqu'à 32 % de leurs revenus. Quant aux paiements d'intérêt sur les dettes, ils représentent l'équivalent de 176 \$CA par lit par semaine dans le cas des grandes chaînes à but lucratif non cotées en Bourse (soit 16 % du coût hebdomadaire moyen d'un lit au Royaume-Uni, qui est de 1074 \$CA), contre 24 \$CA par lit par semaine pour les grandes chaînes cotées en Bourse et 33 \$CA pour les grandes chaînes sans but lucratif.

Un des effets du modèle d'entreprise des grandes chaînes de résidences financiarisées est donc de détourner une proportion importante des sommes investies dans les résidences vers des dépenses qui ne sont pas directement liées aux services et aux soins des personnes qui y résident. Ces dépenses sont en bonne partie des profits cachés, ponctionnés par le biais de transactions entre entreprises appartenant à un même groupe. Les montants importants payés en loyers et en intérêts sur les dettes sont évidemment des montants qui ne sont

plus disponibles pour augmenter les salaires des travailleuses et améliorer la qualité des services. De plus, on peut penser que le lourd tribut payé par ces résidences en loyers et en frais d'intérêt est aussi répercuté dans le prix des loyers et des services facturés aux résident·e·s³⁶.

Ces charges financières élevées ont également d'autres conséquences, peut-être encore plus inquiétantes : elles augmentent le risque financier auquel sont exposées les résidences, qui deviennent particulièrement vulnérables à une baisse soudaine de leurs revenus (par exemple en cas de chute des taux d'occupation) ou à une hausse imprévue des coûts^a. Ce risque a été tragiquement illustré par les cas des résidences Four Seasons et Southern Cross, deux joueurs importants du marché britannique des résidences pour personnes âgées^b.

Fragilisée par un niveau d'endettement excessif, Four Seasons a fait l'objet en 2008 d'« une des plus importantes opérations de restructuration de dettes en Europe dans la foulée de la crise financière mondiale³⁷ » de l'époque. Quant à Southern Cross, elle était la plus grande chaîne britannique de résidences lorsque, sous le poids notamment de loyers insoutenables, son modèle d'affaires bancal s'est effondré en 2011, menaçant de jeter à la rue plus de 30 000 résident·e·s et 40 000 employé·e·s³⁸. À l'époque, le modèle d'entreprise basé sur la séparation de la gestion de la résidence et de la propriété de l'immeuble (*op co/prop co structure*) avait d'ailleurs été désigné

a À cet égard, il faudra surveiller de près les contrecoups de la pandémie sur les grands joueurs du marché québécois des RPA, puisque cette crise a provoqué une « tempête parfaite » : d'une part, les nombreux décès survenus rapidement en résidences ont la double conséquence de faire chuter rapidement les taux d'occupation et de rendre les RPA beaucoup moins attrayantes comme « choix » de milieu de vie ; et d'autre part, la pandémie a également signifié une explosion subite des coûts – qui a toutefois été absorbée en bonne partie par l'État, comme nous le verrons plus loin. Des commentateurs estiment d'ailleurs que Ventas, propriétaire de Groupe Maurice, se retrouve dans une situation financière particulièrement précaire dans la foulée de ces événements : Alby GALLUN, « Ventas shares plunge amid coronavirus-related senior housing woes », *Chicago Business*, 17 mars 2020, www.chicagobusiness.com/commercial-real-estate/ventas-shares-plunge-amid-coronavirus-related-senior-housing-woes ; Reuben Gregg BREWER, « The pain at Ventas isn't over yet », *The Motley Fool*, 25 mars 2020, www.fool.com/investing/2020/03/25/the-pain-ventas-isnt-over-yet-reit-coronavirus.aspx.

b Aux États-Unis, cinq des dix plus grandes chaînes de résidences ont également déclaré faillite au début des années 2000. Voir Charlene HARRINGTON et autres, « Ownership, Financing, and Management Strategies of the Ten Largest For-Profit Nursing Home Chains in the United States », *International Journal of Health Services*, vol. 41, n°4, 1^{er} octobre 2011, p. 729.

comme un des facteurs importants ayant conduit à la crise de Southern Cross³⁹.

2.3.4 Techniques d'ingénierie financière basées sur l'endettement

Il faut préciser cependant que ces risques de faillite ne découlent pas seulement des stratégies d'optimisation fiscale et de ponction de profits détournés basées sur des structures d'entreprises complexes et multi-niveaux. Après tout, une proportion non négligeable des dettes et des loyers sont payés à des entreprises extérieures au groupe. En fait, ces stratégies s'inscrivent plus largement dans des techniques « d'ingénierie financière basées sur l'endettement » (*debt based financial engineering*) dont sont particulièrement friandes les grandes chaînes d'entreprises non cotées en Bourse. Si ces techniques permettent l'extraction rapide de profits élevés au bénéfice des propriétaires et des investisseurs (on parle de retours sur l'investissement qui peuvent atteindre jusqu'à 12 %), elles contribuent également à augmenter les risques financiers auxquels sont exposées les résidences⁴⁰.

Une de ces techniques, qui a en bonne partie causé la perte de Four Seasons, consiste à s'engager dans une croissance extrêmement rapide financée par un endettement massif auprès de grands investisseurs privés (*debt leveraged buyout*). Ceux-ci prennent relativement peu de risques, puisque leurs prêts sont souvent garantis par les actifs (les immeubles) qu'ils ont permis à l'entreprise d'acquérir ainsi que par ceux qu'elle détenait déjà. Les risques assumés par les propriétaires de l'entreprise sont eux aussi relativement faibles puisque, comme c'est le cas des trois chaînes de RPA qui nous intéressent, ces entreprises sont constituées d'une multitude de sociétés en commandite et de sociétés par actions qui limitent la responsabilité personnelle des propriétaires à la valeur de leur investissement ou de leurs parts dans l'entreprise⁴¹. En bout de ligne, ce sont les résident-e-s, les employé-e-s et l'État (et donc l'ensemble de la société) qui assument ces risques :

En cas de faillite, le propriétaire de l'entreprise peut s'en tirer après avoir perdu seulement une petite partie de ses capitaux propres (pertes compensées par les profits ponctionnés depuis l'acquisition ainsi que par les droits qu'il détient sur les actifs par le biais des dettes internes au groupe); les créateurs externes (les banques et les détenteurs d'obligations) saisissent les actifs et prennent le contrôle de l'entreprise, pendant que l'État se retrouve à assumer la responsabilité pour les résident-e-s⁴².

Le manque de transparence financière des gros joueurs du marché québécois ne nous permet pas de mesurer pleinement le risque auquel sont exposées ces entreprises (ou plutôt les résident-e-s et employé-e-s qui en dépendent). Néanmoins, plusieurs indices suggèrent que leurs stratégies ne diffèrent pas tellement de celles décrites dans les études citées ici : soit le fait que les grandes chaînes non cotées en Bourse soient particulièrement susceptibles de s'engager dans des pratiques risquées ; que la structure de propriété des chaînes québécoises soit analogue à celle des entreprises qui ont déclaré faillite ; et que Groupe Maurice, Sélection et Cogir aient connu une croissance extrêmement rapide au cours des dernières années, croissance financée en bonne partie par des investisseurs privés également actifs dans les marchés états-unien et britannique. On sait en tout cas, « grâce » à l'achat de Groupe Maurice par Ventas – qui, en tant qu'entreprise cotée en Bourse, est forcée de faire preuve d'une certaine transparence – que la croissance de ce « fleuron québécois » s'est effectivement réalisée grâce à un endettement massif : les données publiées par Ventas lors de la transaction ont révélé que la dette du Groupe s'élevait alors à 1,3 G \$, un montant représentant plus de 50 % de la valeur de ses actifs, qui totalisait 2,4 G \$⁴³.

2.3.5 Pratiques d'optimisation et d'évasion fiscale

Avant de passer au prochain chapitre, où nous exposons l'ampleur du soutien étatique dont bénéficie le secteur des RPA au Québec, il vaut la peine d'insister sur le fait que le modèle d'affaires des grandes chaînes de résidences financiarisées qui est en train de s'imposer dans la province tend à limiter au maximum la contribution de ces entreprises au trésor public. Une fois de plus, l'impossibilité d'avoir accès aux rapports financiers des trois chaînes de résidences qui font l'objet de la présente analyse ne nous permet pas de savoir dans quelle mesure Sélection, Groupe Maurice et Cogir sont engagées dans des pratiques d'optimisation fiscale privant l'État québécois de revenus qui pourraient notamment servir à améliorer l'offre de services à domicile et de soins de longue durée.

Néanmoins, comme cela a été mentionné plus haut, on sait que les structures de propriété ultra-complexes qui caractérisent ces trois entreprises favorisent de telles pratiques. On sait également que les sociétés en commandite, les fiducies familiales et les fonds d'investissement immobiliers (REIT) sont autant de véhicules permettant de réduire le fardeau fiscal des entreprises. Or, les deux premières sont très présentes dans le réseau

d'entreprises constituant la structure de propriété des chaînes de résidences analysées, qui ont également des partenariats (plus ou moins étroits selon les cas) avec les fonds d'investissement immobiliers que sont Ventas (propriétaire de Groupe Maurice), Welltower (partenaire de Cogir) et Fiera (partenaire de Groupe Sélection). À cela s'ajoute le fait que Batipart, co-propriétaire de Cogir et partenaire de Sélection, est carrément situé dans un paradis fiscal notoire (le Luxembourg).

Un autre partenariat critiquable des chaînes québécoises à cet égard est celui avec l'entreprise Revera, qui a récemment fait l'objet d'un rapport dévastateur du chercheur Jason Ward, mettant en lumière des « pratiques agressives d'évitement fiscal » réalisées au Royaume-Uni avec la complicité de son partenaire Welltower⁴⁴. Qu'une entreprise qui est la propriété du fonds de pension des fonctionnaires fédéraux et, par ce biais, du Conseil du Trésor du Canada, s'adonne à des pratiques d'évasion fiscale est pour le moins surprenant. Or, le scandale des Lux Leaks et celui des Paradise Papers ont permis de révéler que pour ses investissements à l'étranger, l'Office d'investissement des régimes de pensions du secteur public, qui est pourtant signataire des Principes de l'ONU pour l'investissement responsable, déploie de manière systématique des stratégies complexes d'évitement fiscal basées notamment sur la création de sociétés écrans dans des paradis fiscaux comme le Luxembourg⁴⁵.

Sans pouvoir démontrer que des pratiques équivalentes sont appliquées au Canada – puisque les entreprises ne sont pas soumises aux mêmes exigences de transparence financière au Canada qu'au Royaume-Uni – Ward ne manque pas de souligner dans son étude que « la conduite de Revera au Royaume-Uni est susceptible de refléter sa conduite au Canada et aux États-Unis⁴⁶ ». Cela soulève évidemment des questionnements éthiques majeurs, surtout dans le cas d'une entreprise détenue par le fonds de pension des fonctionnaires publics fédéraux, dont l'emploi et les salaires dépendent directement des revenus fiscaux de l'État.

