

*Ville St-Jean-sur-Richelieu
MRC Le Haut-Richelieu*

***PERSPECTIVES DE DÉVELOPPEMENT
ET POSITIONNEMENT RÉSIDENTIEL***

Ville et région de St-Jean-sur-Richelieu

Novembre 2003

*Pierre Bélanger économiste
avec la participation de
Claude Beaulac urbaniste
Municonsult Inc.*

**Perspectives de développement
et positionnement résidentiel**

Ville et région de St-Jean-sur-Richelieu

TABLE DES MATIÈRES

Résumé exécutif	i
0. Le mandat à l'étude	1
1. La place de St-Jean sur l'échiquier régional	3
1.1 Le poids démographique et résidentiel	3
1.2 Le rayonnement spatial de St-Jean	7
1.3 Les parts de marché résidentielles	12
1.4 Les conditions de marché dans l'existant	15
1.5 Vers un nouveau positionnement de marché	18
2. Le contexte local de développement résidentiel	19
2.1 La concurrence et les parts de marché	19
2.2 La nature de la production locale	21
2.3 Image et rentabilité fiscale du développement	24
2.4 Profils et comportements des acheteurs	25
2.5 Vers un développement plus cohérent	31
3. Perspectives, tendance et potentiels de marché	32
3.1 Les forces et les faiblesses de St-Jean-sur-Richelieu	33
3.2 La segmentation des marchés	36
3.3 L'image socio-résidentielle des « quartiers »	44
3.4 Potentiels et contraintes de développement	53
4. Positionnement et stratégie d'interventions	56
4.1 Le Nouveau St-Jean-sur-Richelieu	56
4.2 Plan d'actions et moyens	62
En guise de conclusion	67

Annexe 1 : Résumé méthodologique

Annexe 2 : Inventaire des résidences pour personnes âgées, MRC Le Haut-Richelieu

Résumé exécutif

La nouvelle Ville de St-Jean-sur-Richelieu récemment formée par le regroupement des municipalités de St-Jean, St-Luc, L'Acadie, Iberville et St-Athanase a connu lors des quinze (15) – vingt (20) dernières décennies une croissance démographique marquée et un rythme de développement résidentiel important. Ladite performance a influencée, par ricochet, l'évolution démographique et résidentielle de la MRC Le Haut-Richelieu qui, entre 1986 et 2001, s'est située dans chaque cas au-delà des seuils recensés pour la Région Métropolitaine (RMR) de Montréal ou la Province de Québec. La situation précédente est reliée en large partie à un solde migratoire interrégional positif au plan local et qui fait contraste avec celui enregistré pour les autres régions satellites de la Montérégie (Valleyfield, Sorel et Yamaska), exception faite de la MRC Haute-Yamaska (Granby). Il va sans dire que la mobilité résidentielle en provenance de la Rive Sud métropolitaine et de l'Île de Montréal ont joué fortement dans l'expansion urbaine de la ville-région de St-Jean.

Un certain nombre de tendances ayant des retombées négatives sur l'image et le positionnement résidentiel futur de la nouvelle agglomération de St-Jean-sur-Richelieu ont cependant marqué l'historique récent d'urbanisation. Les principales sont :

- une très large fraction des mises en chantier, dont au-delà de 90% des activités ayant eu cours en 2001 – 2002, ne sont pas rentables fiscalement. En pratique, la nouvelle production résidentielle génère des dépenses municipales supérieures aux revenus de taxation;
- la quantité de terrains vacants desservis par l'aqueduc et les égouts sis en zone non-agricole totalise plus de trois mille deux cents (3 200) lots. Un tel seuil représente près de six (6) ans de production annuelle moyenne, à savoir cinq cent quatre-vingt-dix (590) unités par année pour la période de 1984 – 2003;
- la valeur moyenne de la nouvelle production est quasi-équivalente au prix moyen de revente des maisons déjà existantes. Un tel contexte n'est pas propice à la génération d'une valeur ajoutée dans l'ensemble du parc résidentiel johannais et est de nature à générer dans son sillage des pressions constantes sur la taxation municipale (i.e. hausses de taxes ou réduction des services aux citoyens);

- les nouveaux ensembles résidentiels mis en valeur dans les anciennes municipalités sont peu novateurs, d'âge variable (maisons construites sur une période de 5, 10 ou 15 ans) et à architecture très souvent bas de gamme.

Le regroupement intermunicipal récent peut constituer une occasion privilégiée pour changer les choses et façons de faire, pour donner une nouvelle orientation au développement résidentiel du Nouveau St-Jean. Entre autres, l'offre abondante de terrains vacants desservis localisés en zone blanche peut être l'occasion de limiter, voire restreindre de façon conjoncturelle, l'ouverture de nouveaux pôles / nouvelles subdivisions dans les secteurs non-prioritaires de développement. Un tel repli de nature stratégique pourrait permettre d'évaluer avec plus de précision les coûts anticipés de mise en valeur des pôles futurs d'urbanisation, incluant les frais reliés à des grands équipements publics. Il pourrait aussi contribuer à augmenter la rentabilité fiscale de la production neuve lors des deux (2) – trois (3) prochaines années (i.e. dégagement d'une marge de manœuvre financière) et ce, à cause des coûts moins élevés des dépenses municipales qui sont associées à la construction sur des lots déjà desservis.

En vue d'améliorer la qualité et l'image de la nouvelle production résidentielle, une orientation « plus-value » devrait aussi être mise en place par la ville de St-Jean, en collaboration avec les développeurs, promoteurs et constructeurs locaux ou de l'extérieur. Par exemple, lors de la signature des protocoles d'entente sur le financement des infrastructures et encore plus lors du processus d'analyse de la recevabilité (technique, financière et réglementaire) des nouveaux projets, la recherche d'une production plus diversifiée, plus haut de gamme et plus novatrice pourrait constituer un critère de sélection prioritaire. Comme d'autres villes de la Rive Sud métropolitaine, St-Jean peut certes accueillir des projets davantage « structurants » et aptes à créer « la » nouvelle image résidentielle de St-Jean-sur-Richelieu.

La renommée de la Ville (Collège militaire, Montgolfières), le caractère francophone de la municipalité, la structure concurrentielle de production locale, l'ampleur de son marché régional (MRC Le Haut-Richelieu) et les attributs naturels des milieux de vie offerts sont tous des éléments positifs, des opportunités, sur lesquels le Nouveau St-Jean se doit de capitaliser. Il va sans dire que sa proximité des pôles d'emplois du Grand Montréal et sa position avantageuse à l'intérieur du réseau routier métropolitain représentent certes d'autres atouts, à maximiser en parallèle. Le rôle de « ville-

capitale » de St-Jean est un concept également pertinent à l'élaboration de toute stratégie de positionnement à moyen terme de la municipalité, incluant par rapport à des groupes de clientèles potentielles pour qui les équipements / services déjà en place dans la municipalité sont des facteurs majeurs de localisation résidentielles.

Face aux défis stratégiques majeurs auxquels la municipalité sera confrontée d'ici 2006 ou 2011, un plan d'actions concret devrait être mis en place. Ledit plan inclut des actions de nature politique, technique et de communications à caractère et plus ou moins prioritaires (2004, d'ici 2006, à moyen terme). Parmi les champs d'interventions principaux,

- le développement d'un programme d'accueil face aux nouveaux investisseurs potentiels,
- l'élaboration d'un plan de mise en valeur des divers milieux de vie déjà existants dans la nouvelle municipalité de St-Jean-sur-Richelieu,
- l'augmentation du bassin d'emplois locaux à salaires plus élevés et/ou compétences professionnelles supérieures

occupent certes une place de premier plan.

La stratégie de positionnement résidentiel souhaitable se doit de plus d'accorder une priorité à la localisation de St-Jean dans la périphérie du Grand Montréal. L'expansion urbaine de la municipalité y sera toujours associée et en sera d'autant plus dépendante que l'on ne réussira pas à rendre le marché résidentiel local plus autonome. Il va sans dire que les échanges démographiques que la nouvelle ville de St-Jean-sur-Richelieu enregistrera avec le reste de la MRC Le Haut-Richelieu auront aussi un impact plus ou moins structurant sur l'ampleur des activités futures des divers marchés résidentiels johannais.

Pierre Bélanger, économiste

0. Le mandat à l'étude

La nouvelle Ville de St-Jean-sur-Richelieu récemment formée par le regroupement des municipalités de St-Jean, St-Luc, L'Acadie, Iberville et St-Athanase a amorcé lors des derniers mois un processus de réflexion et d'analyses visant à établir un « plan stratégique » de développement pour les cinq (5), dix (10) ou vingt (20) prochaines années. Entre autres, elle a examinée son positionnement commercial, l'avenir de la vocation agricole sur son territoire, l'évolution économique potentielle et sa trajectoire sociodémographique. Ledit exercice a été effectué avec la participation, voire la collaboration de nombreux intervenants privés et publics de l'agglomération, sinon de la région du Haut-Richelieu.

Le présent rapport s'inscrit dans la démarche précédente et, **pour la vocation résidentielle**, cherche :

- à établir un diagnostic de la situation récente et de celle courante qu'a connu le marché de l'habitation local et régional (MRC Le Haut-Richelieu);
- à identifier les tendances, internes et externes, qui sont de nature à influencer les perspectives futures sur lesquelles la nouvelle Ville de St-Jean-sur-Richelieu peut raisonnablement espérer compter;
- à préciser les seuils de rentabilité fiscale qui ont cours actuellement et de voir dans quelle mesure on peut améliorer la performance financière future de la Ville;
- à élaborer les grands axes de la stratégie et du plan d'actions qu'il conviendrait d'adopter pour promouvoir les activités de construction et de rénovation résidentielle, ainsi que pour modifier (si possible) l'image résidentielle de la municipalité;
- à évaluer les potentiels probables de développement résidentiel pour les grands pôles urbains du Nouveau St-Jean et de préciser, dans la mesure du possible, les créneaux de marché à privilégier.

L'étude a été réalisée par la firme **Pierre Bélanger économiste** spécialisée en habitation et développement socio-urbain avec la participation de monsieur **Claude Beulac urbaniste** de la firme Maniconsult Inc. pour les questions de fiscalité et de rentabilité fiscale. Les évaluations contenues dans ce rapport sont basées sur des sources d'informations que nous considérons fiables; toutefois, comme dans toute étude de nature prospective, aucune garantie de réalisation ou de concrétisation formelle ne peut être faite.

1. La place de St-Jean sur l'échiquier régional

La nouvelle ville de St-Jean-sur-Richelieu représente un pôle urbain important à l'échelle sous-régionale et elle a connu une dynamique socio-démographique particulière à l'intérieur du Grand Montréal. En 2001, la population de la MRC Le Haut-Richelieu a dépassé les cent mille (100 000) personnes et a augmenté de plus de 20% lors des quinze (15) dernières années (1986 – 2001). Le parc résidentiel a pour sa part progressé de près de 40%, passant de moins de trente mille (30 000) logements à plus de quarante mille (40 000) durant la même période.

1.1 Le poids démographique et résidentiel

La ville et la région de St-Jean occupent une place, sans cesse croissante, à l'intérieur de la Montérégie. Le rythme de croissance démographique y a été supérieur à celui de l'ensemble de la région métropolitaine de Montréal (17,3%) ou à celui de l'ensemble de la Province (10,8%). Il en va de même pour ce qui est du nombre total de logements permanents qu'on retrouve dans chacun des territoires à l'étude.

Sur une base spatiale, les augmentations ont cependant été assez variables. Le secteur sis à l'Est de la rivière Richelieu et la partie Sud du territoire, exception faite des municipalités de la nouvelle Ville de St-Jean, sont les zones qui ont enregistré les variations les plus déterminantes. Il convient cependant de souligner ici que la répartition spatiale entre St-Jean et le reste de la MRC est demeuré constante à 80% et ce, autant pour la population que le parc résidentiel de résidences permanentes.