CHAPITRE 3

CHAPITRE 3

CHAPITRE 3

CHAPITRE 3

CHAPITRE 3

CHAPITRE 3

CHAPITRE 3

CHAPITRE 3

CHAPITRE 3

Analyse du financement public des RPA au Québec

Nous avons vu que le marché des RPA – et en particulier celui des grandes chaînes de résidences – est en pleine expansion au Québec, dopé par les attentes quant au vieillissement de la population ainsi que par les problèmes d'accès aux services à domicile et d'hébergement publics. Sans un changement majeur dans la trajectoire actuelle, le modèle d'hébergement décrit dans le chapitre précédent est appelé à devenir de plus en plus dominant dans la province.

Or, loin de chercher à limiter l'expansion de ce modèle qui, comme nous l'avons vu, sert avant tout les intérêts financiers d'une poignée d'investisseurs privés, l'État québécois contribue au contraire à soutenir financièrement le développement des RPA, et ce, sans qu'il y ait eu de débat public réel sur la pertinence de voir ce modèle de « logement » pour aîné·e·s prendre une place croissante dans l'écosystème de l'hébergement au Québec. Nous verrons en effet que les établissements publics du réseau sociosanitaire, les Centres intégrés (universitaires ou non) de santé et de services sociaux (CI(U)SSS), s'appuient de plus en plus sur les RPA pour dispenser aux aîné·e·s des services dont ils ont pourtant la responsabilité.

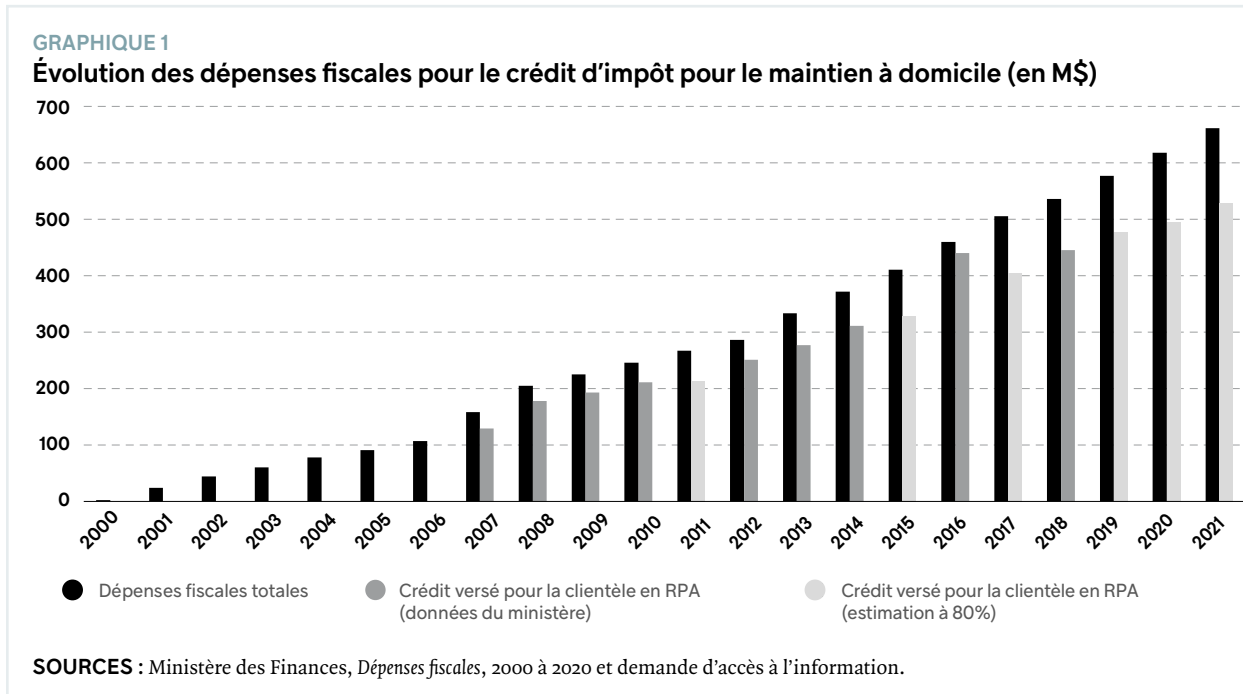
Ce chapitre présente les différentes formes de financement public direct et indirect dont profitent les RPA et tente de les chiffrer avec le plus d'exactitude possible. Certains types de financement sont relativement bien connus – c'est le cas notamment du crédit d'impôt pour le maintien à domicile des aîné·e·s –, mais d'autres le sont beaucoup moins. Les données présentées dans les sections qui suivent sont des données inédites qui proviennent de dizaines de demandes d'accès à l'information auprès du ministère des Finances, du ministère de la Santé et des Services sociaux et des 22 CI(U)SSS de la province. Notons qu'il n'a pas été possible de chiffrer avec exactitude les diverses formes de financement public en cause parce que certains établissements ont refusé de fournir les données et que celles-ci ne sont pas présentées de manière uniforme d'un établissement à l'autre. Néanmoins, les données recueillies permettent de broser le portrait le plus complet à ce jour.

3.1 Crédit d'impôt pour maintien à domicile et subvention pour l'installation de gicleurs

Une des sources de financement public les plus importantes pour les RPA est certainement le crédit d'impôt remboursable pour le maintien à domicile des aîné·e·s. Créé en 2000, l'objectif officiel de ce crédit d'impôt est de « soutenir financièrement les personnes âgées de 70 ans ou plus pour qu'elles demeurent le plus longtemps possible dans leur milieu de vie et, de ce fait, prévenir ou retarder leur hébergement dans le réseau public de la santé et des services sociaux⁴⁷ ». Ce crédit permet de couvrir une partie des dépenses engagées par les personnes âgées pour se procurer « certains services de soutien à domicile auprès d'un entrepreneur (par exemple une résidence privée pour aînés ou une entreprise d'économie sociale) ou de leur propre employé⁴⁸ ».

Ce n'est pas un hasard si les RPA sont nommées en premier dans les exemples cités par le ministère des Finances puisque, dans les faits, la plus grande partie de ce crédit d'impôt est versée à des personnes résidant en RPA pour qu'elles soient en mesure de payer les loyers et les services offerts par leurs résidences qui, indirectement, empochent les montants octroyés^a. En effet, comme nous l'avons vu, les RPA sont officiellement considérées comme un domicile par le gouvernement, et les personnes qui y habitent peuvent donc se prévaloir de ce crédit d'impôt pour les services qu'elles achètent auprès de leur résidence (voir le chapitre 1). Les personnes habitant en RPA bénéficient même de privilèges dont ne jouissent pas les personnes qui résident dans leur maison ou dans un logement standard puisqu'elles peuvent déclarer jusqu'à 80 % de leur loyer comme dépense admissible dans le calcul du crédit d'impôt. Ce crédit d'impôt joue d'ailleurs un rôle important dans les stratégies de marketing et de recrutement des RPA, qui font

a Pour cette raison, certains voient plutôt dans ce crédit d'impôt un incitatif à déménager en RPA. Voir Francis VAILLES, « Maintien à domicile des aînés : l'aide fiscale incite plutôt à déménager! », *La Presse*, 29 mai 2020, www.lapresse.ca/affaires/economie/2020-05-29/maintien-a-domicile-des-aines-l-aide-fiscale-incite-plutot-a-demenager.



miroiter ces déductions possibles à d'éventuel-le-s client-e-s pour rendre acceptables les tarifs généralement prohibitifs exigés des résident-e-s. Plusieurs résidences se chargent d'ailleurs elles-mêmes de remplir les formulaires nécessaires pour réclamer ce crédit d'impôt⁴⁹.

Le graphique 1 illustre la croissance fulgurante des dépenses fiscales associées à ce crédit d'impôt. Des données partielles fournies par le ministère des Finances à la suite d'une demande d'accès à l'information nous renseignent sur la part de ce crédit octroyée à des résident-e-s de RPA pour certaines années à partir de 2007. Cette part est en moyenne de 86 % pour les années pour lesquelles nous avons des données exactes. Cette proportion a même atteint 95,7 % en 2016 ! On peut donc présumer que les RPA empocheront au moins 80 % des 661,5 M\$ qu'on prévoit allouer à ce crédit en 2021, soit 529,2 M\$. En comparaison, le budget total du ministère de la Santé et des Services sociaux consacré au soutien à domicile des personnes âgées devait atteindre un peu moins de 1,7 G \$ en 2020-2021. Les sommes versées aux RPA par le biais de ce crédit d'impôt équivalent donc à près du tiers de ce budget.

En supposant que, depuis 2007, la proportion du crédit d'impôt accaparée par les RPA ait été de 80 % pour les années pour lesquelles les données ne sont pas disponibles, on peut faire l'hypothèse que ce sont près de 5 G \$ qui ont été empochés par les résidences par le biais de ce crédit d'impôt entre 2007 et 2020. On trouve peut-être là une explication importante au taux d'attractivité

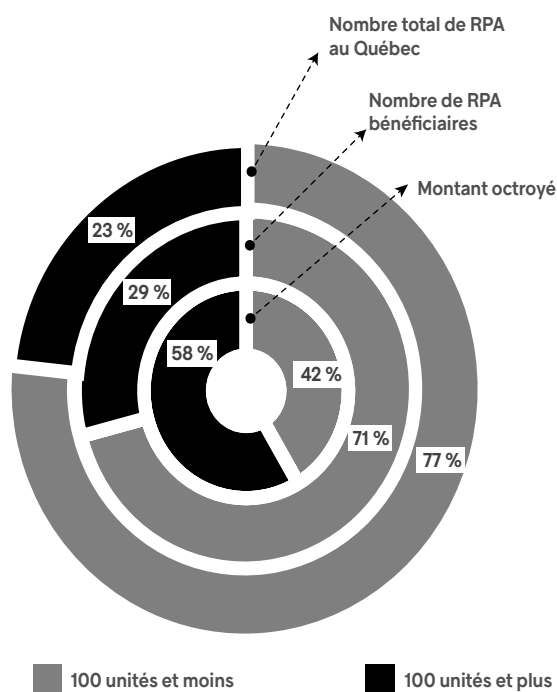
exceptionnel du marché québécois des RPA, qui fait de la province un véritable Klondike pour les chercheurs d'or gris.

Une autre source de financement public des RPA est le Programme d'aide financière pour l'installation de gicleurs. Ce programme a été instauré en 2015 à la suite de la tragédie de L'Isle-Verte, où 32 personnes âgées avaient péri dans un incendie en 2014. À l'époque, l'absence de gicleurs avait été identifiée comme l'une des causes du sinistre, et le gouvernement de Philippe Couillard s'était plié à la recommandation du coroner chargé de l'enquête en rendant obligatoire l'installation de tels dispositifs dans les résidences⁵⁰. Se disant en accord avec cette décision, le RQRA avait néanmoins immédiatement revendiqué l'instauration d'un programme d'aide financière « pour aider les résidences à assumer le coût très élevé d'installation de systèmes de gicleurs », faisant valoir qu'une telle pression financière serait particulièrement intenable pour « les petites et moyennes résidences⁵¹ ».

Précisons d'emblée que les montants dont il est question ici sont plus modestes que ceux qui concernent le crédit d'impôt pour maintien à domicile des aîné-e-s. Le budget de 2015-2016 prévoyait des investissements de 70,6 M\$ sur 5 ans pour ce programme, montant qui a été bonifié à plusieurs reprises pour atteindre 213 M\$ en 2019⁵². Néanmoins, depuis sa création, ce sont à peine 35 M\$ qui ont réellement été octroyés aux RPA puisque seule une minorité d'entre elles s'est jusqu'à maintenant

GRAPHIQUE 2

Distribution des montants provenant des subventions octroyées en vertu du Programme d'aide financière pour l'installation de gicleurs en fonction de la taille des RPA



SOURCE : Ministère de la Santé et des Services sociaux (demande d'accès à l'information).

conformée à l'obligation d'installer des gicleurs⁵³. Notons cependant que les sommes dépensées par le gouvernement pour ce programme n'ont cessé de croître depuis son instauration : elles sont passées de 200 000 \$ en 2016-2017 à près de 27 M\$ en 2019-2020. Il faut savoir que les résidences ont jusqu'en 2022 pour se plier à la réglementation (échéance qui était originellement fixée à 2020, mais qui a été repoussée par le gouvernement caquiste à l'été 2019⁵⁴). Il est donc à prévoir que les sommes octroyées aux RPA par le biais de ce programme augmenteront considérablement au cours des prochaines années.

Par ailleurs, il est intéressant de constater que malgré le discours du RQRA, qui insistait sur la précarité financière des petites résidences pour réclamer une aide financière de l'État, ce sont dans les faits les grandes résidences qui ont jusqu'à maintenant raflé le magot (voir le graphique 2). Des données obtenues en vertu d'une demande d'accès à l'information auprès du ministère de la Santé et des Services sociaux montrent en effet que les

résidences de 100 unités et plus se sont accaparées 58 % des sommes octroyées en vertu de ce programme (portion noire du cercle intérieur du graphique), alors qu'elles représentent à peine 23 % de l'ensemble des résidences du Québec (portion noire du cercle extérieur)^a. Cela s'explique en partie par les coûts d'installation de gicleurs, évidemment plus élevés dans les grandes résidences que dans les petites. Néanmoins, on constate que les grandes résidences sont surreprésentées parmi celles qui ont bénéficié de la mesure puisqu'elles représentent 29 % de ces bénéficiaires (portion noire du cercle intermédiaire).

Les données obtenues montrent également que parmi les 5 plus gros joueurs du marché québécois, 3 de ces entreprises multimilliardaires n'ont pas hésité à profiter largement de cette subvention étatique : c'est le cas de Chartwell (qui a empoché plus de 2 M \$), de Groupe Savoie (1,4 M \$) et de Cogir, qui raflé le gros de la mise avec près de 4 M \$ reçus en financement public dans le cadre de ce programme. À elles seules, ces 3 entreprises se sont accaparé 25 % des sommes totales octroyées en vertu de cette subvention.

3.2 Financement des RPA par les CI(U)SSS

Les établissements publics du réseau de la santé et des services sociaux (les CISSS et les CIUSSS) ont depuis longtemps développé des « partenariats » avec des ressources privées offrant des services d'hébergement. C'est le cas avec les CHSLD privés conventionnés, les ressources intermédiaires et les ressources de type familial^b. Les partenariats des CI(U)SSS avec ces « ressources non institutionnelles » font l'objet d'ententes formelles et sont encadrés par des normes établies par le ministère de la Santé et des Services sociaux⁵⁵. De plus, les montants investis par les établissements publics dans les « achats de services » auprès de ces ressources privées sont clairement comptabilisés dans les rapports financiers des CI(U)SSS^c.

a Précisons que les données fournies ne sont pas tout à fait complètes puisqu'elles font état de dépenses totales de 29,5 M\$ (sur les 35 M\$ de dépenses inscrites dans les comptes publics).

b Pour une définition des différents types d'hébergement, voir le chapitre 1.

c Notons que cette normalisation des rapports avec ces trois catégories de ressources privées, si elle permet une certaine transparence, représente également une normalisation de la place très

De telles ententes formelles et une telle normalisation de l'achat de services n'existent pas pour les RPA^a, sauf dans le cas des résidences qui sont également reconnues comme des ressources intermédiaires (dans ces cas, les normes prévues pour les ressources intermédiaires s'appliquent, et les places achetées sont comptabilisées dans les rapports financiers des établissements comme des places en ressources intermédiaires). Qu'aucune norme ne soit prévue pour l'achat de services en RPA ne devrait pas surprendre puisque, officiellement, les RPA ne sont pas considérées comme des ressources d'hébergement, mais bien comme des immeubles à logements destinés aux personnes âgées autonomes et semi-autonomes (voir le chapitre 1).

Or, le fait est que depuis quelques années, les achats de services des établissements publics auprès des RPA sont en plein essor, stimulés principalement par le manque de places en CHSLD et en ressources intermédiaires, ainsi que par l'incapacité du réseau public à répondre aux besoins en services à domicile. Autrement dit, l'achat de services auprès des RPA est souvent une solution de dernier recours que les établissements publics du réseau utilisent lorsqu'il n'y a pas d'autres moyens d'assurer rapidement la sécurité d'une personne en besoin immédiat de services. Nous verrons toutefois que cette solution de dernier recours est de plus en plus normalisée dans les pratiques des CIUSSS et des CIUSSS, qui se tournent de manière croissante vers les RPA pour dispenser les services dont le réseau public est pourtant responsable.

Une étude récente avait permis d'offrir une première estimation du nombre de places d'hébergement achetées par les CI(U)SSS au sein des RPA qui, selon les dernières données disponibles, est d'au moins 11 500⁵⁶. Des demandes d'accès à l'information réalisées aux fins de la présente étude ont permis de chiffrer au moins partiellement les montants investis par les établissements

importante occupée par le secteur privé dans la dispensation des services d'hébergement.

a Ni d'ailleurs pour les CHSLD privés non conventionnés, même si, contrairement à celles qui concernent les RPA, les dépenses associées à ce type de ressource sont au moins comptabilisées clairement dans les rapports financiers des établissements. Les pratiques douteuses des CI(U)SSS concernant les achats de places dans les CHSLD privés non conventionnés ont été mises en lumière durant la pandémie. Voir notamment Katia GAGNON et autres, « Établissements pour aînés : la béquille du réseau chancelle », *La Presse*, 18 avril 2020, www.lapresse.ca/covid-19/2020-04-18/etablissements-pour-aines-la-bequille-du-reseau-chancelle?fbclid=IwAR1xcjoX-n6vmo-b9rAimS17dgSombliwruJgavRaQiw-NUQdRsb1nrSUKvw.

publics dans ces achats de places, mais également de mesurer un autre type d'achat de services auprès des RPA, qui est beaucoup moins connu : l'achat de services à domicile. En effet, nous verrons que certains CI(U)SSS ont de plus en plus recours aux RPA pour dispenser à leurs résident-e-s les services à domicile qui auraient normalement dû être dispensés par le personnel du CI(U)SSS ou par des « employé-e-s » du chèque emploi-service^b.

De toute évidence, de telles pratiques ne sont pas prévues par les normes encadrant les services à domicile et d'hébergement. D'ailleurs, la comptabilisation de ces dépenses dans les rapports financiers des établissements n'est pas normalisée et varie grandement d'un CI(U)SSS à l'autre (d'où la nécessité de recourir à des demandes d'accès à l'information). Les seules normes qui s'appliquent dans le cas des achats de services en RPA sont, d'une part, celles prévues à l'article 108 de la *Loi sur les services de santé et les services sociaux*, qui stipule simplement que :

Un établissement peut conclure avec un autre établissement, un organisme ou tout autre personne, une entente pour l'une ou l'autre des fins suivantes : 1° la dispensation, pour le compte de cet établissement, de certains services de santé ou services sociaux requis par un usager de cet établissement; 2° la prestation ou l'échange de services professionnels en matière de services de santé ou de services sociaux⁵⁷.

D'autre part, s'appliquent également les normes prévues par les lois et règlements encadrant l'attribution de contrats publics, qui prévoient que les CI(U)SSS doivent aller en appel d'offres lorsqu'ils souhaitent attribuer des contrats d'une valeur supérieure à 101 100 \$ (des exceptions s'appliquent, par exemple, lorsque l'établissement peut démontrer que l'appel d'offres ne servirait pas l'intérêt public)⁵⁸. Pour les contrats d'une valeur inférieure à ce montant, les établissements peuvent conclure des contrats de gré à gré.

Toutefois, même ces normes minimales peinent à être respectées par certains CI(U)SSS. En effet, nos demandes d'accès à l'information ont permis de découvrir que les ententes avec les RPA, qui peuvent représenter des millions de dollars, sont parfois le fruit de pratiques informelles. Ainsi, une liste de contrats fournie par le CIUSSS de l'Est-de-l'Île-de-Montréal montre que l'ensemble de

b Le programme du chèque emploi-service est un dispositif par lequel les personnes qui ont besoin de services à domicile se voient attribuées par les CI(U)SSS une allocation financière afin qu'elles embauchent elles-mêmes la ou les personnes qui leur dispenseront les services.