Il va sans dire qu'en région rurale ou en bordure du Lac Champlain on retrouve un certain nombre d'autres formules d'habitations. Les chalets (au-delà de 5% du parc total; près de 2 850 unités) et les maisons mobiles (4% du *stock* global) sont les plus fréquents. Pour la zone **Sud**, ces solutions totalisent 28% du *stock* local et sont égales à 40% du *stock* permanent. Pour les zones **Est** et **Ouest**, les taux recensés sont de respectivement 25% du *stock* total et 25% du *stock* permanent. Une telle situation n'est pas exceptionnelle à l'échelle du Québec, mais influence certes la place qu'occupe en pratique St-Jean et sa région dans la Montérégie.

**Nombre de logements permanents et d'autres formules
d'habitations par municipalité, MRC Le Haut-Richelieu, 2003**

	Logements permanents		Autres type d'unités d'habitations			Total habitations
	<u>Bâtiments</u>	<u>Unités</u>	<u>Chalets</u>	<u>Maisons mobiles</u>	<u>Autres</u>	
<u>Axe Ouest</u>						
Lacolle	739	896	85	106	26	1 113
St-Blaise-sur-Richelieu	683	713	103	7	32	805
St-Paul-de-l'Île-aux-Noix	717	740	217	92	46	1 095
St-Valentin	128	132	5	2	4	143
Total	2 267	2 481	410	207	108	3 206
<u>Axe Est</u>						
Henryville (village et paroisse)	415	481	116	26	20	643
Mont-Saint-Grégoire	880	920	3	58	13	994
Noyan	359	367	237	117	62	783
St-Alexandre	683	735	4	7	9	755
St-Georges-de-Clarenceville	341	357	272	60	38	727
St-Sébastien	179	197	1	5	7	210
Ste-Anne-de-Sabrevois	637	657	116	15	30	818
Ste-Brigide-d'Iberville	339	368	2	15	4	389
Total	3 833	4 082	751	303	183	5 319
<u>Axe Nord</u>						
Mont St-Grégoire	880	920	3	58	13	994
St-Alexandre	683	735	4	7	9	755
St-Blaise-sur-Richelieu	683	713	103	7	32	855
Ste-Anne-de-Sabrevois	637	657	116	15	30	818
Ste-Brigide-d'Iberville	339	368	2	15	4	389
Total	3 222	3 393	228	102	88	3 811
<u>Axe Sud</u>						
Henryville (village et paroisse)	415	481	116	26	20	643
Lacolle	739	896	85	106	26	1 113
Noyan	359	367	237	117	62	783
St-Georges-de-Clarenceville	341	357	272	60	38	727
St-Paul-de-l'Île-aux-Noix	717	740	217	92	46	1 095
St-Sébastien	179	197	1	5	7	210
St-Valentin	128	132	5	2	4	143
Venise-en-Québec	505	539	330	85	50	1 004
Total	4 066	4 444	1 267	500	262	6 473
St-Jean-sur-Richelieu	20 641	32 271	181	1 158	169	33 779
MRC Le Haut-Richelieu	34 029	46 671	2 837	2 270	810	52 588

Source : Sommaire du rôle d'évaluation foncière, 2003, *MRC Le Haut-Richelieu*.

L'évolution démographique récente (1991 – 2001) de la région gagne, d'autre part, à être comparée aux autres villes industrielles (et MRC voisines) de la Montérégie. À ce titre, les résultats de l'étude de Georges Mathews sur la croissance démographique de la région de Montréal produite pour la « Commission de consultation sur l'amélioration de la mobilité entre Montréal et la Rive Sud » font état de certains constats. Entre autres, il y est mentionné que :

- les MRC Haute Yamaska (Granby) et Le Haut-Richelieu (St-Jean) sont les seules des cinq (5) MRC périphériques qui ont affiché une performance démographique supérieure à la moyenne québécoise (province);
- ces mêmes territoires ont attiré, en termes nets, des personnes venant du reste du Québec alors que les trois (3) autres (Bas Richelieu (Sorel), Maskoutains (St-Hyacinthe) et Salaberry) en ont perdu;
- Le Haut-Richelieu en a attiré le plus (3 600 pour 1991 – 2001) et ce, principalement de la Grande Région de Montréal (3 000 personnes; plus de 85% de la variation totale).

L'évolution très positive constatée pour St-Jean et la MRC Le Haut-Richelieu ne sont certes pas sans relation avec l'effervescence de la nouvelle construction résidentielle qui y a eu cours lors des dix (10) – vingt (20) dernières années. Pour St-Jean, deux (2) logements sur cinq (5) en 2001 avaient été construits après 1981. Néanmoins, pour l'agglomération, près de huit mille cinq cents (8 500) unités de logements datent d'avant 1960 et ils représentent 75% du *stock* plus âgé de la MRC.

<i>Âge du parc résidentiel, 2001</i>			
<u>Période</u>	<u>Aggl. St-Jean</u>	<u>Autres MRC¹</u>	<u>Total MRC</u>
Avant 1946	3 110 (10)*	2 000 (25)	5 110 (13)
1946 – 1960	5 355 (17)	995 (13)	6 350 (16)
1961 – 1970	3 780 (12)	1 130 (14)	4 910 (12)
1971 – 1980	7 490 (23)	1 745 (22)	9 235 (23)
1981 – 1990	7 330 (23)	1 135 (14)	8 465 (21)
1991 – 2001	<u>5 320 (16)</u>	<u>885 (11)</u>	<u>6 205 (16)</u>
Total du parc	32 395 (100) [80]**	7 935 (100) [20]	40 330 (100) [100]

¹ Autres municipalités de la MRC Le Haut-Richelieu.

* Pourcentage du parc par classe d'âge des bâtiments dans chaque zone.

** Pourcentage de chaque zone dans le parc résidentiel total de la MRC.

Source : Recensement 2001, *Statistique Canada*.

1.2 Le rayonnement spatial de St-Jean

La place que St-Jean-sur-Richelieu occupe dans l'espace économique et urbain du Grand Montréal peut aussi être évaluée en fonction des flux quotidiens résidence-travail que la nouvelle Ville génère. Sur ce plan, on recensait en 2001 quelques quinze mille quatre cent cinq (15 405) sorties dont plus de 70% étaient internes à l'agglomération¹. Les autres grandes destinations, pour fins de travail étaient la nouvelle ville de Longueuil (1 000 sorties) et l'ancienne Ville de Montréal (1 250 sorties). Au total, la Rive Sud (1 600) sorties) captait un nombre de déplacements comparable à celui total vers l'Île de Montréal (1 710 sorties). En 1996, ces mêmes destinations totalisaient respectivement environ mille quatre cents (1 400) et mille cinq cent cinquante (1 550) sorties. Il semble y avoir eu un accroissement de la mobilité pour fins de travail vers les grands pôles d'emploi du Montréal Métropolitain.

<i>Lieux de travail et de résidence St-Jean-sur-Richelieu, 2001</i>		
	<i>De St-Jean vers l'extérieur (sorties)</i>	<i>De l'extérieur vers St-Jean (entrées)</i>
Agglomération Saint-Jean ¹	11 190	16 460
Autres villes de la MRC	<u>275</u>	<u>1 800</u>
Total MRC Le Haut-Richelieu	11 465	18 260
Secteur Chambly	390	495
Nouveau Longueuil	1 005	745
Autres villes de la Rive Sud	215	645
Montérégie	580	660
Île de Montréal		
Ville de Montréal	1 250	395
Autres secteurs de l'île	<u>460</u>	<u>195</u>
Total	1 710	590
Total	15 405	21 465

¹ Les chiffres comprennent la mobilité interne, à savoir les personnes qui travaillent et qui résident dans l'ensemble des anciennes municipalités de St-Jean.

Source : Compilations spéciales du Recensement 2001, *Statistique Canada*.

¹ L'agglomération est constituée des anciennes villes de St-Jean, St-Luc, Iberville, L'Acadie et de St-Athanase.

Pour ce qui est des entrées (personnes qui viennent travailler à St-Jean), on constate qu'en 2001 le rayon d'influence était surtout interne ou d'ordre régional. Sur ce plan, la majeure partie des flux « externes » origine d'un rayon de quinze (15) ou trente (30) kilomètres du pôle urbain que constitue St-Jean-sur-Richelieu. En pratique, l'agglomération possède des liens divers avec les municipalités des MRC de la Vallée-du-Richelieu, de Roussillon et des Jardins de Napierville. Comme souligné ci-avant, la situation inverse est aussi présente, ce qui fait en sorte que la population de St-Jean entretient également des relations plus ou moins étroites avec nombre d'autres municipalités environnantes plus ou moins lointaines.

En ce qui a trait à l'ensemble de la MRC Le Haut-Richelieu, le taux de navettage global (dans les 2 sens)¹ qu'elle enregistre avec la Région métropolitaine de Montréal se situait à 37% en 1996. Par le fait même, c'est près de deux (2) personnes sur cinq (5) faisant partie de la population active qui allaient travailler dans l'une des municipalités du noyau urbain montréalais OU d'individus de ces mêmes villes qui se déplaçaient vers la MRC Le Haut-Richelieu. Le ratio recensé était, de plus, comparable avec celui de la MRC Beauharnois – Salaberry et un peu sous celui de la Rivière-du-Nord (i.e. St-Jérôme). Pour 2001, on peut faire l'hypothèse que le taux de navettage global dépasse les 40% fort probablement. Il va sans dire que, selon le secteur de la nouvelle Ville de St-Jean considéré, le ratio est sans contredit supérieur (pour St-Luc principalement) ou inférieur.

<i>Taux de navettage global, 1996</i> <i>MRC des agglomérations satellites</i>			
	<i><u>Entrées / sorties</u></i> ¹	<i><u>Population active</u></i> ²	<i><u>Taux de navettage</u></i>
Rivière-du-Nord	15 960	32 400	49%
Beauharnois-Salaberry	9 595	22 175	43%
Haut-Richelieu	12 425	38 675	37%
Argenteuil	2 270	9 875	23%
Bas-Richelieu	3 910	18 756	20%
Les Maskoutains	6 380	32 356	20%
Joliette	2 975	20 765	14%

¹ De la MRC en question vers une autre du noyau urbain central et de ce dernier vers ladite MRC.

² Population active totale ajustée pour tenir compte de « à domicile » et « sans lieu fixe » de travail.

Source : Compilations spéciales de Statistique Canada, calculs de *Pierre Bélanger, économiste*.

¹ Le taux de navettage ne tient compte que des déplacements pour fins de travail des villes de la MRC vers les municipalités du noyau urbain de la RMR de Montréal ET des déplacements en sens inverse.

Dans la perspective précédente, on peut indiquer que près de deux mille (2 000) personnes de l'ancien St-Luc se rendaient travailler sur l'Île de Montréal lors du Recensement de 2001. Pour l'ancien St-Jean, le volume de travailleurs se situait à un peu plus de mille sept cents (1 700) tandis que, pour les autres anciennes municipalités, le seuil oscillait entre trois cents (300) et quatre cent cinquante (450). Dans tous les cas, l'ancienne Ville de Montréal représentait la destination principale et les municipalités de la partie Ouest (Lachine, LaSalle, Verdun, Dorval, St-Laurent et Pointe-Claire) se retrouvaient au second rang, mais loin en arrière. Facteur intéressant à souligner, un (1) travailleur sur huit (8) de l'agglomération se rend travailler à Montréal et ledit taux grimpe jusqu'à 17,5% pour le secteur St-Luc. À la fin de 2003, on peut croire que ce dernier ratio est probablement proche de 20%.

<i>Mobilité¹ vers l'Île de Montréal, 2001</i>			
<i><u>Anciennes Municipalités</u></i>	<i><u>Ancienne Ville de Montréal</u></i>	<i><u>Total Île de Montréal</u></i>	<i><u>Nombre de travailleurs²</u></i>
St-Luc	1 445	1 945	11 095 (17,5) ³
St-Jean	1 250	1 710	17 350 (9,8)
L'Acadie	350	450	2 960 (15,2)
St-Athanase	270	325	3 480 (9,3)
Iberville	270	310	4 355 (7,1)
Agglomération	3 685	4 740	39 420 (12,0)

¹ Pour des fins de travail exclusivement.