TABLEAU 3

Montants investis dans l'achat de services par les CI(U)SSS en RPA

Région et établissement	Achat de places		Achat de services à domicile	
	Année la plus récente	Total depuis 2015	Année la plus récente	Total depuis 2014
01-CISSS du Bas-Saint-Laurent	4 580 032 \$	18 950 355 \$	2 619 373 \$	5 100 363 \$
02-CIUSSS du Saguenay-Lac-Saint-Jean	13 847 510 \$	45 001 698 \$	0 \$	0 \$
03-CIUSSS de la Capitale-Nationale	1 113 250 \$	1 113 250 \$	0 \$	0 \$
04-CIUSSS de la Mauricie-Centre-du-Québec	*0 \$	*0 \$	713 554 \$	1 250 418 \$
05-CIUSSS de l'Estrie-CHUS	†5 595 697 \$	†18 328 578 \$	0 \$	0 \$
06-CIUSSS de l'Est-de-l'Île-de-Montréal	1 823 138 \$	3 999 767 \$	418 671 \$	2 023 589 \$
06-CIUSSS de l'Ouest-de-l'Île-de-Montréal	0 \$	0 \$	1 061 294 \$	1 061 294 \$
06-CIUSSS du Centre-Ouest-de-l'Île-de-Montréal	RR	RR	RR	RR
06-CIUSSS du Centre-Sud-de-l'Île-de-Montréal	1 555 050 \$	3 503 945 \$	RR	RR
06-CIUSSS du Nord-de-l'Île-de-Montréal	135 009 \$	454 709 \$	ND	ND
07-CISSS de l'Outaouais	**ND	**4 834 489 \$	**ND	**ND
08-CISSS de l'Abitibi-Témiscamingue	981 225 \$	2 323 329 \$	175 031 \$	711 211 \$
09-CISSS de la Côte-Nord	12 920 \$	12 920 \$	0 \$	0 \$
11-CISSS de la Gaspésie	RR	RR	RR	RR
11-CISSS des Îles-de-la-Madeleine	RR	RR	RR	RR
12-CISSS de Chaudière-Appalaches	23 824 899 \$	43 169 160 \$	472 166 \$	1 153 082 \$
13-CISSS de Laval	RR	RR	RR	RR
14-CISSS de Lanaudière	0 \$	0 \$	4 334 081 \$	6 978 913 \$
15-CISSS des Laurentides	RR	RR	RR	RR
16-CISSS de la Montérégie-Centre	1 603 625 \$	4 031 442 \$	1 134 454 \$	1 639 038 \$
16-CISSS de la Montérégie-Est	2 809 937 \$	10 249 022 \$	2 075 844 \$	3 349 170 \$
16-CISSS de la Montérégie-Ouest	**6 958 495 \$	***18 007 626 \$	**ND	**ND
TOTAL	64 840 787 \$	173 980 290 \$	13 004 468 \$	23 267 078 \$
TOTAL achat de places et de services à domicile (année la plus récente) :				77 845 255 \$
GRAND TOTAL				197 247 368 \$

* Sauf places temporaires

** Données compilées à la main ; ces données ne distinguent pas l'achat de places de l'achat de services à domicile

*** Calculé à partir d'une comparaison avec les rapports financiers du CISSS

† Données compilées à la main ; il s'agit des maximums investis (si toutes les places sont occupées)

ND : Information non disponible

RR : Refus de répondre

SOURCES : CISSS et CIUSSS (demandes d'accès à l'information).

ces contrats ont été conclus de gré à gré malgré leur valeur supérieure à 100 000 \$ (certains dépassent même le million de dollars). Dans le cas de certains établissements publics, ces achats de services effectués de gré à gré ont été réalisés sans aucune entente écrite. Par exemple, dans sa réponse à nos demandes d'accès à l'information, le CISSS de l'Outaouais affirme :

Nous n'avons aucune entente écrite signée avec les RPA pour l'achat de places en hébergement ou de services à domicile pour la période visée. En effet, le CISSS de l'Outaouais a effectué des achats auprès des RPA, mais ceux-ci ont été faits dans un processus de gré à gré, sans entente écrite. Un processus d'appel d'offres a été entamé pour encadrer cette pratique, mais n'est pas complété.

Cet établissement a pourtant dépensé près de 5 M\$ en achats de services auprès des RPA au cours des dernières années, achats qui sont notés dans des « documents de travail » informels fournis par le CISSS dans une réponse subséquente. Pour sa part, le CIUSSS de la Mauricie-Centre-du-Québec justifie comme suit l'absence de contrats signés pour l'achat de services à domicile en RPA (malgré des dépenses de 1,25 M\$ depuis 2018) :

[Le] CIUSSS de la Mauricie-Centre-du-Québec n'a pas conclu de contrats d'achats de services à domicile avec les RPA [...] L'établissement donne plutôt une contribution à l'usager pour qu'il achète des services. Le montant est versé à la RPA pour faciliter les modalités de versement et éviter aux résidents/familles de devoir manipuler le tout.

Le caractère informel de ces pratiques pose des problèmes d'imputabilité, surtout lorsque l'on prend la mesure des sommes en jeu. Le tableau 3 indique les montants investis par chaque CI(U)SSS pour lesquels nous avons pu obtenir des données dans l'achat de places d'hébergement et dans l'achat de services à domicile auprès des RPA^a. Dans chaque cas, le tableau présente les montants investis lors de l'année la plus récente pour laquelle les données étaient disponibles (généralement 2019-2020) ainsi que le total des montants investis depuis 2015. Précisons que pour plusieurs établissements, les données ne sont pas disponibles avant 2017 ou même 2018, notamment à cause des bouleversements engendrés par la réforme Barrette de 2015, mais parfois aussi parce que ces pratiques sont nouvelles.

Notons de plus que cinq établissements ont refusé de répondre à nos demandes d'accès à l'information, et que certains autres n'ont fourni que des réponses partielles. Il nous a donc été impossible de brosser un portrait exhaustif des dépenses engagées par les CI(U)SSS auprès des RPA. Néanmoins, les données obtenues nous permettent d'en faire une première évaluation qui, il est important de le souligner, représente une sous-estimation de l'ensemble des montants investis par les établissements publics dans les RPA, puisque les données sont incomplètes.

Le premier constat est que l'ensemble des établissements qui ont répondu à nos demandes procèdent à des achats de services auprès des RPA. Et les sommes en jeu ne sont pas négligeables puisque, pour l'année la plus récente pour laquelle les données étaient disponibles, ce sont près de 65 M \$ en achat de places et 13 M \$ en achat de services à domicile qui ont été dépensés par l'ensemble des établissements ayant répondu à nos demandes, pour un total de 77,8 M\$. Au total, les achats de services des CI(U)SSS auprès des RPA ont permis à ces dernières de recevoir près de 200 M \$ de fonds publics depuis 2015.

Le second constat est celui d'une certaine disparité régionale quant aux montants reçus et aux pratiques des établissements. Précisons que l'ampleur des sommes investies n'est pas nécessairement liée à la taille de la population desservie par chaque établissement. Ainsi, le CISSS du Bas-Saint-Laurent, qui dessert une population de 197 000 personnes, a consacré une somme 34 fois plus élevée à l'achat de places en RPA lors de l'année la plus récente que le CIUSSS du Nord-de-l'Île-de-Montréal, dont le territoire compte 445 600 d'habitant-e-s. Puisque l'achat de services auprès des RPA semble être une solution de dernier recours pour la plupart des établissements, on peut faire l'hypothèse que ces disparités s'expliquent par la quantité d'autres ressources d'hébergement et de services à domicile disponibles sur le territoire.

Deux établissements se distinguent par des montants très élevés consacrés à l'achat de places d'hébergement : le CIUSSS du Saguenay-Lac-Saint-Jean et le CISSS de Chaudière-Appalaches. Cela pourrait s'expliquer par une grande proportion de RPA reconnues comme ressources intermédiaires sur ces territoires, puisque, dans les deux cas, les documents fournis montrent que la plus grande partie des montants est consacrée à l'achat de places de type « ressources intermédiaires » dans des RPA. Et si la plupart des CI(U)SSS achètent les deux catégories de services qui nous intéressent, certains achètent des places sans acheter de services à domicile (c'est le cas du CIUSSS du Saguenay-Lac-Saint-Jean par exemple), et

^a Notons que les montants indiqués incluent les achats de places faits auprès de RPA qui sont également reconnues comme des ressources intermédiaires puisque l'objectif est ici de chiffrer l'ensemble du financement public dont bénéficient les RPA.

TABLEAU 4

Évolution des dépenses de certains CI(U)SSS pour l'achat de places auprès de RPA

Établissement	Années	Évolution
CISSS du Bas-Saint-Laurent	2015 à 2020	+ 138 %
CIUSSS du Saguenay-Lac-Saint-Jean	2016-2017 à 2019-2020	+ 49 %
CIUSSS de l'Estrie-CHUS*	2014-2015 à 2020-2021	+ 6 039 %
CIUSSS de l'Est-de-l'Île-de-Montréal	2017-2018 à 2019-2020	+ 97 %
CIUSSS du Centre-Sud-de-l'Île-de-Montréal	2017-2018 à 2019-2020	+ 112 %
CIUSSS du Nord-de-l'Île-de-Montréal	2017-2018 à 2019-2020	- 7 %
CISSS de l'Abitibi-Témiscamingue	2017-2018 à 2019-2020	+ 69 %
CISSS de Chaudière-Appalaches	2018-2019 à 2019-2020	+ 23 %
CISSS de la Montérégie-Centre	2016-2017 à 2019-2020	+ 288 %
CISSS de la Montérégie-Ouest*†	2015-2016 à 2019-2020	+ 206 %
CISSS de la Montérégie-Est	2015-2016 à 2019-2020	+ 42 %

* Données compilées à la main

† Inclut les achats de services à domicile

SOURCES : CISSS et CIUSSS (demandes d'accès à l'information).

d'autres, au contraire, achètent des services à domicile sans acheter de places (comme le CIUSSS de l'Ouest-de-l'Île-de-Montréal et le CISSS de Lanaudière, qui est d'ailleurs l'établissement ayant consacré les sommes les plus élevées à l'achat de services à domicile en RPA).

Malgré ces disparités, les établissements convergent sur un point important : sauf quelques exceptions, la tendance générale est à l'augmentation très rapide du recours aux services des RPA. Autrement dit, si rien n'est fait pour renverser cette tendance, les montants indiqués au tableau 3 sont appelées à croître considérablement au cours des prochaines années. Les tableaux 4 et 5 illustrent l'évolution des dépenses des CI(U)SSS en achat de places et de services à domicile en RPA, présentées en pourcentage de l'année de départ.

En ce qui concerne l'achat de places (tableau 4), on constate une croissance importante de ces dépenses

TABLEAU 5

Évolution des dépenses de certains CI(U)SSS pour l'achat de services à domicile auprès de RPA

Établissement	Années	Évolution
CISSS du Bas-Saint-Laurent	2017 à 2020	+ 2 521 %
CIUSSS de la Mauricie-Centre-du-Québec	2018 à 2020	+ 937 %
CIUSSS de l'Est-de-l'Île-de-Montréal	2017-2018 à 2019-2020	- 49 %
CISSS de l'Abitibi-Témiscamingue	2017-2018 à 2019-2020	- 39 %
CISSS de Chaudière-Appalaches	2018-2019 à 2019-2020	- 31 %
CISSS de Lanaudière	2015-2016 à 2019-2020	+ 2 324 %
CISSS de la Montérégie-Centre	2016-2017 à 2019-2020	+ 1 186 %
CISSS de la Montérégie-Est	2015-2016 à 2019-2020	+ 1 194 %

SOURCES : CISSS et CIUSSS (demandes d'accès à l'information).

pour tous les établissements ayant fourni des données longitudinales, à l'exception du CIUSSS du Nord-de-l'Île-de-Montréal où une légère baisse de 7 % s'est produite en 2019-2020. Pour la plupart des établissements, la croissance de ces dépenses se situe entre 23 et près de 300 % par rapport à l'année initiale. Le cas du CIUSSS de l'Estrie-CHUS est particulièrement spectaculaire, avec une augmentation de plus de 6 000 % de ces dépenses entre 2014-2015 et 2020-2021 : les montants consacrés par cet établissement à l'achat de places en RPA sont passés de 91 149 \$ en 2014-2015 à 5 595 697 \$ en 2020-2021.