² Nombre de personnes ayant un emploi dans la main-d'œuvre totale.

³ Ratio de mobilité vers l'Île de Montréal sur la main-d'œuvre active.

Source : Compilations spatiales du Recensement de 2001, *Statistique Canada*.

Les flux pendulaires résidence-travail ci-avant examinés font apparaître une autre tendance de fond non-négligeable, à savoir le solde entre les entrées (21 465) et les sorties (15 405). D'une part, il y a plus d'individus qui se dirigent vers St-Jean pour travailler que de personnes actives qui en sortent. D'autre part, la mobilité interne dans l'agglomération (entre chaque ville) est très marquée pour chaque mouvement. Ces éléments indiquent que St-Jean-sur-Richelieu est une entité économique en bonne partie « indépendante » de Montréal et qu'elle vit donc en partie fermée sur elle-même (i.e. économie ayant un niveau d'autarcie non-négligeable). Les déplacements pour fins d'éducation (GEGEP), d'achats dans les centres commerciaux (Carrefour Richelieu, nouveau *power center* Pierre Caisse) ou en regard du réseau de la santé (CLSC, Hôpital du Haut-Richelieu, services professionnels) sont de nature à confirmer cette réalité.

De façon particulière, au niveau commercial, les données sur la provenance de la clientèle du centre régional « Carrefour Richelieu » font état d'une provenance géographique relativement restreinte¹. En pratique, dans trois (3) cas sur quatre (4), les acheteurs vivaient déjà dans la nouvelle Ville de St-Jean-sur-Richelieu. Les autres municipalités de la MRC Le Haut-Richelieu, le pôle Carignan / Chambly / Notre-Dame de Bon-Secours et quelques villes sises dans la MRC Les Jardins de Napierville comptent quant à elles pour un 15 – 20% complémentaire. Les relations avec les banlieues de la Rive Sud métropolitaine sont donc très restreintes.

Dans le passé, le caractère centripète de St-Jean était sans contredit plus prononcé qu'aujourd'hui. La présence et la force historique de l'École militaire de St-Jean dans l'économie locale y ont certes contribué et ce, de concert avec le poids occupé par quelques grandes entreprises manufacturières. L'absence de l'autoroute 35 s'inscrivait aussi comme un facteur complémentaire favorisant l'autarcie passée dans la MRC Le Haut-Richelieu.

En définitive, si l'on prend en considération l'ensemble des mouvements de personnes (pour tous les motifs) dans la région de St-Jean-sur-Richelieu, l'agglomération et la MRC Le Haut-Richelieu sont donc une Ville-Région :

- sise à la périphérie de la Région Métropolitaine de Montréal
- à mi-chemin entre le Grand Montréal et la frontière des États-Unis.

¹ Ces informations proviennent des enquêtes de provenance réalisées par le Groupe Géocom Recherche et qui ont été mises à profit dans le rapport produit par cette firme en regard du positionnement commercial de la nouvelle Ville de St-Jean-sur-Richelieu.

1.3 Les parts de marché résidentielles

Les parts de marché captées par un secteur géographique donné en regard des nouvelles mises en chantier résidentielles représentent un autre facteur complémentaire qu'il convient d'examiner. Entre autres, l'évolution historique de celles-ci sont le reflet de l'intérêt que la population du Grand Montréal porte à un moment donné à une région comme St-Jean, mais également aux autres qui lui sont concurrentes. À une échelle plus restreinte, elles indiquent aussi comment s'exerce la distribution spatiale des nouvelles activités dans un pôle sous-régional.

Le tableau ci-contre indique sur ce plan que l'agglomération de St-Jean a capté en moyenne un peu plus de 3% du volume métropolitain annuel de mises en chantier résidentielles depuis 1984. Des variations plus ou moins marquées peuvent être notées face à cette moyenne comme en 1988 (ratio de 5,37%, au-delà de 1 650 unités construites localement) ou 1999 – 2001 ($\pm 2,75\%$, 350 unités par année). Si l'on ne considère que la Rive Sud métropolitaine, St-Jean a vu son poids relatif osciller autour de 11% avec des pointes dépassant 15% ou des creux sous le seuil de 10%. Pour l'ensemble de la période considérée (1984 – 2003), St-Jean a en fait accaparé un (1) nouveau logement sur huit (8) de la Rive Sud métropolitaine, ce qui constitue un seuil significatif.

À l'échelle du Grand Montréal, des forces parallèles sont toutefois présentes sur le marché, dont certaines encore récentes, ont influencé de façon structurelle la répartition spatiale des mises en chantier de nature métropolitaine. L'une de ces forces principales concerne le resserrement spatial des activités qui a eu cours suite au creux immobilier historique de 1995. En pratique, on a assisté à l'émergence d'une force centripète qui a pris diverses formes, dont une recrudescence des mises en chantier sur l'Île de Montréal. Ledit territoire capte en effet 30% ou plus des activités de la RMR de Montréal depuis 1998 comparativement à seulement plus ou moins 25% lors des premières années de la décennie '90.

<i>Parts de marché (1990 à 2003) de l'Île de Montréal dans l'ensemble de la région métropolitaine</i>			
1 9 9 0	27%	1 9 9 7	27%
1 9 9 1	25%	1 9 9 8	31%
1 9 9 2	22%	1 9 9 9	34%
1 9 9 3	24%	2 0 0 0	32%
1 9 9 4	25%	2 0 0 1	30%
1 9 9 5	25%	2 0 0 2	27%
1 9 9 6	22%	2 0 0 3*	30%

* Pour les neuf (9) premiers mois de l'année 2003, soit de janvier à septembre.

Source : Compilations de *Pierre Bélanger économiste* à partir des données de production de la SCHL.

L'érosion de plus en plus grande du bassin métropolitain des premiers acheteurs et la présence accrue des ménages déjà propriétaires qui ont, par surcroît, beaucoup de facilité à revendre leur propriété depuis quelques années, ainsi que l'amélioration de l'environnement économique en général, sont des facteurs explicatifs de ce retournement. Un autre élément qui a joué et appuiera de plus en plus dans le futur la concentration spatiale des mises en chantier au cœur même de la RMR de Montréal est relié à l'encombrement généralisé, croissant et constant des ponts menant sur les Rives Nord ou Sud. L'encombrement étant devenu de plus en plus chronique avec le temps, l'ensemble des secteurs plus centraux sont donc de nature à en profiter.

Le facteur précédent de localisation résidentielle a déjà influencé par le passé les parts de marché métropolitaines car, lors des deux (2) dernières décennies, on a enregistré un glissement fluctuant, mais néanmoins continu, des mises en chantier de la Rive Sud en faveur du Bloc Nord, incluant Ville de Laval. Le mouvement de bascule n'est certes pas sans impact sur la performance résidentielle future de St-Jean-sur-Richelieu car, si la part du « gâteau » métropolitain de la Rive Sud s'essouffle, la périphérie de cette dernière en souffrira certainement.

<i>Parts de marché captées par les Rives Nord et Sud dans le total des mises en chantier du Grand Montréal, 1992 – 2003*</i>			
	<i>Parts de marché régionales</i>		
	<i><u>RMR Montréal</u></i>	<i><u>Rive Sud</u></i>	<i><u>Bloc Nord¹</u></i>
1992	14 560	31,2% (30,0) ²	42,6% (34,3) ²
1993	13 729	29,1% (31,8)	42,5% (33,4)
1994	13 157	28,9% (29,1)	41,9% (31,9)
1995	7 468	28,7% (29,0)	43,7% (29,7)
1996	7 556	29,9% (34,5)	45,6% (34,5)
1997	10 568	30,1% (39,4)	39,0% (31,6)
1998	10 293	23,9% (42,1)	41,1% (33,8)
1999	12 366	24,1% (51,8)	37,0% (33,5)
2000	12 766	21,0% (42,9)	41,1% (37,6)
2001	13 300	21,7% (42,9)	42,2% (35,9)
2002	20 554	25,3% (41,2)	41,8% (29,8)
2003*	17 297	24,5% (40,7)	40,7% (28,4)

* Pour les neuf (9) premiers mois de l'année 2003.

¹ Depuis 1978, l'agglomération de St-Jérôme a été incluse dans la RMR de Montréal ce qui n'est pas le cas pour celle de St-Jean-sur-Richelieu qui en est toujours exclue.

² Parts de marché de la nouvelle ville de Longueuil dans le total de la Rive Sud OU de la Ville de Laval dans le total de la Rive Nord.

Source : Données de production, *SCHL* et calculs de *Pierre Bélanger économiste*.

À l'image de l'Île de Montréal, Ville de Laval et le regroupement des sept (7) municipalités centrales de la Rive Sud (à savoir la nouvelle Ville de Longueuil) ont vu, en parallèle, leur poids relatif dans leur région d'appartenance respective se modifier positivement. Par exemple, Laval a réussi à capter le tiers (depuis 1996) et même jusqu'à près de 40% (2000 – 2001) du Bloc Nord. Dans ce cas particulier, l'axe de l'autoroute 15 menant vers Les Laurentides (Mirabel, MRC Thérèse-de-Blainville et agglomération de St-Jérôme), le plus dynamique du Montréal métropolitain au plan démographique lors de deux (2) dernières décennies, a toutefois influencé au fil du temps la position relative de Ville de Laval. Dans le cas de la Rive Sud, l'augmentation de la part de marché du Nouveau Longueuil a été beaucoup plus substantielle; la proportion du « centre » est en fait passée de 30% en 1992 à plus de 40% depuis 1998.

Pour 2002 – 2003, suite à la fusion de l'ensemble des villes sur l'Île de Montréal et des villes riveraines sur la Rive Sud, quelques autres transformations ont eu cours. La Rive Sud a réussi à capter près du quart des mises en chantier du Grand Montréal et ce, autant à cause de la bonne performance de Longueuil (au-delà de 2 000 unités par année en moyenne contre 1 000 à 1 200 pour 1997 - 2001) que dans d'autres pôles comme Candiac / La Prairie, Carignan / Chambly et surtout Ste-Julie ou St-Basile. La Rive Nord a, pour sa part, vu la nouvelle Ville de Terrebonne (regroupement de Terrebonne, Lachenaie et La Plaine), celle de Mirabel et la MRC Thérèse-de-Blainville capter des volumes exceptionnels. Sur les deux (2) rives il ressort aussi de plus en plus clairement que la présence d'une ligne de train de banlieue (Blainville / Ste-Thérèse, Deux-Montagnes / Ste-Marthe-sur-le-Lac, St-Bruno / St-Basile et le West Island) ou d'un service d'autobus de bonne qualité contribuent de façon importante à la performance résidentielle des villes qui en profitent.

Un autre grand courant métropolitain de marché qu'il convient de souligner ici concerne la production d'immeubles-appartements. Durant les décennies '70 et '80, le poids de l'Île de Montréal s'est situé à $\pm 75\%$ du volume régional de mises en chantier de ce type de produit. Lors des années '90, les banlieues ont toutefois réussi à capter 50%, voire même parfois 60%, de la production globale d'immeubles-appartements, ce qui représente une transformation régionale majeure. La redistribution géographique du total des emplois dans le Grand Montréal en faveur des banlieues Nord et Sud, ainsi que la très forte croissance de la base industrielle et commerciale au centre (Ville de Laval et Nouveau Longueuil) des deux (2) banlieues, se sont en pratique traduits très nettement dans les chiffres locaux de construction multifamiliale. La période 1986 à 1994 ressort de façon très marquée dans les banlieues alors que, depuis 1998, l'Île de Montréal a repris quelque peu sa place sur la scène métropolitaine en captant autour des deux tiers de la production d'appartements. Le retour en force du condominium urbain, la reprise partielle du secteur locatif traditionnel et l'arrivée sur le marché de plusieurs résidences pour personnes âgées ont fortement contribué à ce dernier retournement.