Dans le cas de l'achat de services à domicile (tableau 5), on constate une explosion des dépenses dans 5 des 8 établissements pour lesquels les données sont disponibles (on parle ici d'une croissance qui se situe selon les CI(U)SSS entre 937 et 2 521 % en quelques années seulement), et une légère baisse pour les 3 autres (qui oscille entre 31 et 49 %). En ce qui concerne l'achat de services à domicile, c'est le CISSS du Bas-Saint-Laurent qui récolte la palme de la hausse la plus importante, avec une croissance des dépenses de 2 521 % entre 2017 (99 947 \$) et 2020 (2 619 373 \$). Ces taux de croissance très élevés illustrent le fait que l'achat de services à

domicile auprès de RPA était une pratique marginale il y a quelques années et qu'elle est désormais en voie de normalisation dans plusieurs régions.

Un autre indicateur nous permet d'appréhender une accélération de ces tendances dans le futur : c'est celui des engagements contractuels à plus long terme des CI(U)SSS avec des RPA pour l'achat de services, pour lesquels les données sont toutefois très partielles. En effet, les rapports financiers des établissements rendent compte des montants totaux engagés par ceux-ci pour des contrats avec les « ressources non institutionnelles » (qui désignent normalement les ressources intermédiaires et ressources de type familial), mais les CI(U)SSS ne sont pas tenus de préciser la liste des entreprises concernées et les montants associés à chaque contrat. Ils doivent pourtant le faire pour les autres catégories d'obligations contractuelles (par exemple pour les contrats de location immobiliers et les autres types de contrats d'approvisionnement, y compris auprès de CHSLD privés non conventionnés) lorsque la valeur des contrats dépasse un million de dollars.

Néanmoins, certains établissements conçoivent tout de même cette information dans leurs rapports financiers, ce qui nous permet de constater qu'une partie des obligations contractuelles pour l'achat de services auprès de ressources non institutionnelles sont conclues avec des RPA. C'est le cas également d'une partie des obligations contractuelles pour l'achat de services auprès de CHSLD privés non conventionnés. Cela s'explique d'abord par le fait que certaines RPA sont également reconnues comme des ressources intermédiaires, mais aussi par le fait que les CI(U)SSS achètent des places « de type ressources intermédiaires » ou « de type CHSLD » auprès de RPA qui ne sont officiellement reconnues ni comme des ressources intermédiaires, ni comme des CHSLD^a.

Le tableau 6 présente les montants totaux de ces obligations contractuelles auprès de RPA dans le cas des CI(U)SSS pour lesquels ces données sont disponibles. À noter que ces données n'incluent pas les contrats de moins d'un million de dollars, sauf dans le cas des chiffres estimés à partir des réponses aux demandes d'accès à l'information. Précisons également que pour deux des établissements, les montants indiqués n'incluent que les obligations contractuelles auprès de RPA pour les achats de places de « type CHSLD », puisque ces

a Le « type » de place est déterminé par le niveau de soins (mesuré en nombre d'heures de soins par jour) que requièrent les personnes hébergées.

TABLEAU 6
Obligations contractuelles de certains CI(U)SSS avec des RPA

Région et établissement	Montant total	Période couverte
01-CISSS du Bas-Saint-Laurent	37 866 403 \$	2020-2030
05-CIUSSS de l'Estrie-CHUS**	84 076 194 \$	2020-2030
06-CIUSSS de l'Ouest-de-l'Île-de-Montréal	12 339 403 \$	2020-2030
06-CIUSSS du Nord-de-l'Île de Montréal*	70 530 197 \$	2020-2033
12-CISSS de Chaudière-Appalaches	45 216 770 \$	2020-2040
15-CISSS des Laurentides**	149 713 721 \$	2020-2040
16-CISSS de la Montérégie-Centre*	8 597 178 \$	2020-2028
16-CISSS de la Montérégie-Est	61 397 719 \$	2020-2030
TOTAL	469 737 585 \$	

* Estimations à partir des réponses obtenues aux demandes d'accès à l'information.

** N'inclut que les contrats d'achat de places de « type CHSLD ».

SOURCES : CISSS et CIUSSS, *Rapports financiers annuels*, Année financière terminée le 31 mars 2020 (formulaires AS-471).

établissements ne publient pas la liste des entreprises contractantes pour les services de « type ressources intermédiaires ».

On constate que pour la plupart des établissements, la valeur des obligations contractuelles pour les prochaines années s'élève à plusieurs dizaines de millions de dollars. Le CISSS des Laurentides, qui a refusé de répondre à nos demandes d'accès à l'information, se distingue par des engagements qui atteignent près de 150 M\$ pour l'achat de services de type CHSLD seulement (cet établissement ne divulgue pas la liste des entreprises contractantes pour les services de type ressources intermédiaires). Pour les 8 établissements pour lesquels des données sont disponibles, c'est presque un demi-milliard qui sera minimalement dépensé auprès des RPA d'ici 2040, montant qui est bien sûr largement sous-estimé puisqu'il n'inclut pas les dépenses engagées par 15 des 22 CI(U)SSS. Il faut savoir qu'au total, les rapports financiers de l'ensemble des établissements font état d'obligations

contractuelles qui s'élèvent à 4,7 G\$ d'ici 2040 pour l'achat de services auprès de ressources d'hébergement privées, toutes catégories confondues (CHSLD, ressources intermédiaires, ressources de type familial, RPA).

Les données présentées dans cette section et la précédente nous permettent de conclure que pour l'année 2019-2020 seulement, les RPA ont reçu au total un minimum de 599 M\$ en fonds publics. Cette somme équivaut à 13% des dépenses du ministère de la Santé et des Services sociaux pour le programme Soutien à l'autonomie des personnes âgées (incluant les services d'hébergement et le soutien à domicile), qui étaient la même année de 4,6 G\$⁵⁹. Nous verrons maintenant que l'aide d'urgence octroyée par le gouvernement aux RPA dans le contexte de la pandémie de COVID-19 (aide qui est appelée à perdurer au cours des prochaines années), ainsi que les nouvelles mesures annoncées dans le plus récent budget provincial auront pour effet d'accroître significativement le financement public des RPA.

3.3 Aide d'urgence en contexte de pandémie et budget 2021-2022

Si la pandémie de COVID-19 a révélé l'ampleur des lacunes qui affectent les CHSLD (publics et privés) depuis de nombreuses années, elle a également mis en lumière les failles majeures du modèle d'affaires des RPA, qui repose notamment sur la surexploitation d'une main-d'œuvre sous-payée et précarisée⁶⁰ et, comme nous l'avons vu, sur des stratégies de financement et d'extraction de profit susceptibles de laisser peu de marge de manœuvre financière pour faire face aux imprévus.

Or, en contexte de pandémie, les imprévus se sont évidemment multipliés, entraînant une explosion des coûts pour faire face aux exigences sanitaires, et peut-être aussi une chute importante des revenus, causée notamment par le nombre élevé de décès survenus dans ces milieux de vie. De plus, la pénurie de main-d'œuvre déjà latente dans le secteur a rapidement pris des proportions catastrophiques, et s'est dramatiquement aggravée pour les RPA lorsque le gouvernement a annoncé la formation et le recrutement immédiats de 10 000 préposé·e·s aux bénéficiaires pour combler les besoins criants en CHSLD, préposé·e·s auquel·le·s on garantissait des conditions salariales et de travail nettement supérieures à celles des employé·e·s de RPA.

Face à cette crise, les RPA du Québec ont réagi exactement comme les résidences privées britanniques qui se sont retrouvées au seuil de la faillite ces dernières années : elles se sont tournées vers l'État pour réclamer un sauvetage

public (*bail out*) leur permettant de préserver leur modèle d'affaires⁶¹. En répondant à la plupart de leurs demandes, le gouvernement du Québec a confirmé que le marché des RPA fonctionne sur le principe de la privatisation des profits et de la socialisation des coûts et des risques⁶².

De fait, en plus des différentes formes de financement public présentées jusqu'à maintenant, les RPA ont bénéficié d'une aide financière massive, directe et indirecte, depuis le début de la pandémie. Au moment d'écrire ces lignes, nos demandes d'accès à l'information à cet égard étaient restées sans réponse, et les rapports financiers des établissements pour l'année 2020-2021 n'étaient pas encore publiés. Néanmoins, il est déjà possible d'affirmer que ces mesures d'aide représentent des sommes considérables qui se compteront au bas mot en dizaines – et plus probablement en centaines – de millions de dollars. À titre indicatif, voici une liste des principales formes de financement public octroyées aux RPA par le gouvernement depuis le début de la pandémie :

- subvention ponctuelle pour couvrir les dépenses additionnelles provoquées par la pandémie (40 M\$);
- prime de 4 \$ l'heure pour financer le rehaussement du salaire des préposé·e·s aux bénéficiaires travaillant en RPA (coût total inconnu);
- prime d'exposition clinique de 8 % pour les infirmières et les infirmières auxiliaires à l'emploi des RPA (coût total inconnu);
- prime de reconnaissance de 4 % versée aux autres catégories d'emploi (coût total inconnu);
- bonification de la rémunération du personnel en RPA pour le travail à temps complet et en zone chaude (11,9 M\$);
- affectation gratuite d'employé·e·s du réseau public de la santé et des services sociaux dans les RPA aux prises avec des éclosons (coût total inconnu)⁶³.

En plus de ces mesures d'aide gouvernementale directement dévolues aux RPA, celles-ci ont aussi profité d'autres programmes d'aide d'urgence aux entreprises, tels que le Programme incitatif pour la rétention des travailleurs essentiels (PIRTE), auquel une partie importante des employé·e·s de RPA étaient admissibles, considérant leurs bas salaires. Ce programme fait d'ailleurs partie des « Mesures d'aide gouvernementale destinées aux RPA » présentées sur le site du RQRA au bénéfice de ses membres. De même, les RPA qui ont connu des baisses de revenus importantes (causées par exemple par un nombre élevé de décès) ont pu réclamer la Subvention salariale d'urgence du Canada (SSUC). Une recherche rapide dans le Registre d'employeurs qui reçoivent la SSUC permet de constater que c'est le cas de

nombreuses résidences, y compris parmi les grandes chaînes de RPA⁶⁴.

À tout cela s'ajoutent les diverses mesures d'aide gouvernementales supplémentaires annoncées dans le budget 2021-2022. Présentées par le gouvernement comme des mesures de soutien aux aîné-e-s, ces mesures constituent en fait, dans une proportion non négligeable, des subventions directes ou indirectes aux RPA⁶⁵. Plusieurs d'entre elles font d'ailleurs suite aux pressions du RQRA et du lobbying exercé par les grandes chaînes de RPA⁶⁶. Parmi ces mesures se trouve une bonification substantielle du crédit d'impôt pour le maintien à domicile des aîné-e-s, qui est une des revendications de longue date du RQRA. Dans sa campagne, celui-ci a toujours été très clair sur le fait que cette augmentation du crédit d'impôt était nécessaire pour permettre aux RPA de couvrir leurs frais par une hausse des loyers de leurs résident-e-s⁶⁷. En réaction au budget, l'Association des retraitées et retraités de l'éducation et des autres services publics du Québec (AREQ) a d'ailleurs exprimé des inquiétudes légitimes à cet égard :

Le gouvernement du Québec mise sur l'augmentation du crédit d'impôt pour maintien à domicile, qui est utilisé actuellement à 82 % auprès des résidences privées pour aînés (RPA). L'AREQ soulève ainsi une inquiétude sur le risque que ces sommes supplémentaires soient récupérées par les propriétaires des RPA qui hausseront les tarifs des loyers et des services⁶⁸.