1.4 Les conditions de marché dans l'existant

La performance immobilière des dernières années est particulière non seulement dans la nouvelle construction résidentielle mais aussi, voire même plus, en regard du marché de la revente. À St-Jean le prix moyen des maisons unifamiliales existantes a augmenté de plus de 50% et le nombre de transactions a lui-aussi été multiplié par deux (2). Le délai moyen et le ratio du nombre de vendeurs par acheteur se sont nettement améliorés en parallèle. Localement, comme dans plusieurs autres territoires, il existe actuellement une rareté croissante d'inscriptions et ce, particulièrement pour de bonnes maisons à vendre.

<i>Évolution des indicateurs de la vitalité (1998 – 2003)¹ du marché unifamilial de la revente, St-Jean-sur-Richelieu</i>				
<i><u>St-Jean sur Richelieu</u></i>	<i><u>Prix moyen de vente</u></i>	<i><u>Nombre de ventes</u></i>	<i><u>Délai de vente</u></i>	<i><u>Vendeurs / acheteur</u></i>
1 9 9 8	82 907 \$	319	136 jours	14
1 9 9 9	85 248 \$	345	107 jours	12
2 0 0 0	89 086 \$	359	103 jours	12
2 0 0 1	94 070 \$	464	104 jours	8
2 0 0 2	110 111 \$	759	67 jours	6
2 0 0 3 ¹	126 527 \$	634	64 jours	4

¹ Pour les neuf (9) premiers mois de l'année 2003.

Source : Analyse du marché de la revente, *SCHL - CIGM*

Malgré la bonne performance récente, St-Jean demeure néanmoins l'un des pôles urbains où la valeur moyenne des propriétés est la plus faible. Dans le Grand Montréal, seulement Châteauguay / Beauharnois (120 589 \$) et St-Jérôme (120 741 \$) ont un seuil inférieur tandis que les MRC Les Moulins et Mirabel / Deux-Montagnes ont un prix moyen semblable. Pour l'ensemble de la Rive Sud, le prix moyen pour les six (6) premiers mois de 2003 était de cent cinquante-huit mille cent quatre-vingt dollars (158 180 \$), tandis que pour Brossard /St-Lambert, il s'établissait à près de cent quatre-vingt-dix mille dollars (190 000 \$). La région métropolitaine, quant à elle, se retrouvait à près de cent quatre-vingt-trois mille cinq cents dollars (183 500 \$). Par rapport au seuil moyen recensé pour l'ensemble de l'année 1998, la croissance enregistrée par St-Jean (51%) se retrouve néanmoins toujours supérieure aux territoires de comparaison ci-avant (qui ont enregistré des hausses entre 35% et 49%).

<i>Prix moyen de revente, Janvier - Juin 2003</i>			
<i>Maison unifamiliale, St-Jean et autres zones</i>			
Agglomération St-Jérôme	120 741 \$ (46)*	Mirabel / Deux-Montagnes	126 583 \$ (50)
Châteauguay / Beauharnois	120 589 \$ (44)	Rive Sud, total	158 178 \$ (44)
Agglomération St-Jean	120 527 \$ (43)	Brossard / St-Lambert	159 963 \$ (42)
MRC Les Moulins	128 132 \$ (50)	RMR de Montréal	183 466 \$ (50)

* Variation par rapport à la moyenne de prix de vente recensée pour l'année 1998.

Source : Analyse du marché de la revente, *SCHL-CIGM*.

En regard du marché existant, il est aussi intéressant de voir comment la valeur moyenne des propriétés a évolué depuis 1991 dans l'ensemble de la MRC Le Haut-Richelieu et ailleurs au Québec. Selon les données des recensements quinquennaux, le prix moyen pour St-Jean aurait progressé de 5% entre 1991 et 2001. Par contre, dans la zone rurale, la hausse aurait été de plus de 20% et ce, principalement à cause de la plus-value dans les fermes et pour les maisons de villégiature (sud de la MRC, 22,6%). Le tableau ci-après indique aussi que la proportion de propriétaires est en hausse pour St-Jean, mais stable dans la partie rurale. Le ratio de logements ayant des besoins de réparations majeures s'est, quant à lui, amélioré quelque peu ces dernières années.

<i>Évolution 1991 – 2001 de la valeur moyenne des propriétés et du ratio de locataires / propriétaires</i>				
	<u>2001</u>	<u>1996</u>	<u>1991</u>	<u>1991 – 2001</u>
<u>Valeur des propriétés</u>				
Agglomération de St-Jean	100 585 \$	92 195 \$	95 765 \$	5,0%
Zone rurale	93 400 \$	83 645 \$	78 850 \$	18,5%
MRC Le Haut-Richelieu	98 780 \$	90 480 \$	92 450 \$	6,8%
Nord MRC	95 353 \$	85 876 \$	83 208 \$	14,6%
Sud MRC	91 550 \$	81 535 \$	74 704 \$	22,6%
RMR de Montréal	142 206 \$	136 705 \$	139 915 \$	6,6%
Province de Québec	110 070 \$	103 180 \$	105 150 \$	8,2%
<u>Locataires / propriétaires</u>				<u>Rép. majeures¹</u>
Agglomération de St-Jean	42 / 58*	43 / 57	45 / 55	6% (7,2)
Zone rurale	16 / 84	18 / 82	16 / 84	12% (13,3)
MRC Le Haut-Richelieu	37 / 63	38 / 62	39 / 61	7% (8,4)
RMR de Montréal	50 / 50	49 / 51	47 / 53	7% (7,5)
Province de Québec	42 / 58	43 / 57	45 / 55	8% (8,2)

* Proportions de locataires et de propriétaires par secteur et année de référence.

¹ Pourcentage du parc résidentiel total ayant besoin de réparations majeures en 2001 (et pour 1996).

Source : Recensements quinquennaux, *Statistique Canada*.

Sur le marché locatif privé, les conditions courantes font état d'une rareté majeure de logements car le taux d'inoccupation global recensé par la SCHL en octobre 2003 n'était que de 0,5%. Ledit seuil fait suite à un niveau de 0,6% en 2002 et 1,2% en 2001, soit bien en deçà du seuil jugé d'équilibre (qui est de 3%). Tous les secteurs géographiques et tous les types de logements recensaient par surcroît des conditions de vacances très faibles. Les loyers quant à eux étaient en hausse mais demeuraient faibles à l'échelle métropolitaine.

Conditions de marché dans le secteur locatif privé				
Agglomération de St-Jean, 2002 – 2003				
<u>Par secteurs</u>	<u>Secteurs</u>			<u>Total</u> <u>St-Jean</u>
	<u>St-Jean</u>	<u>St-Luc</u>	<u>Iberville</u>	
Taux vacances	0,4% (0,4)*	0,7% (2,2)	1,4% (0,6)	0,5% (0,6)
Loyers moyens ¹	484 \$	549 \$	417 \$	468 \$
<u>Par taille des logements</u>	<u>Studios</u>	<u>1 chambre</u>	<u>2 chambres</u>	<u>3 chambres</u>
Taux vacances	2,6% (0,6)*	0,6% (0,4)	0,5% (1,0)	0,2% (0,0)
Loyer moyen	331 \$	396 \$	484 \$	511 \$

* Taux de vacances en octobre 2003 (et pour la même période en 2002).

1 Le loyer indiqué fait référence aux logements de deux (2) chambres à coucher.

Source : Enquête sur les logements inoccupés, *SCHL*.

À titre illustratif, pour le Grand Montréal, le loyer moyen d'un logement de deux (2) chambres était de cinq cent soixante-quinze dollars (575 \$) et, pour l'ensemble de la Rive Sud, il était de cinq cent soixante-trois dollars (563 \$). Dans les territoires avoisinants sis le long de la rivière Richelieu, les seuils étaient de cinq cent trente-sept dollars (537 \$) pour Chambly / Mont St-Hilaire et de six cent un dollars (601 \$) pour Beloeil / St-Bruno-de-Montarville. Seule l'agglomération de St-Jérôme enregistrerait en pratique un niveau inférieur (472 \$ pour une unité de 2 chambres) à celui de St-Jean-sur-Richelieu (484 \$). Dans le cas de la MRC Roussillon, le loyer moyen comparable se situait en octobre 2003 à cinq cent quarante-cinq dollars (545 \$) tandis qu'il était de cinq cent soixante-cinq dollars (565 \$) pour la nouvelle Ville de Longueuil.

1.5 Vers un nouveau positionnement de marché

L'évolution démographique et résidentielle enregistrée par la nouvelle Ville de St-Jean-sur-Richelieu et la MRC Le Haut-Richelieu lors des dix (10) – vingt (20) dernières années laisse apparaître certains grands constats dont :

- la population de St-Jean a progressé sensiblement et ce, en bonne partie à cause d'un transfert démographique de la Rive Sud ou de l'Île de Montréal;
- quoique sa croissance soit devenue de plus en plus reliée au Grand Montréal, St-Jean exerce néanmoins une influence régionale notable au niveau des flux de travail et autres. St-Jean-sur-Richelieu est donc autant une agglomération « branchée » sur Montréal qu'une région qui vit en « autarcie » relative;
- le développement résidentiel, en dépit des hauts et des bas conjoncturels du marché, semble enregistrer à l'échelle métropolitaine et de la Rive Sud un resserrement de plus en plus marqué vers les pôles plus centraux;
- le marché existant et, aussi jusqu'à tout récemment encore, le secteur de la nouvelle production résidentielle ont été concentrés à St-Jean-sur-Richelieu dans les classes de prix inférieures, plutôt que celles moyenne ou supérieure;
- la ville de St-Jean et les autres municipalités de la MRC Le Haut-Richelieu ont certes des liens économiques et autres entre elles, mais ces derniers demeurent probablement sous-exploités sur plusieurs plans.

Pour les motifs ci-avant et en vue de rendre moins vulnérable le marché résidentiel de St-Jean de ce qui se passe à l'extérieur, des efforts majeurs gagnent certes à être consentis pour augmenter la base locale d'emplois. Cette hausse ne devrait pas être qu'en nombre d'emplois, mais aussi en termes de qualité (niveau de compétence de la main-d'œuvre, taux de salaires, consolidation dans des « clusters » économiques particuliers). À l'image d'autres villes capitales d'une région donnée (Drummondville, Granby, Terrebonne), l'avenir résidentiel de St-Jean repose de fait en bonne partie sur un repositionnement majeur des perspectives économiques locales / régionales. D'un contexte de stabilité relative, St-Jean devrait passer au mode « croissance » modéré ou accéléré. Ce revirement de situation est à la base du nouveau repositionnement résidentiel, urbain et financier de St-Jean-sur-Richelieu.

2. Le contexte local de développement résidentiel

Une fois mieux connu la conjoncture générale dans laquelle la nouvelle Ville de St-Jean-sur-Richelieu a évolué ces deux (2) dernières décennies, il convient d'examiner plus en profondeur la structure du marché local de l'habitation et du développement résidentiel. À ce titre, les parts de marché qu'elle a enregistré face à des zones concurrentielles avoisinantes, la nature des produits mis en marché, les clientèles rejointes et leurs motivations, de même que la rentabilité fiscale de la production courante, seront examinés dans les sections qui suivent.

2.1 La concurrence et les parts de marché

Dans un premier temps, l'agglomération de St-Jean se retrouve certes en concurrence avec d'autres pôles géographiques de développement résidentiel. Le secteur Chambly / Carignan, à cause de sa position « comparable » vis-à-vis son lien autoroutier (Autoroute des Cantons de l'Est (10) et autoroute 35) avec la Rive Sud et l'Île de Montréal, représente sans contredit le principal concurrent réel. Il en va de même pour le pôle Candiac / La Prairie et ce, même si la clientèle de ce secteur ne répond pas nécessairement toujours au même profil socio-économique et que ses motivations d'achat sont sans doute différentes. Par contre, si St-Jean réussissait à attirer sur son territoire une fraction dudit marché, son image résidentielle et sa performance commerciale en seraient largement améliorées. Le même genre de raisonnement peut être mis de l'avant en regard du pôle St-Constant / Ste-Catherine qui représente certes un marché plus difficile à capter; par contre, la disponibilité de plus en plus réduite de terrains résidentiels prêts à bâtir qui semble se dessiner à l'horizon, nous porte à croire que ce territoire pourrait être davantage sollicité dans le futur.

Vis-à-vis la performance des mises en chantier dans chacun et l'ensemble des territoires de l'aire de marché principale de St-Jean-sur-Richelieu, le tableau ci-contre permet de faire ressortir quelques points majeurs, dont :

- St-Jean a connu des bas (± 210 unités pour 1995 – 1996) et des sommets (850 unités en moyenne pour 1986 – 1992) historiques très différents depuis 1984;
- la performance actuelle (2002 – 2003) s'inscrit comme étant l'une des meilleures depuis vingt (20) ans et se situe au-dessus de la moyenne historique (590 unités par année);

- St-Jean a vu sa part de marché dans son aire de concurrence avoisinante osciller autour de 45 – 50%. Le secteur Chambly et le Bassin de la Prairie ont, pour leur part, accaparé $\pm 25\%$ et $\pm 30\%$ du total sous-régional;
- la hausse des activités dans Chambly ou La Prairie ont été, à tour de rôle, plus ou moins déterminantes et ont influencé la performance de St-Jean. En contrepartie, St-Jean a connu une trajectoire plus constante que les deux (2) autres zones, du fait qu'elles se sont souvent retrouvées en opposition;
- le pôle St-Constant / Ste-Catherine a enregistré des volumes absolu et moyen quasi-équivalents à St-Jean pour la période 1984 – 2003. Facteur à souligner, ces deux (2) municipalités sont situées, par surcroît, à une distance temps de « trajet routier » du Pont Champlain à peu près identique à St-Jean-sur-Richelieu.

Le chassé-croisé des parts de marché historiques laisse aussi voir que la mise en marché de nouveaux ensembles résidentiels dans un secteur particulier influence la performance d'un axe spatial ou l'autre de développement. Les Havres du Fleuron à St-Constant, Candiac-sur-le-Golf, le secteur ceinturant le golf de la Prairie ou celui voisin du golf « Les Légendes » à St-Luc sont des exemples concrets de projets qui peuvent modifier la trajectoire locale, voire régionale, des mises en chantier. Cela n'est pas surprenant et s'apparente avec la conjoncture vécue dans le pôle urbain plus central de la Rive Sud, c'est-à-dire Brossard-sur-le-Golf et secteur en poursuite du boulevard Rome à Brossard, le Haut St-Lambert, Collectivité Nouvelle et Parcours du Cerf à Longueuil, etc.

À l'extérieur de St-Jean, dans la MRC Le Haut-Richelieu, la décennie '90 a quant à elle été marquée par l'émission de permis de construction pour un total de près de neuf cents (900) unités de logements. Cela représente environ 20% de la production du nouveau St-Jean durant la même période, ce qui n'est pas négligeable. Les municipalités de St-Alexandre (186 unités au total et 125 pour 1992 – 1994) et Mont St-Grégoire (173 unités dont 110 pour 1990 – 1993) ont été les plus performantes; toutes deux se situent dans la partie Nord de la MRC et donc en périphérie de St-Jean même. Ces deux (2) mêmes municipalités ont, de plus, contribué à donner au secteur sis du côté Est de la rivière Richelieu un avantage sur le côté Ouest à caractère plus rural / agricole.

2.2 La nature de la production locale

Les activités de construction résidentielle qui ont eu cours dans les limites de la nouvelle Ville de St-Jean ont été particulières sur un ensemble d'autres points. D'abord, on constate une segmentation typologique importante en regard du type de bâtiment mis en marché dans chaque grand secteur géographique. En pratique, le secteur St-Luc a été le théâtre d'accueil principal de la production unifamiliale tandis que le secteur St-Jean a accueilli la plus large fraction des nouveaux bâtiments multifamiliaux. Une telle ségrégation a eu un impact majeur sur la forme des nouveaux quartiers résidentiels de l'agglomération et a contribué, en partie, au clivage socio-économique de la population locale. Toutefois, à travers le temps, un certain transfert spatial de plus en plus perceptible de la production multifamiliale a eu lieu en direction de l'ancienne municipalité de St-Luc.

<i>Volumes annuels moyens¹ de mises en chantier Selon le type de bâtiment, agglomération de St-Jean</i>							
	<i>Maison unifamiliale</i>			<i>Immeuble-appartements</i>			
	<i>St-Luc</i>	<i>Autres²</i>	<i>Total</i>	<i>St-Luc</i>	<i>Autres²</i>	<i>Total</i>	
1984 – 1989	160 (60)*	110	270	90	400 (82)	490	
1990 – 1994	235 (55)	185	420	60	130 (68)	190	
1995 – 2001	155 (60)	100	255	20	40 (67)	60	

¹ Moyenne annuelle de mises en chantier par secteurs géographiques.

² Ville de St-Jean et autres municipalités de l'agglomération.

* Part (en %) de la production par type captée par un secteur donné.

Source : Données de production, SCHL et calculs de *Pierre Bélanger économiste*.

À l'intérieur de chaque grand type de produit, on recense divers autres éléments spécifiques dont :

- la concentration quasi-exclusive de la production de maisons en rangée dans le secteur St-Jean (ancienne municipalité de St-Jean);
- la distribution comparable de celle de maisons jumelées entre le secteur St-Luc et le reste de l'agglomération;
- la plus grande diversité des formules multifamiliales à St-Jean par rapport à une concentration très forte des petits immeubles pour le secteur St-Luc.

<i>Volumes moyens de mises en chantier Par type de produits, 1984 – 2003</i>			
	<u>St-Luc</u>	<u>Autres villes</u>	<u>Agglomération</u>
Maisons isolés	165 (62)*	100 (38)*	265
Maisons jumelés	15 (55)	12 (45)	27
Maisons en rangée	8 (24)	25 (76)	33
Bâtiments multifamiliaux	48 (19)	202 (81)	250
Production totale	236 (41)	339 (59)	575

* Pourcentage du total de l'agglomération selon chaque type de produit.

Source : Données de production, SCHL et calculs de *Pierre Bélanger économiste*.

Sur le marché unifamilial, la composition de la nouvelle production fut, quant à elle, jusqu'à récemment concentrée quasi-exclusivement dans le segment « abordable » du marché. Durant de nombreuses années, la valeur moyenne s'est en effet retrouvée sous le seuil des cent mille dollars (100 000 \$), même ajusté en dollars de 2003, voire en deçà de ce seuil. Le prix moyen de revente souligné à la section 1,4 ci-avant vient confirmer ladite affirmation (i.e. 94 000 \$ pour l'année 2001). Facteur à souligner, le prix moyen recensé dans la nouvelle production résidentielle en 2001 – 2002 ($\pm 122\ 000$ \$) et en 2003 ($\pm 125\ 000$ \$) n'est pas vraiment très différent du seuil moyen enregistré au milieu de 2003 dans le secteur existant (126 525 \$ pour les six premiers mois de l'année). Une telle situation vient sans contredit affecter l'image résidentielle de la municipalité et embrouiller le fonctionnement du marché global.

<i>Valeurs moyennes de maisons unifamiliales Agglomération de St-Jean 2001 - 2003</i>		
	<u>2001 – 2002</u>	<u>2003*</u>
Existant ¹	104 025 \$	126 527 \$
Neuf ²	121 935 \$	130 000 \$

* Pour les neuf (9) premiers mois de l'année

¹ Analyse de marché de la revente, SCHL-CIGM.

² Compilations de la valeur des nouvelles constructions, *Claude Beaulac urbaniste* (2001 -2002) et *Pierre Bélanger économiste* (2003). Compte tenu de la base de données utilisée, la valeur « réelle » des nouvelles maisons peut être quelque peu différente.

Source : Permis de construction, *Ville de St-Jean-sur-Richelieu*.

Un autre élément « structurel » qui caractérise le marché local de l’habitation concerne la forme d’urbanisation qui y a eu cours lors des quinze (15) – vingt (20) dernières années et qui se perpétue en large partie aujourd’hui encore. Les traits dominants de la « façon de faire » locale sont :

- la mise en valeur de plusieurs foyers de nouvelle construction résidentielle sur l’ensemble du territoire. À titre illustratif, on dénombre à l’heure actuelle au-delà de trente (30) chantiers actifs ayant une certaine importance dans l’agglomération;
- un faible volume de production, sauf lors de quelques rares exceptions historiques, dans chaque « projet ». Cela se traduit par un nombre restreint de permis de bâtir émis annuellement sur chaque rue d’un projet donné ou d’un pôle urbain particulier;
- une mixité allant de moyenne à forte au niveau des types de produits mis en marché. Dans la majorité des projets, on retrouve à la fois plusieurs gammes de prix de vente, de tailles de bâtiment (superficie habitable, implantation au sol, hauteur des maisons) et de genre d’architecture (1 et 2 étages souvent côte à côte, matériaux souvent disparate et de qualité variée, absence d’une charte de couleurs);
- la mise en marché de maisons unifamiliales, de petits bâtiments résidentiels (2 à 4 logements) et d’immeubles-appartements en parallèle sur une superficie restreinte de terrains. La mixité résidentielle n’est pas nécessairement une mauvaise forme d’urbanisation; cependant, lorsque la planification laisse à réfléchir ou est inexistante, l’image et la valeur du projet d’ensemble qui en résulte sont souvent de faible qualité. Par surcroît, dans de nombreux cas, la « porte d’entrée » aux nouveaux secteurs résidentiels est identifiée à des produits multifamiliaux d’une qualité souvent bas de gamme;
- les promoteurs – constructeurs locaux ne sont pas de « grosses » entreprises de développement (en soi et par rapport à ce que l’on recense dans la banlieue Sud du Grand Montréal) et leurs capacités financières sont la plupart du temps limitées. Les grands propriétaires fonciers sont quant à eux, règle générale, des personnes / groupes davantage en fin de parcours professionnel qu’au début ou à mi-chemin. Un tel contexte ne favorise certes pas le lancement de projets novateurs et/ou de projets d’ensemble (i.e. quartiers intégrés, nouvelles formules résidentielles).

2.3 Image et rentabilité fiscale du développement

Quelqu'en soit le rythme, toute croissance d'une ville a une incidence sur sa fiscalité. Les nouveaux immeubles enrichissent certainement la base fiscale municipale mais leur desserte en infrastructures municipales et les services municipaux offerts aux occupants entraînent, par surcroît, des dépenses municipales. Si ces dépenses sont plus importantes que les revenus fiscaux, les frais de la croissance se répercutent sur les contribuables actuels. À long terme le fardeau fiscal de l'ensemble des contribuables ira donc en s'accroissant, entraînant hausses de taxes et/ou diminution de services.

La façon de contrôler la croissance municipale et ses impacts financiers et fiscaux constituent donc un enjeu majeur pour toute municipalité. Cela est d'autant plus important qu'historiquement la croissance résidentielle a constitué, à St-Jean-sur-Richelieu comme dans une majorité de villes semblables des banlieues des régions métropolitaines du Québec, le type de croissance de la base fiscale ayant le plus d'impact sur les finances municipales.