Outre la bonification du crédit d'impôt, qui entraînera des dépenses fiscales supplémentaires de 394,2 M\$ sur 5 ans, les mesures budgétaires d'aide aux RPA incluent également la création d'un Programme d'aide à la mise aux normes de certaines RPA, au coût de 52 M\$ sur 5 ans, ainsi que le maintien pour les 5 prochaines années du financement des salaires des employé-e-s de RPA instauré durant la pandémie, pour un investissement public totalisant 335,8 M\$.

Considérant que les RPA empocheront au moins 80 % de la bonification du crédit d'impôt (c'est-à-dire au minimum 315,7 M\$), ce sont donc 703 M\$ additionnels qui leur seront versés par le biais de ces mesures au cours des 5 prochaines années. À titre de comparaison, sur la même période, le budget 2021-2022 prévoit au total des investissements de 1,5 G\$ (incluant les montants énumérés au paragraphe précédent ainsi que 750 M\$ pour renforcer l'offre de services publics en soutien à domicile) dans le but d'améliorer les soins et services à domicile (publics et privés). Ce sont donc près de 50 % de ces nouveaux investissements qui seront accaparés par les RPA.

CONCLUSION

Le gouvernement actuel et ceux qui l'ont précédé ont fait le choix de soutenir activement le modèle des RPA, qui est d'ailleurs présenté dans le dernier budget comme un maillon essentiel de « l'écosystème » des services destinés aux aîné·e·s⁶⁹. Toutefois, ce choix s'est fait sans débat public réel, et surtout sans que la population soit pleinement informée, ni sur le type de modèle d'affaires mis de l'avant par les grandes chaînes de RPA, ni sur les conséquences potentielles de voir ce modèle s'imposer rapidement comme partie intégrante – et de plus en plus importante – du continuum de l'hébergement au Québec.

Notre recherche a permis de montrer que cette place croissante occupée par les chaînes de RPA ouvre toute grande la porte à un processus de *financiarisation de l'hébergement*, qui se produit notamment sous l'impulsion de partenariats développés par les joueurs dominants du marché québécois avec de grandes multinationales, dont certaines ont été dénoncées ailleurs pour leurs pratiques éthiquement douteuses et financièrement risquées. Nous avons aussi montré que, sous plusieurs aspects, les stratégies d'affaires des grandes chaînes « québécoises » sont calquées sur celles de ces multinationales, faisant craindre que les problèmes soulevés par ces pratiques – et éventuellement les conséquences désastreuses survenues dans d'autres juridictions plus avancées sur la voie de la financiarisation de l'hébergement – ne se produisent également au Québec.

Et de fait, la financiarisation des plus grandes chaînes de RPA de la province, qui sont aussi celles qui connaissent l'expansion la plus spectaculaire, nous annonce les tendances à venir si rien n'est fait pour changer la trajectoire actuelle du Québec en matière d'hébergement. Pire encore, tout indique que ces tendances à la financiarisation de l'hébergement sont déjà bien implantées au Québec, y compris dans d'autres secteurs que celui des RPA. En effet, on sait

que de grands groupes immobiliers sont également actifs dans le secteur des CHSLD privés non conventionnés, mais aussi dans celui des CHSLD privés conventionnés et des ressources intermédiaires, qui sont pour leur part entièrement financés par l'État⁷⁰. C'est le cas notamment du Groupe santé Sedna, qui est propriétaire de plusieurs CHSLD privés conventionnés et ressources intermédiaires, et dont l'actionnaire principale est la multinationale française DomusVi⁷¹.

La question suivante se pose donc : alors que les besoins dans ce secteur continueront d'augmenter au cours des prochaines décennies, voulons-nous réellement pour le Québec d'un modèle d'hébergement qui repose essentiellement sur la privatisation des profits et la socialisation des coûts et des risques ? Pour l'IRIS, il est clair que le Québec doit corriger le tir et s'engager rapidement dans des réformes qui permettront de recentrer les services à domicile et d'hébergement sur le bien-être des personnes (tant des usagères et usagers de ces services que des travailleuses et travailleurs qui les dispensent), plutôt que sur l'extraction rapide de profits au bénéfice d'investisseurs et d'entrepreneurs aux stratégies d'affaires pour le moins discutables.

Dans cette optique, nous recommandons la mise en œuvre d'un plan de transition en quatre volets visant à terme la nationalisation des services à domicile et d'hébergement :

1. L'ensemble du financement public direct et indirect accordé aux RPA – y compris les centaines de millions investis dans le crédit d'impôt pour le maintien à domicile des aîné·e·s – doit être progressivement transféré vers le financement et la bonification des services à domicile publics. Ce transfert doit bien sûr être planifié pour éviter qu'il ne conduise à des ruptures de services pour les personnes qui utilisent actuellement le crédit d'impôt pour acheter des services (que ce soit auprès de RPA ou d'autres entreprises). En d'autres termes, la transition doit être organisée de manière à ce que ces personnes n'aient plus à déboursier pour acheter des services à domicile – et donc pour qu'elles n'aient plus besoin du crédit d'impôt – puisqu'elles auront accès aux services à domicile publics bonifiés.

2. Le gouvernement doit procéder rapidement à des ouvertures massives de postes attrayants afin de combler les besoins actuels et à venir en matière de services à domicile – un peu à l’image de ce qui a été fait avec l’embauche de 10 000 préposé·e·s aux bénéficiaires en CHSLD. Ces embauches permettront notamment (mais pas seulement) de recruter les infirmières, infirmières auxiliaires et préposé·e·s aux bénéficiaires qui sont actuellement à l’emploi des RPA afin d’intégrer ces travailleuses et travailleurs au réseau public. La mise en œuvre de ce volet demandera évidemment des investissements supplémentaires de la part de l’État, mais ceux-ci seront en bonne partie financés par les sommes récupérées grâce au premier volet du plan^a. N’oublions pas que, depuis le début de la pandémie et pour les cinq prochaines années, le salaire de ces employé·e·s est de toute façon déjà partiellement financé par les fonds publics.
3. Le rehaussement substantiel – en quantité et en qualité – des services à domicile publics aura pour effet de réduire significativement la pression sur les CHSLD et les ressources intermédiaires. Néanmoins, des réformes importantes demeurent nécessaires pour améliorer l’accès aux CHSLD et aux ressources intermédiaires, ainsi que leur qualité. Cela passe bien sûr par un rehaussement du financement de ces deux types de services d’hébergement, mais également par leur démocratisation et, dans le cas des services privés, par leur nationalisation (ou, à tout le moins, par leur retrait du secteur privé à but lucratif). Cela sera d’autant plus simple à réaliser que la plupart de ces ressources d’hébergement privées sont déjà entièrement financées par l’État. Il s’agira donc d’embaucher dans le secteur public les travailleuses et travailleurs des CHSLD privés et des ressources intermédiaires, et de remettre la gestion des services entre les mains d’organismes publics ou sans but lucratif dirigés par des

^a D’autres sommes pourraient également être récupérées en attaquant de front le problème du recours aux agences privées de placement en services à domicile, qui feront l’objet d’une publication subséquente.

conseils d'administration locaux, où seront représenté·e·s les employé·e·s ainsi que les résident·e·s (ou leur famille). En ce qui concerne la propriété des immeubles, il restera à évaluer s'il est plus rentable pour l'État de les racheter (en tenant compte des fonds publics déjà investis) ou de les louer aux propriétaires actuels⁷².

4. Ces mesures devront être complétées par l'adoption et la mise en œuvre d'une véritable politique nationale de l'habitation, visant entre autres à permettre aux personnes vivant avec des incapacités ou des pertes d'autonomie (que ces personnes soient aînées ou en situation de handicap) d'avoir accès à des logements de qualité et accessibles.

Ces réformes auront bien sûr pour effet de rendre caduc l'achat de places d'hébergement en RPA comme solution de dernier recours. Elles auront également pour résultat d'éroder considérablement le marché privé des services à domicile et, par conséquent, de diminuer d'autant « l'attractivité » des RPA comme « choix » de logement pour les personnes âgées. En effet, celles-ci ne seront plus contraintes de déménager en RPA pour avoir accès à des services qu'elles peinent actuellement à recevoir dans le réseau sociosanitaire public. Et, lorsqu'elles feront néanmoins ce choix, le coût de leur loyer ne sera plus gonflé par l'achat de soins et services « à domicile », puisque ceux-ci seront désormais dispensés par le secteur public, peu importe le lieu d'habitation. Autrement dit, les RPA seront désormais ce qu'elles prétendent déjà être : un service de logement.

ENCADRÉ VERT

Crise climatique : des impacts à prévoir pour les aîné·e·s en résidences

Il est bien connu que la crise climatique a des conséquences plus importantes pour certaines catégories de la population, considérées à risque ou vulnérables. C'est le cas des personnes âgées qui, notamment, tendent à subir plus durement les impacts des vagues de chaleur appelées à se multiplier sous l'effet du réchauffement planétaire^a. Ainsi, selon une étude de la Direction régionale de santé publique de Montréal, 66 % des personnes décédées lors de la vague de chaleur de 2018 étaient des personnes de 65 ans et plus^b.

Il ressort également de cette étude qu'un « suivi plus rapproché » est nécessaire dans « certaines résidences privées pour aînés » puisque, lors de cette vague de chaleur, « neuf personnes sont décédées dans ce type d'établissement [...] contre une personne dans le secteur public, en CHSLD^c ». Un des 11 principes directeurs du Plan ministériel de gestion des épisodes de chaleur

extrême de 2020 consiste d'ailleurs à « [a]ccorder une attention particulière [aux mesures] concernant les usagers plus vulnérables, particulièrement ceux qui sont hébergés en centre d'hébergement et de soins de longue durée (CHSLD) ou ceux qui sont hébergés en résidence privée pour aînés (RPA)^d ».