Avec une croissance résidentielle importante depuis quinze (15) ans, la population ayant augmenté de plus de 20% alors que le parc résidentiel a progressé de près de 40%, le territoire de la nouvelle Ville de Saint-Jean-sur-Richelieu a accueilli des projets résidentiels où les diverses époques ou styles de construction cohabitent dans un espace généralement restreint. De plus, pour accueillir cette croissance, on a procédé à l'ouverture de nouvelles rues, même si celles récemment développées ne sont construites qu'à 25%, 35% ou 50%. Il est donc difficile de trouver un projet, un secteur, un quartier qui soit « intégré » quant à son image, à la valeur des propriétés, à l'architecture des bâtiments et à l'homogénéité de la clientèle. Quelques nouveaux territoires ont néanmoins été mis en marché ces dernières années en s'appuyant sur des mesures de contrôle de la production plus formelles et strictes, c'est-à-dire Boisés de la Mairie, secteur du golf Les Légendes, quelques rues dans le secteur du nouveau « power center » Pierre-Caisse.

Au niveau de la rentabilité fiscale de la croissance résidentielle, les « pratiques » historiques de développement dans l'agglomération de St-Jean ont généré dans leur sillage des résultats qui laissent pour le moins songeur. Selon les estimations auxquelles nous avons procédé, la croissance résidentielle à Saint-Jean-sur-Richelieu serait particulièrement pénalisante pour les finances municipales. En effet, nous estimons que près de 80% des nouvelles unités de logement réalisées au cours des deux dernières années ne génèrent pas suffisamment de recettes fiscales pour combler les dépenses municipales engendrées pour desservir les nouveaux arrivants.

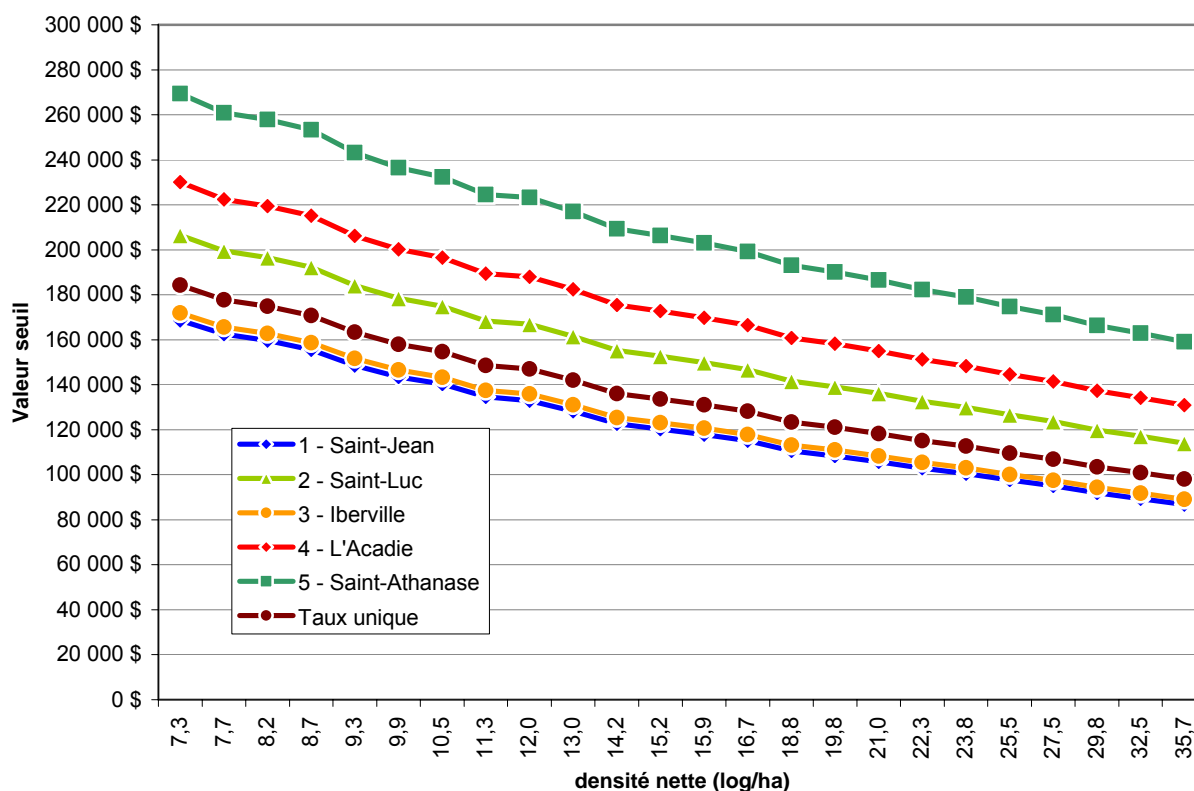
Pour la production unifamiliale des années 2001 – 2002, on recenserait un écart d’un peu plus de trente et un mille cinq cents dollars (31 500 \$) entre la valeur moyenne des nouvelles propriétés inscrites au rôle d’évaluation (121 935 \$) et la valeur seuil (153 370 \$) qui permet de payer les dépenses municipales reliées à ces mêmes maisons. Les calculs ci-avant ont été effectués en considérant un taux de taxation unique et normalisé.

<i>Valeur moyenne et seuil moyen de la production 2001 – 2002 St-Jean-sur-Richelieu, 2003</i>						
	Anciennes villes					Total
	St-Jean	St-Luc	Iberville	L’Acadie	St-Athanase	
Nombre de maisons en 2001 et 2002	140	327	18	20	42	547
Valeur moyenne	107 336 \$	120 792 \$	121 067 \$	134 420 \$	173 936 \$	121 936 \$
Seuil moyen (\$)	126 158 \$	153 289 \$	129 279 \$	201 477 \$	232 126 \$	153 370 \$
Écart moyen (valeur moins seuil)	-18 822 \$	-32 496 \$	-8 212 \$	-67 057 \$	-58 190 \$	-31 434 \$
Ratio moyen (valeur sur seuil)	0,85	0,78	0,93	0,66	0,73	0,79

Source : Calculs et estimations, *Claude Beaulac urbaniste.*

Dans chaque secteur de la nouvelle Ville de St-Jean-sur-Richelieu, la valeur seuil associée à chaque type de bâtiment résidentiel qui a été historiquement mis en marché varie beaucoup. Elle s’étend entre plus ou moins soixante-cinq mille dollars ($\pm 65\ 000$ \$) par logement pour un immeuble de six (6) à douze (12) logements construit à St-Jean jusqu’à près de deux cent mille dollars (200 000 \$) pour une maison unifamiliale isolée sur un lot de dix-neuf (19) mètres de façade érigée à St-Athanase. Un tel écart n’est pas sans relation avec l’hypothèse de simulation fiscale retenue où la dépense moyenne par logement est considérée égale dans chaque secteur de la nouvelle Ville de St-Jean. Il n’est pas certain que chacun de ceux-ci reçoit ou enregistre actuellement le même niveau de services municipaux; néanmoins, à moyen ou plus long terme, une certaine harmonisation est prévue ou apparaît comme nécessaire entre chaque secteur de la nouvelle ville de St-Jean-sur-Richelieu.

Seuils de rentabilité fiscale selon la densité nette
Maison unifamiliale
Saint-Jean-sur-Richelieu 2003



Source : Calculs et estimations, *Claude Beaulac urbaniste*.

Afin de palier le plus possible aux imperfections normales qu'un modèle de simulation fiscale possède et dans le but de « réconcilier » les larges variations qui existent dans les taux de taxation en vigueur dans chaque secteur, nous avons pris en compte à nouveau un taux unique (pondéré) pour le calcul des seuils de rentabilité fiscale par type de produit. Les résultats sont consignés sur la page de gauche et indiquent :

- un seuil de plus ou moins soixante-quinze mille dollars (75 000 \$) pour la production multifamiliale;
- un seuil de plus ou moins quatre-vingt-dix mille dollars (90 000 \$) pour le bi et trifamiliale isolée, ainsi que la maison en rangée;
- un seuil de cent cinq mille dollars (105 000 \$) pour la maison unifamiliale jumelée;

- des seuils de cent seize mille dollars (116 000 \$), cent vingt et un mille dollars (121 000 \$) et cent vingt-huit mille deux cent cinquante dollars (128 250 \$) pour la maison isolée sur des lots de quinze (15), dix-sept (17) ou dix-neuf (19) mètres de façade (480, 540 et 600 m² de superficie totale par lot).

Il convient aussi d'ajouter ici que les calculs ci-avant n'intègrent point les coûts municipaux reliés aux grands équipements tels que la capacité de l'usine de filtration ou celle d'épuration, les problèmes existants reliés à la qualité / quantité d'eau potable dans plusieurs zones de la nouvelle municipalité ou les capacités des collecteurs des eaux pluviales. Les parcs / espaces verts ou bleus, les sentiers pour piétons et pistes cyclables, les terrains pour les écoles et garderies (CPE), de même que le prolongement de quelques grandes voiries municipales, n'ont pas de plus été prises en compte dans l'analyse financière sommaire ci-avant.

Il convient également de noter que les valeurs-seuils ci-avant varient à la baisse de 7 à 27 % selon le type de logement, si ce dernier est construit sur une rue déjà existante. Comme l'indique le tableau ci-après, plus la densité résidentielle de la nouvelle production est faible, plus la valeur-seuil requise pour assurer la rentabilité fiscale diminue et se retrouvera donc plus proche de la valeur marchande effective recensée sur le terrain.

		<u>Taux de baisse</u>
Type 1	R-1 : Unifamiliale isolée (19 m)	-27,1%
Type 2	R-1 : Unifamiliale isolée (17 m)	-25,9%
Type 3	R-1 : Unifamiliale isolée (15 m)	-24,2%
Type 4	R-1 : Unifamiliale jumelée	-20,6%
Type 5	R-1 : Unifamiliale contiguë	-12,1%
Type 6	R-2 : Bifamiliale isolée	-18,9%
Type 7	R-2 : Trifamiliale isolée	-14,6%
Type 8	R-3 : Multifamiliale 6 logements	-10,5%
Type 9	R-3 : Multifamiliale 8 logements	-8,8%
Type 10	R-3 : Multifamiliale 12 logements	-7,2%

Source : Calculs et estimations, Claude Beaulac urbaniste.

Cette dernière constatation est particulièrement importante lorsque que la ville peut compter sur une forte proportion de terrains vacants à construire (cf section 3.4 à venir). D'un point de vue fiscal, une politique de consolidation du développement résidentiel apparaît donc alors beaucoup plus intéressante dans un contexte où les valeurs des logements en construction ont de la difficulté à atteindre les seuils de rentabilité.

2.4 Profils et comportements des acheteurs

La réalisation par « **La Maison Objectif** » d'un sondage téléphonique auprès de trois cent huit (308) répondants ayant fait l'acquisition en 2002 d'une maison neuve ou existante dans l'agglomération de St-Jean-sur-Richelieu permet de faire ressortir d'autres tendances sur le marché résidentiel local.

<i>Nombre de répondants selon le marché visé</i>			
	<u>St-Luc</u>	<u>Autres¹</u>	<u>Total</u>
Maisons neuves	92	59	151
Maisons existantes	56	101	157
Total St-Jean	148	160	308

¹ Ville de St-Jean (119 répondants sur 160) et autres municipalités de l'agglomération.

Source : Sondage téléphonique auprès de la clientèle 2002, *La Maison Objectif*.

Par exemple, au niveau de l'origine géo-résidentielle, on constate que la maison neuve s'adresserait à un ratio plus grand d'anciens propriétaires (60%) que la maison existante (50%). En contrepartie, pour le secteur St-Luc, le ratio d'acheteurs expérimentés est le même dans les deux (2) marchés (neuf et existant). Au plan spatial, les ménages qui ont opté pour une maison neuve vivaient déjà auparavant dans une proportion de 75% à l'intérieur de l'agglomération tandis que près de 50% des acheteurs dans la maison existante résidaient préalablement à l'extérieur du nouveau St-Jean. Ce taux serait un peu plus élevé pour le secteur St-Jean que le secteur St-Luc et St-Jean s'adresserait à une clientèle qui proviendrait d'un territoire géographique plus grand. Dans la maison neuve, on remarque d'autre part que la mobilité interne à chaque secteur (St-Luc ou St-Jean et autres) se situerait à 40 – 50%; en conséquence, les deux (2) grands marchés territoriaux de l'agglomération seraient dans une certaine mesure « distincts », quoique le quart des acheteurs de maisons neuves à St-Luc vivaient ailleurs dans l'agglomération auparavant.