Dans ce contexte, on peut s'attendre à ce que, conformément à la logique de privatisation des profits et de socialisation des risques et des coûts exposée dans la présente étude, les ressources publiques soient de plus en plus mobilisées pour intervenir dans les RPA afin de mitiger les impacts de la crise climatique^e. En cela, l'urgence climatique nous incite elle aussi à nous engager rapidement dans une démarchandisation complète des services à domicile et d'hébergement.

a « Vagues de chaleur », Institut national de santé publique du Québec, www.monclimatmasante.qc.ca/vagues-de-chaleur.aspx (consulté le 13 mai 2021).

b DIRECTION RÉGIONALE DE SANTÉ PUBLIQUE, *Vague de chaleur été 2018 à Montréal*, Enquête épidémiologique, Gouvernement du Québec, 2019, santemontreal.qc.ca/fileadmin/user_upload/Uploads/tx_assmpublications/pdf/publications/Enquete_epidemiologique_-_Vague_de_chaleur_a_l_ete_2018_a_Montreal_version15mai_EUSHV_finale.pdf.

c Annabelle CAILLOU, « 66 décès liés à la canicule à Montréal lors de l'été 2018 », *Le Devoir*, 16 mai 2019, www.ledevoir.com.

com/societe/554400/la-canicule-a-joue-un-role-dans-le-deces-de-66-personnes-a-montreal-l-ete-dernier.

d MINISTÈRE DE LA SANTÉ ET DES SERVICES SOCIAUX, *Plan ministériel de gestion des épisodes de chaleur extrême*, Gouvernement du Québec, 2020, publications.msss.gouv.qc.ca/msss/fichiers/2020/20-269-04W.pdf.

e Cette tendance est d'ailleurs bien amorcée, comme l'illustre ce document de procédure du CIUSSS de la Mauricie-Centre-du-Québec : *Prévention et intervention en cas de chaleur pour les centres d'hébergement et de soins de longue durée (CHSLD), les ressources non institutionnelles (RNI) et les résidences privées pour aînés (RPA)*, mai 2019, www.ciussmcq.ca/telechargement/1006/chaleur-prevention-et-intervention-en-cas-de-chaleur-pour-les-chsld-rni-et-rpa/.

Notes de fin de document

- 1 Traduction libre. Diane BURNS et autres, *Where Does the Money Go? Financialised Chains and the Crisis in Residential Care*, Centre for Research on Socio-Cultural Change, mars 2016, p. 4 et 14, hummedia.manchester.ac.uk/institutes/cresc/research/WDTMG%20FINAL%20-01-3-2016.pdf. Voir également la définition plus exhaustive de la financiarisation proposée par Julia POSCA et Billal TABAICHOUNT dans *Qu'est-ce que la financiarisation?*, Brochure, Institut de recherche et d'informations socioéconomiques (IRIS), décembre 2020, cdn.iris-recherche.qc.ca/uploads/publication/file/Brochure_Financiarisation_WEB.pdf.
- 2 Louise BOIVIN et autres, « Une grève pionnière de salariées précaires dans les services privés d'hébergement pour personnes âgées au Québec », *Chroniques internationales de l'IREs*, n°157, mars 2017, p. 53-65; Louise BOIVIN et autres, *La grève coordonnée de 2016 pour le salaire à 15 \$ dans 41 résidences privées pour aîné·e·s au Québec*, Rapport de recherche, Réseau québécois en études féministes, Université du Québec en Outaouais et Équipe de recherche Travail et Société, septembre 2018, 44 pages, regef.uqam.ca/wp-content/uploads/sites/23/rapport-gre-vegains_salariaux-pages.pdf; Naomi LIGHTMAN et Courtney BAAY, « Will COVID-19 finally force us to address the devaluation of long-term care workers? », *Options politiques*, 18 mars 2021, policyoptions.irpp.org/magazines/march-2021/will-covid-19-finally-force-us-to-address-the-devaluation-of-long-term-care-workers/.
- 3 PROTECTRICE DU CITOYEN, *Les résidences privées pour aînés : plus que de simples entreprises de location résidentielle*, Rapport spécial, 16 juin 2016, protecteurducitoyen.qc.ca/sites/default/files/pdf/rapports_speciaux/2016-06-16_droit-aines-residences-privées.pdf; ORDRE DES INFIRMIÈRES ET INFIRMIERS DU QUÉBEC, *Pour des mesures concrètes de bienveillance dans les CHSLD et les résidences privées pour aînés*, Synthèse des prises de position de l'OIIQ 2013-2016, mai 2016, www.oiiq.org/documents/20147/237836/3464_doc.pdf; ASSOCIATION DES RETRAITÉES ET RETRAITÉS DE L'ÉDUCATION ET DES AUTRES SERVICES PUBLICS DU QUÉBEC (AREQ), « L'AREQ part en guerre contre les hausses abusives de loyer en résidences privées pour aînés », Communiqué de presse, 25 janvier 2021, areq.lacsq.org/medias/communiqués/lareq-part-en-guerre-contre-les-hausses-abusives-de-loyer-en-residences-privées-pour-aines/; Thomas GERBET, « Plus d'inspecteurs pour veiller au bien-être des animaux qu'à celui des aînés », *Radio-Canada*, 23 juin 2020, ici.radio-canada.ca/nouvelle/1714321/aines-inspections-rpa-chsld-sante-non-conformites-securite-quebec.
- 4 Louise BOIVIN et autres, « Une grève pionnière... », *op. cit.*; Louise BOIVIN et autres, *La grève coordonnée...*, *op. cit.*
- 5 Louise BOIVIN et Anne PLOURDE, *Propriété et profits dans l'hébergement de longue durée au Québec*, Portrait préliminaire, CREATAS, 2020, www.creatas-quebec.org/wp-content/uploads/2020/11/Rapport-Boivin-Plourde2020_FINAL_PDF.pdf.
- 6 *Ibid.*
- 7 *Ibid.*
- 8 Yves VAILLANCOURT et Christian JETTÉ, « Non à la logique marchande dans les CHSLD », *L'Action nationale*, avril-mai 2020, p. 211-236.
- 9 Louise BOIVIN et Anne PLOURDE, *op. cit.*
- 10 Yves VAILLANCOURT et Christian JETTÉ, *op. cit.*, p. 215.
- 11 COMMISSION D'ENQUÊTE SUR LES SERVICES DE SANTÉ ET LES SERVICES SOCIAUX, *Rapport*, Gouvernement du Québec, 1988, p. 222.
- 12 Louise BOIVIN et Anne PLOURDE, *op. cit.*
- 13 *Ibid.*; Anne PLOURDE, *Grève des préposées aux bénéficiaires : les résidences privées pour personnes âgées ont-elles les moyens de payer décemment leurs employées?*, Billet de blogue, IRIS, 6 juin 2019, iris-recherche.qc.ca/blogue/greve-des-preposees-aux-beneficiaires-les-residences-privées-pour-personnes-agees-ont-elles-les-moyens-de-payer-decemment-leurs-employees.
- 14 Louis DEMERS et Gina BRAVO, *Les petites RPA sont-elles en voie de disparition?*, Rapport de recherche, février 2020, p. 9, recherche.enap.ca/Recherche/docs/La_recherche/Publications%20et%20projets%20de%20recherche/Fascicule%201.pdf.
- 15 André DUBUC, « Personnes âgées : fermeture de plus de 430 résidences en quatre ans » *La Presse*, 4 mai 2019, www.lapresse.ca/affaires/economie/201905/04/01-5224663-personnes-agees-fermeture-de-plus-de-430-residences-en- quatre-ans.php.
- 16 *Ibid.*
- 17 Louis DEMERS et Gina BRAVO, *op. cit.*, p. 9.
- 18 Ghislain LAROCHELLE, « Investir dans les résidences de personnes âgées, une bonne idée? », *Le Journal de Montréal*, 15 février 2015, www.journaldemontreal.com/2015/02/15/investir-dans-les-residences-de-personnes-agees-une-bonne-idee.
- 19 Données tirées de Louis DEMERS et Gina BRAVO, *op. cit.*,

- et Louise BOIVIN et Anne PLOURDE, *op. cit.*
- 20 Louise BOIVIN et Anne PLOURDE, *op. cit.*
 - 21 Simon LORD, « Le risque rentable des résidences pour aînés », *Les Affaires*, 26 août 2017, www.lesaffaires.com/mes-finances/immobilier/le-risque-rentable-des-residences-pour-aines/596649.
 - 22 SOCIÉTÉ CANADIENNE D'HYPOTHÈQUES ET DE LOGEMENT, *Rapport sur les résidences pour personnes âgées, Québec, 2019*.
 - 23 André DUBUC, « Des investissements de 1 milliard par année pendant 20 ans », *La Presse*, 6 février 2017, plus.lapresse.ca/screens/9e9e7421-7835-44d8-aad9-odc73f-f83b52_7C_o.html.
 - 24 JLR SOLUTIONS FONCIÈRES, *Rapport sur les résidences privées pour aînés, 2019*.
 - 25 MCCARTHY TETRAULT, *Le Groupe Maurice établira un partenariat avec Ventas par la vente d'une participation de 85% dans son portefeuille*, www.mccarthy.ca/fr/travail/affaires/le-groupe-maurice-etablira-un-partenariat-avec-ventas-par-la-vente-dune-participation-de-85-dans-son-portefeuille-canadien-de-residences-pour-personnes-agees.
 - 26 VENTAS, « Ventas to Acquire High Quality Canadian Seniors Housing Portfolio in Partnership with Le Groupe Maurice », Communiqué de presse, 3 juin 2019.
 - 27 LA PRESSE CANADIENNE, « Les actifs du Groupe Maurice vendus à un fonds américain », *Radio-Canada*, 5 juin 2019, ici.radio-canada.ca/nouvelle/1173496/residence-personnes-agees-ventas-groupe-maurice.
 - 28 *Ibid.*; VENTAS, *op. cit.*
 - 29 Voir le site web de Batipart : www.batipart.com/amerique-du-nord/cogir/.
 - 30 André DUBUC, « Résidences pour personnes âgées : Cogir traverse la frontière », *La Presse*, 7 février 2019, www.lapresse.ca/affaires/entreprises/201902/07/01-5213855-residences-pour-personnes-agees-cogir-traverse-la-frontiere.php.
 - 31 Diane BURNS et autres, *op. cit.*; Charlene HARRINGTON et autres, « Marketization in Long-Term Care: A Cross-Country Comparison of Large For-Profit Nursing Home Chains », *Health Services Insights*, vol. 10, 8 juin 2017, p. 1-23; Charlene HARRINGTON et autres, « Ownership, Financing, and Management Strategies of the Ten Largest For-Profit Nursing Home Chains in the United States », *International Journal of Health Services*, vol. 41, n°4, 1^{er} octobre 2011 p. 725-746; Amy Eleanor HORTON, *Financialisation of care: investment and organizing in the UK and US*, Thèse de doctorat, Queen Mary, University of London, 2017, 219 pages; Vivek KOTECHA, *Plugging the leaks in the UK care home industry*, Centre for Health and the Public Interest, novembre 2019, chpi.org.uk/wp-content/uploads/2019/11/CHPI-PluggingTheLeaks-Nov19-FINAL.pdf.
 - 32 Voir notamment Diane BURNS et autres, *op. cit.*; Charlene HARRINGTON et autres, « Ownership... », *op. cit.*; Vivek KOTECHA, *op. cit.*
 - 33 Voir en particulier l'analyse remarquable réalisée par Vivek KOTECHA, *op. cit.*
 - 34 *Ibid.*
 - 35 *Ibid.*
 - 36 *Ibid.*
 - 37 Amy Eleanor HORTON, *op. cit.*, p. 10.
 - 38 *Ibid.*; Vivek KOTECHA, *op. cit.*
 - 39 Diane BURNS et autres, *op. cit.*, p. 5.
 - 40 *Ibid.*, p. 2-4.
 - 41 Jean-François HÉBERT et Audrey LÉVESQUE, « La responsabilité limitée des commanditaires », *Revue du notariat*, vol. 110, n°3, décembre 2008, www.erudit.org/en/journals/notariat/2008-v110-n3-notariato3637/1045329ar.pdf.
 - 42 Diane BURNS et autres, *op. cit.*, p. 5.
 - 43 VENTAS, *op. cit.*
 - 44 Jason WARD, *Tax Dodging by a Canadian Crown Corporation: Revera Living Making a Killing*, Centre for International Corporate Tax Accountability and Research, janvier 2021.
 - 45 *Ibid.*, p. 6.
 - 46 *Ibid.*, p. 24.
 - 47 « Crédit d'impôt remboursable pour maintien à domicile des aînés », Ministère des Finances, www.budget.finances.gouv.qc.ca/Budget/outils/depenses-fiscales/fiches/fiche-110101.asp (consulté le 12 mai 2021).
 - 48 *Ibid.*
 - 49 Voir par exemple la section « conseils » du site internet du Groupe Maurice : « Le crédit d'impôt pour le maintien à domicile des aînés », *Le Groupe Maurice*, www.legroupemaurice.com/nouvelles/le-credit-dimpot-pour-le-maintien-a-domicile-des-aines/ (consulté le 12 mai 2021); ce billet de blogue publié sur le site de Chartwell : *Ai-je les moyens de vivre en résidence? Découvrez les programmes d'aide financière gouvernementale offerts aux aînés canadiens*, chartwell.com/fr/blogue/2016/04/ai-je-les-moyens-de-vivre-en-r%C3%A9sidence-d%C3%Agcouvrez-les-programmes-d%E2%80%99aide-