Pour de qui est du comportement d'achat, il existe à peu près pas de variations dans le poids que les divers facteurs d'achat ont pu avoir sur la décision d'opter pour une maison neuve ou existante. Tous les éléments jugés parmi les trois (3) plus importants enregistrent en effet un résultat se situant entre 15 et 20%, le style / cachet du quartier et la grandeur des terrains se classant comme les facteurs les plus déterminants. Parmi les points distinctifs potentiels, l'accès au réseau routier (maison neuve à St-Luc) est probablement le seul qu'il convient de souligner.

Les résultats précédents sont en large partie reliés aux prix d'achat différents qui existent entre les quatre (4) formules de maisons offertes sur le marché. À ce titre, il ressort que :

- les deux tiers des maisons neuves à St-Jean avaient une valeur se situant entre quatre-vingt-dix et cent trente mille dollars (90 - 130 000 \$), dont près de la moitié pour quatre-vingt-dix mille à cent dix mille dollars (90 à 110 000 \$);
- les deux tiers des maisons neuves à St-Luc enregistraient un prix de vente supérieur à cent trente mille dollars (130 000 \$) avec une concentration (1 cas sur 3) dans la classe cent cinquante à deux cent mille dollars (150 à 200 000 \$);
- les trois quarts des maisons existantes à St-Jean possédaient une valeur inférieure à cent dix mille dollars (110 000 \$) et presque 100% se retrouvaient en bas de cent trente mille dollars (130 000 \$);
- la moitié des maisons existantes à St-Luc ont été payées cent dix mille dollars (110 000 \$) ou plus et un 40% additionnel est recensé pour la classe quatre-vingt-dix à cent dix mille dollars (90 – 110 000 \$).

En ce qui a trait au profil socio-économique des acheteurs récents, il enregistre lui-aussi des traits plus ou moins différents selon la formule d'habitation choisie. Dans le cas de l'acheteur d'une **maison neuve à St-Luc**, dans le deux tiers des cas, il a entre 25 et 45 ans, est une famille avec enfant(s) et possède un revenu total de soixante-dix mille dollars (70 000 \$) ou plus. Facteur à souligner, 25% des acheteurs ont 45 ans ou plus et travaillent principalement à Montréal (27%) ou sur la Rive Sud (21%). L'acheteur d'une **maison neuve à St-Jean** est, quant à lui, à plus de 50% sous le seuil des 35 ans, à plus du deux tiers des cas une famille avec enfants et a revenus moyens ($\pm 60\ 000$ \$). Il travaille, par surcroît, majoritairement (dans 4 fois sur 5) dans l'agglomération, ce qui influence sans contredit la richesse familiale moins grande de ce groupe d'acheteurs face à ceux ayant opté pour St-Luc.

Sur le marché de la **maison existante**, l'acheteur de **St-Luc** a entre 25 et 45 ans (plus de 70%), a des enfants, enregistre un revenu médian de plus ou moins soixante mille dollars (60 000 \$) et travaille (comme son confrère de la maison neuve) à l'extérieur de l'agglomération (à plus de 50%). L'acheteur de **St-Jean**, par contre, est un jeune ménage (55% en bas de 35 ans), sans enfant (62%), avec de faibles revenus (79% autour de 50 000 \$, revenu médian de $\pm 40\ 000$ \$) et un travailleur local ou métropolitain à parts égales. La différence majeure entre St-Luc et St-Jean concerne donc le stade résidentiel auquel le ménage est rendu (début ou mi-trajectoire) et son pouvoir économique (ancien locataire ou propriétaire, revenus moyens ou plus faibles).

Pour les autres éléments reliés aux comportements des acheteurs sur le marché récent, il va sans dire que le recours à un agent immobilier a été dominant sur le marché existant alors que les affiches de projets (30%), la publicité des constructeurs (25%) et le « bouche à oreille » (20%) dominent pour la maison neuve. Au niveau publicitaire, pour ceux qui ont consulté un journal quelconque, dans neuf (9) fois sur dix (10) celui-ci était « Le Canada Français ». Finalement au-delà des deux tiers des acheteurs ne fréquentent que rarement, voire jamais, le centre-ville de St-Jean et c'est en regard des acheteurs de St-Luc que la fréquentation du Vieux St-Jean est la plus faible de tous les groupes.

En dernier lieu, on peut ajouter que selon la gamme de prix de la maison achetée, les éléments de choix peuvent être assez diversifiés. La qualité du quartier domine dans le « haut de gamme » alors que les facteurs financiers (taxes, prix et conditions d'achat) ou d'environnement (proximité du travail, présence des services, parents et amis) sont plus importants pour les segments « moyen » et « abordable » de prix. Finalement, on peut aussi indiquer que plus la valeur des maisons achetées était élevée, plus les ménages propriétaires avaient des adolescents.

<i>Éléments majeurs influençant dans le choix de localisation d'un nouveau quartier</i>			
	<u><i>Haut de gamme</i></u>	<u><i>Prix moyens</i></u>	<u><i>Maisons abordables</i></u>
Élément premier	Qualité du quartier	Niveau des taxes	Proximité du travail
Élément secondaire	Proximité du travail	Qualité du quartier	Services / quartier
Élément tertiaire	Services / taxes	Services / travail	Parents et amis

Source : Enquêtes historiques de clientèle, *Pierre Bélanger économiste*; Sondage sur les acheteurs en 2002, *La Maison objectif*.

2.5 Vers un développement plus cohérent

À la lumière des coordonnées de marché et de rentabilité fiscale précédentes, il ressort que le développement résidentiel à travers toute l'agglomération de St-Jean a emprunté ces dix (10) –quinze (15) dernières années un chemin pour le moins particulier. La qualité des nouveaux espaces résidentiels a souvent laissé à désirer aux plans urbain et architectural; par surcroît, de nombreux secteurs sont en construction depuis déjà plus d'une décennie. La rentabilité fiscale de la production courante¹ n'apparaît pas positive et ce, de façon importante et pour une large fraction des nouvelles activités de construction. D'autre part, les foyers de nouvelle production sont disséminés partout sur le territoire et aucune planification d'ensemble ne semble apparaître ou a été suivie². Les coûts d'urbanisation en terme d'infrastructures publiques et de grands équipements ne semblent pas, de plus, avoir fait l'objet jusqu'à maintenant d'une étude approfondie.

En définitive, le développement semble donc répondre principalement aux demandes des promoteurs –constructeurs locaux et l'image de la Ville qui en découle apparaît peu cohérente. De façon générale, les terrains sont subdivisés en lots qui sont vendus à des constructeurs, voire à des particuliers dans plusieurs cas, qui y érigent des produits résidentiels qui leur apparaissent compétitifs ou qui répondent à leurs besoins (pour les particuliers). Il n'existe que très peu de secteurs qui ont cherché à donner une image, une adresse aux sites mis en valeur; encore moins de projets se sont inscrits dans une optique de plus-value. La stratégie de développement historique et récente ne conduit pas et ne peut donc conduire dans le futur à plus d'appréciation financière et fiscale.

Les choix économiques, sociaux et urbains du passé gagnent sans contredit à être mieux évalués, voire réexaminés. Une plus grande cohérence devrait également être recherchée dans la façon d'aménager le territoire. La nouvelle Ville de St-Jean-sur-Richelieu devrait, en pratique, chercher à être plus critique dans la sélection des sites qui gagnent à être développés, voire à préconiser des secteurs spécifiques. Un développement plus rentable, plus harmonieux et plus ordonné pour les résidents actuels et futurs ne peut, de toutes façons, qu'être bénéfique à tout le monde.

¹ Une étude comparable réalisée en 1995 par les auteurs du présent rapport pour l'ancienne Ville de St-Luc en était venu à la même conclusion.

² Que ce soit dans chaque projet particulier ou pour l'ensemble du développement résidentiel des anciennes municipalités.

3. Perspectives, tendance et potentiels de marché

La place de St-Jean-sur-Richelieu sur l'échiquier régional et métropolitain, de même que le contexte historique de développement résidentiel et urbain dans l'ensemble de l'agglomération, ont eu un impact sur la trajectoire résidentielle locale des vingt (20) dernières années. Ces éléments ont aussi une influence sur la route ou le chemin que peut emprunter le repositionnement résidentiel johannais d'ici 2005, 2010 ou 2020.

D'autres facteurs, internes comme externes, influenceront certes en parallèle l'avenir résidentiel de St-Jean-sur-Richelieu dont :

- les règles nouvelles et en mutation continue de gestion municipale et de planification métropolitaine (Communauté Métropolitaine de Montréal – CMM, défusions potentielles, pacte financier pour Montréal, etc.);
- la toile de fond démographique (structure d'âge, vieillissement de la population) et macro-économique (emploi local / régional, taux d'intérêt et valeur du dollar canadien);
- la mouvance géographique, typologique et quantitative des volumes de mises en chantier à l'échelle du Grand Montréal, de même que la fragmentation croissante (à savoir la segmentation) des marchés résidentiels de demain;
- la volonté des décideurs municipaux de la nouvelle ville de St-Jean-sur-Richelieu d'infléchir, ou non, les « façons de faire » et la trajectoire historique du développement urbain;
- la quantité de lots déjà desservis (au-delà de 4 000 à l'heure actuelle) et la politique d'ouverture de nouvelles rues dans les secteurs encore à développer, ainsi que le dynamisme des intervenants locaux en habitation;
- les forces et faiblesses qui caractérisent « l'environnement » dans lequel la nouvelle Ville de St-Jean-sur-Richelieu se retrouve présentement.

3.1 Les forces et les faiblesses de St-Jean-sur-Richelieu

Dans le contexte précédent, le repositionnement résidentiel potentiel de St-Jean-sur-Richelieu se doit d'abord de prendre en compte des forces – opportunités et des faiblesses – menaces qui influenceront « l'avenir » de la nouvelle ville. Le graphe ci-contre schématise les principaux paramètres qui conditionnent jusqu'à un certain point les avenues possibles et les choix qui peuvent être réalistement faits.

Du côté des faiblesses, les grands facteurs de positionnement sont :

- une image résidentielle « floue » et à faible « valeur ajoutée ». de concert avec un éparpillement des secteurs à développer;
- les irritants croissants de l'achalandage routier (autoroutes 30 et 10, Pont Champlain);
- une industrie locale du développement résidentiel d'envergure restreinte et peu innovatrice historiquement;
- un environnement urbain où la qualité, la variété et l'originalité des quartiers (neufs comme anciens) sont faibles;
- des coûts d'urbanisation et/ou de normalisation (entre les anciennes municipalités) à la hausse, plus une rentabilité fiscale déjà peu élevée, voir même négative;
- une situation géographique encore très « imprécise » à l'intérieur de la politique de consolidation du développement urbain dans le Grand Montréal (CMM);
- l'absence d'une ligne de train de banlieue ou d'autres grands équipements de transport public aptes à mieux desservir la population de St-Jean;
- la concurrence de « grands » joueurs municipaux comme les villes de Brossard, Candiac, Ste-Julie ou Boucherville;

Sur le plan des forces, plusieurs éléments permettent cependant d'entrevoir des « opportunités » positives et structurantes de développement résidentiel, dont :

- une disponibilité de beaux et grands terrains localisés à l'entrée de la Ville (35 et boulevard St-Luc ou chemin St-André; sortie St-Athanase à l'est de la rivière Richelieu, côté Est de la 35);
- une structure concurrentielle de prix (terrains et coûts de construction) par rapport aux villes centrales (Île de Montréal et Nouveau Longueuil);
- la renommée de la Ville (montgolfières, Collège Militaire de St-Jean) et de la région (St-Paul-de-l'Île-aux-Noix, Venise-en-Québec) du Haut-Richelieu;
- un marché de cent mille (100 000) personnes et de quarante mille (40 000) ménages, ainsi que des besoins majeurs en rénovation résidentielle et urbaine (centre-ville de St-Jean et Vieux Iberville);
- un cadre de vie qui se situe « à la porte » du Grand Montréal et « à deux pas » de la campagne / villégiature (MRC Le Haut-Richelieu);
- un milieu naturel intéressant (Rivière Richelieu, canal de Chambly) et la présence de nombreux espaces de loisirs (plusieurs golfs, Baie Missisquoi, Mont St-Grégoire, tourisme agricole);
- une ville « francophone » et des équipements à portée régionale (Hôpital, CEGEP, Carrefour Richelieu), voire supérieure (Collège militaire et aéroport de St-Jean).