- [financi%C3%A8re-gouvernementale-offerts-aux-a%C3%AEn%C3%A9s-canadiens](#) (consulté le 12 mai 2015); ou encore ce dépliant « d'information » de Cogir : *Le crédit d'impôt, un avantage dont vous pourriez profiter!*, [www.cogir.net/DATA/TEXTEDOC/r844C_FeuilletCredidimpot_r3.pdf](#) (consulté le 12 mai 2015).
- 50 LA PRESSE CANADIENNE, « Les gicleurs seront obligatoires dans la plupart des foyers privés pour aînés, annonce Sam Hamad », *Le Devoir*, 18 février 2015, [www.ledevoir.com/politique/quebec/432144/les-gicleurs-seront-obligatoires-dans-la-plupart-des-foyers-privés-pour-aines-annonce-sam-hamad](#).
- 51 RQRA, « Pour éviter d'autres tragédies comme celle de L'Isle-Verte – Le RQRA salue la décision d'obliger l'installation de gicleurs dans les résidences privées pour aînés », Communiqué de presse, 17 février 2015, [www.lezard.com/communiqué-6225642.html](#).
- 52 RQRA, « Budget provincial 2015 – Le RQRA salue les investissements consentis pour l'installation de gicleurs dans les résidences pour aînés mais compte demeurer vigilant », Communiqué de presse, 26 mars 2015, [www.newswire.ca/fr/news-releases/budget-provincial-2015--le-rqra-salue-les-investissements-consentis-pour-l'installation-de-gicleurs-dans-les-residences-pour-aines-mais-compte-demeurer-vigilant-517402381.html](#); LA PRESSE CANADIENNE, « Aînés : Québec bonifie son aide pour l'installation de gicleurs », *Le Soleil*, 18 janvier 2018, [www.lesoleil.com/actualite/aines-quebec-bonifie-son-aide-pour-l'installation-de-gicleurs-dc-b5a6c867de8dbc02986310e0dd0579](#); RADIO-CANADA, « Installation de gicleurs : Québec donne un coup de pouce aux résidences privées pour aînés », *Radio-Canada*, 10 juillet 2019, [ici.radio-canada.ca/ohdio/premiere/emissions/midi-info/segments/entrevue/124725/gicleurs-residences-privées-aines-deux-ans-installation-financement](#).
- 53 MINISTÈRE DES FINANCES, *Comptes publics, Renseignements financiers sur le fonds consolidé du revenu : Fonds général et fonds spéciaux, Volume 2, 2016-2017 à 2019-2020*. En date de janvier 2019, à peine 44 % des RPA étaient conformes aux nouvelles normes : Louis GAGNÉ, « Aucun gicleur dans près de 50 % des résidences pour aînés, 5 ans après L'Isle-Verte », *Radio-Canada*, 23 janvier 2019, [ici.radio-canada.ca/nouvelle/1148564/installation-gicleurs-residences-aines-tragedie-isle-verte-programme-aide-quebec](#).
- 54 Sébastien HOULE, « Gicleurs : Québec bonifie son programme d'aide et repousse l'échéance », *Le Nouvelliste*, 10 juillet 2019, [www.lenouvelliste.ca/actualites/gicleurs-quebec-bonifie-son-programme-daide-et-repousse-lecheance-66b7fd5e5d18fc304bf66dd9bf669988](#).
- 55 Louise BOIVIN et Anne PLOURDE, *op. cit.*, p. 11-13.
- 56 *Ibid.*, p. 23-24.
- 57 Loi sur les services de santé et les services sociaux, chapitre S-4.2.
- 58 Loi sur les contrats des organismes publics, RLRQ c C-65.1; Règlement sur certains contrats de services des organismes publics RLRQ c C-65.1, r. 4; Directive concernant la gestion des contrats d'approvisionnement, de services et de travaux de construction des organismes publics RLRQ c C-65.1, a. 26.
- 59 MINISTÈRE DES FINANCES, *Comptes publics 2019-2020, Renseignements financiers sur le fonds consolidé du revenu: Fonds général et fonds spéciaux, Volume 2, décembre 2020*.
- 60 Louise BOIVIN et autres, « Une grève pionnière... », *op. cit.*; Louise BOIVIN et autres, *La grève coordonnée...*, *op. cit.*
- 61 Pour un résumé des interventions publiques faites en ce sens par le RQRA, voir Louise BOIVIN et Anne PLOURDE, *op. cit.*, p. 28-30.
- 62 Louise BOIVIN et Anne PLOURDE, *Une résidence pour tous, mais les profits pour qui?*, Billet de blogue, IRIS, 23 novembre 2020, [iris-recherche.qc.ca/blogue/une-residence-pour-tous-mais-les-profits-pour-qui](#).
- 63 Pour un premier recensement de ces mesures d'aide, voir Louise BOIVIN et Anne PLOURDE, *Propriété...*, *op. cit.*, p. 28-30. Voir aussi le site du RQRA, qui présente également les diverses formes d'aide gouvernementale dont peuvent bénéficier ses membres : « Info pandémie COVID-19 », RQRA, [www.rqra.qc.ca/info-pandemie](#) (consulté le 12 mai). Sur le prêt de personnel, voir les Directives sur la couverture médicale dans les milieux de vie pour aînés (CHSLD, RI-RTF, RPA) en contexte de la pandémie de la COVID-19 du ministère de la Santé et des Services sociaux : [publications.msss.gouv.qc.ca/msss/document-002896/](#).
- 64 Pour consulter le registre : [apps.cra-arc.gc.ca/ebci/hacc/cews/srch/pub/dsplyBscSrch](#).
- 65 MINISTÈRE DES FINANCES, *Un Québec résilient et confiant, Plan budgétaire, Budget 2021-2022, mars 2021*, p. B17-B39.
- 66 Marie-Eve COUSINEAU, « Les résidences privées pour aînés veulent des loyers plus profitables », *Le Devoir*, 26 juin 2020, [www.ledevoir.com/societe/581507/coronavirus-un-autre-sacrifice-des-aines](#).
- 67 *Ibid.*
- 68 AREQ, « Le budget provincial 2021 : regardons ce qui s'y trouve pour les aînés », Communiqué de presse, 26 mars 2021, [areq.lacsq.org/le-budget-provincial-2021-regardons-ce-qui-sy-trouve-pour-les-aines/2021/03/](#).
- 69 MINISTÈRE DES FINANCES, *Un Québec...*, *op. cit.*, p. B22.
- 70 Louise BOIVIN et Anne PLOURDE, *Propriété...*, *op. cit.*

- 71 Ibid.
- 72 À ce sujet, voir également Anne PLOURDE et Arnaud THEURILLAT-CLOUTIER, *Il est temps de nationaliser les résidences pour personnes âgées*, Billet de blogue, IRIS, 16 avril 2020, iris-recherche.qc.ca/blogue/il-est-temps-de-nationaliser-les-residences-pour-personnes-agees?author_id=142.

REMERCIEMENTS

L'autrice tient à remercier certaines des personnes sans qui la réalisation de cette étude aurait été impossible. Celle-ci a été produite dans le cadre d'un projet de recherche postdoctoral dirigé par Audrey Laurin-Lamothe, professeure associée à l'Université York, et co-dirigé par Louise Boivin, professeure à l'Université du Québec en Outaouais, qui ont contribué à l'étude par leurs commentaires et leurs conseils informés et judicieux. Les commentaires de l'équipe de chercheuses et de chercheurs de l'IRIS de même que le travail de révision de Martin Dufresne et de Monique Moisan ont aussi rehaussé la qualité de ce document. L'autrice demeure néanmoins la seule responsable de son contenu et des erreurs qui pourraient encore s'y trouver. L'IRIS remercie également Mitacs et ses bailleurs de fonds pour leur contribution financière au projet.

MISE EN PAGE

IRIS

IMPRESSION

Katasoho imprimerie & design
5000, rue d'Iberville, bur. 202, Montréal (QC)
H2H 2S6 514.961.5238 / info@katasoho.com

DESIGN

Molotov – coop de travail
2065, rue Parthenais, bureau 415, Montréal, (QC)
H2K 3T1 514 908-9744 / info@molotov.ca

[Le] Québec doit corriger le tir et s'engager rapidement dans des réformes qui permettront de recentrer les services à domicile et d'hébergement sur le bien-être des personnes (tant des usagères et usagers de ces services que des travailleuses et travailleurs qui les dispensent), plutôt que sur l'extraction rapide de profits au bénéfice d'investisseurs et d'entrepreneurs aux stratégies d'affaires pour le moins discutables.



Institut de recherche
et d'informations
socioéconomiques

1710, rue Beaudry, bureau 3.4, Montréal (Québec) H2L 3E7
514.789.2409 • iris-recherche.qc.ca

Imprimé
PDF

ISBN 978-2-925112-23-5
ISBN 978-2-925112-24-2