La résultante des facteurs positifs (et négatifs) ci-avant peut possiblement se résumer dans une expression synthèse, voire même un slogan promotionnel éventuel, du type

« ST-JEAN-SUR-RICHELIEU ... VILLE CAPITALE »

Un tel vocabulaire possède plusieurs atouts et reflète bien autant la localisation que l'image de la nouvelle Ville de St-Jean-sur-Richelieu. À ce titre, on peut souligner les points suivants, soit :

- la Ville qui est la plus importante, **la première**, dans la région (MRC Le Haut-Richelieu), à savoir la **capitale régionale**;
- une Ville qui possède des « **ressources** » physiques, humaines, économiques, sociales, culturelles et de loisirs qui sont majeures (capitale au sens de la **valeur des « actifs** » de toutes natures que St-Jean-sur-Richelieu possède);
- un « **choix de vie** » qui est **essentiel**, la qualité de vie recherchée par et pour les résidents.



3.2 La segmentation des marchés

Les orientations sur lesquelles la fonction résidentielle de St-Jean-sur-Richelieu gagne à s'articuler lors des prochaines années n'est certes pas également indépendante de l'évolution de la structure démographique régionale. Dans cette perspective, elle est principalement reliée aux besoins des divers groupes de population en regard de leur habitation future. Le tableau ci-après schématise lesdites attentes.

<i>Les étapes du « cycle de vie » résidentiel des individus et les attentes des ménages face à leur choix résidentiel</i>	
<i>Les groupes d'âge</i>	<i>Les intérêts résidentiels</i>
Les 20 ans	Entrée « autonome » sur le marché de l'habitation.
Les 30 ans	L'âge où l'on devient propriétaire.... ou non.
Les 40 ans	L'âge où l'on commence à s'assagir et où l'épargne prend graduellement le dessus sur les « dépenses ».
Les 50 ans	Le sommet de la courbe des revenus et de la réussite sociale... où on cherche à profiter du temps qui passe.
Les 60 ans	L'âge de la retraite approche à grands pas. Le nouveau style de vie qui pointe à l'horizon s'accompagne parfois d'une nouvelle façon d'habiter.
Les 70 ans	Les effets de l'âge commencent à se faire sentir de plus en plus cruellement. Le mode de vie et les besoins de logement se transforment.
Les 80 ans	Les soins « personnels » prennent le dessus sur la consommation résidentielle. La sécurité personnelle est reine.

Source: Pierre Bélanger économiste.

Les 20 ans

Le premier segment de clientèle cible est celui des jeunes et il est composé de deux (2) groupes distincts. D'un côté, on retrouve les ménages de 30 ans et moins qui habitaient la Ville de St-Jean ou la MRC Le Haut-Richelieu, mais aussi les quartiers / municipalités urbains de la Rive Sud. Leur nombre est beaucoup moins important que durant les années '70 ou '80 et leur profil de demande beaucoup plus varié aux plans spatial et typologique. Le second groupe de jeunes est celui des enfants de 18 ans ou plus qui vivent encore à la maison (quelques 6 250 en 2001 à St-Jean même). Comparativement à leurs parents, ils ne connaissaient à peu près tous que la vie en banlieue. Ils pourraient toutefois avoir tendance à aller s'établir sur l'Île de Montréal ou la Rive Sud urbaine pour compléter leurs études ou pour des fins de travail, particulièrement s'ils ne trouvent pas sur le marché local un logement neuf ou existant qui satisfait à leurs attentes.

Nombre d'enfants de 18 ans et plus vivant encore à la maison Agglomération de St-Jean et MRC Le Haut-Richelieu, 2001			
<u>Secteurs</u>	<u>18 – 24 ans</u>	<u>25 ans et plus</u>	<u>Total</u>
St-Jean	1 925 (71)*	795	2 720
St-Luc	1 320 (81)	310	1 630
Iberville	530(62)	230	860
St-Athanase	460(72)	175	635
L'Acadie	415(82)	90	505
Total agglomération	4 650 (74)	1 600	6 250
MRC Le Haut-Richelieu	5 805 (75)	2 035	7 840

* Proportion des 18 – 24 ans dans le total des enfants de 18 ans ou plus vivant encore à la maison.

Source : Recensement 2001, *Statistique Canada*.

De façon concrète, il convient de souligner vis-à-vis le groupe ci-avant que :

- 75% des enfants de 18 ans et plus vivant encore à la maison se retrouvaient parmi les 18 – 24 ans, sauf pour les secteurs St-Luc et L'Acadie où la proportion était supérieure à 80% (i.e. proportion plus forte de maisons à prix supérieurs);
- l'agglomération de St-Jean domine la MRC Le Haut-Richelieu en captant quatre (4) cas sur cinq (5) et ce, pour les deux (2) classes d'âge considérées;
- le nombre d'individus recensé en 2001 était en hausse de plus de 20% par rapport à 1996. En fait, il est en progression continue à l'échelle de la MRC depuis 1991, ce qui permet d'anticiper un maintien de la demande potentielle d'ici la fin de la décennie. Une telle hypothèse s'inscrit en fait dans la lignée des projections du nombre de ménages par classes d'âge réalisées historiquement par l'Institut de la Statistique du Québec (ISQ).

Évolution du nombre d'enfants vivant à la maison MRC Le Haut-Richelieu, 1986 à 2001				
<u>Nb. d'enfants</u>	<u>2 0 0 1</u>	<u>1 9 9 6</u>	<u>1 9 9 1</u>	<u>1 9 8 6</u>
18 – 24 ans	5 805	4 645	4 305	5 150
25 ans et plus	2 035	1 830	1 940	1 815
18 ans et plus	7 840	6 475	6 245	6 965
Nombre total	31 240	31 220	29 115	27 555

Source : Recensements quinquennaux. *Statistique Canada*.

Les 30 ans

Pour ce qui est de la cohorte des 30 ans, ils sont à l'âge d'accéder, ou non, à la propriété. Comme il a été mentionné à la section 2.4, plusieurs acheteurs sur le marché local de la maison existante étaient de ce groupe alors que d'autres, bénéficiant de revenus / éducation / profession supérieures, ont opté pour la maison neuve. Une bonne fraction des deux (2) groupes précédents vivaient de plus à l'extérieur de l'agglomération et ont été attiré à St-Jean par le « prix accessible » des propriétés ou le goût de « vivre en banlieue » dans sa maison. Quoique cette demande potentielle soit très intéressante pour St-Jean-sur-Richelieu, force est cependant d'indiquer que ce marché a toujours été visé par plusieurs constructeurs et nombreuses sont les municipalités qui cherchent à attirer chez elles les familles de 30 – 40 ans. Par surcroît, cette clientèle bouge beaucoup spatialement en autant que « la » ville qui leur semble idéale est rarement la même d'une période à l'autre. En parallèle, leur nombre à l'échelle régionale, de la Rive Sud ou du Grand Montréal n'est point appelé à connaître de fortes augmentations. En définitive, les 30 – 40 ans sont certes pour St-Jean un marché à ne pas négliger, mais aussi un segment dans lequel la nouvelle Ville n'a pas intérêt à investir toutes ses ressources promotionnelles ou de *marketing*.

Sur le plan pratique, les 30 – 40 ans sont le groupe qui a probablement été le plus affecté par la chute drastique du volume des mises en chantier locales entre 1995 et 2001 (seulement 325 unités par année en moyenne). En conséquence, la région de St-Jean n'a pas réussi à drainer sur son territoire, comme à l'heure actuelle ou lors du tournant des années '80 et '90, de larges volumes de jeunes ménages vivant sur la Rive Sud métropolitaine ou l'Île de Montréal. D'ici 2006 et jusqu'à la fin de la décennie, les projections démographiques les plus récentes par grands territoires pour la région métropolitaine de Montréal font toutefois état d'une augmentation à ne pas négliger.

Dans le cadre des travaux de la Commission sur l'amélioration de la mobilité entre Montréal et la Rive Sud (Commission Nicolet), les résultats de monsieur Georges Mathews font en effet état d'une croissance de quatre mille neuf cents (4 900) personnes chez les 25 – 34 ans entre 2001 et 2011. Lors des années 2011 – 2021, la hausse devrait se poursuivre et atteindre trois mille sept cents (3 700) individus. Comme l'indique le tableau ci-contre, sur la Rive sud métropolitaine, les 25 – 34 ans sont la seule classe d'âge en bas de 45 ans qui connaîtra une variation positive significative lors des années qui viennent (+5%).

Les 40 ans – 60 ans

Le groupe des *baby-boomers* (40 - 60 ans en 2001) occupe déjà la majeure partie du parc résidentiel en propriété dans le Grand St-Jean et constitue donc le segment de clientèle majeur pour les 5 à 10 prochaines années. Le repositionnement à la hausse des prix dans la nouvelle production depuis le tournant de la dernière décennie s'appuie en large partie sur cette tendance de fond. Le moyen de gamme (125 à 175 ou 200 000 \$) est donc de nature à pouvoir compter sur une demande encore intéressante dans l'agglomération et ce, surtout si les « nouveaux » quartiers mis en marché offrent des milieux de vie intéressants et porteurs d'une plus-value à moyen terme. En parallèle, nombreux sont les ménages *baby-boomers plus âgés* qui pourraient procéder à la rénovation de leur résidence « vieillissante » plutôt que d'en acheter une nouvelle.

L'examen du tableau ci-avant permet toutefois de constater que, selon la classe d'âge considérée (les 35 – 44 ou les 45 – 54 ans), les variations escomptées à l'échelle de la Rive Sud métropolitaine sont très variables d'un cas à l'autre. Pour les 35 – 44 ans, leur nombre devrait en fait chuter de vingt-sept mille (27 000) personnes entre 2001 et 2011 alors que, pour les 45 – 54 ans, le total augmenterait de quinze mille neuf cents (15 900) individus. Le solde net étant négatif, cela ne peut que réduire le poids métropolitain sur lequel le marché local est appelé à pouvoir compter.

Au niveau régional, la conjoncture pourrait cependant être quelque peu différente. D'une part, la structure par âge de la population en 2001 indique que les 40 – 50 ans en 2001 représentaient le groupe le plus volumineux. D'autre part, la croissance démographique régionale estimée par l'Institut de la statistique du Québec dans ses plus récentes prévisions fait ressortir une évolution globale beaucoup plus dynamique que pour la Rive Sud. En parallèle, celles-ci font état d'un accroissement progressif du poids de la MRC Le Haut-Richelieu dans l'ensemble de la Montérégie¹.

¹ Et ce, dans le sillage des tendances indiquées à la section 1.1.

Projections de la population totale (en milliers de personnes), 2001 à 2021					
<u>Population totale</u>	<u>2 0 0 1</u>	<u>2 0 1 1</u>	<u>2 0 2 1</u>	<u>2001 – 2021</u>	
MRC Le Haut-Richelieu	102,7	108,5	113,1	+10,4	(+10%)*
Total de la Montérégie	1 325	1 375	1 402	+77,0	(+5,8%)
Haut-Richelieu / Montérégie	7,78%	7,85%	8,06%	+13,5%	

Source : Évolution de la population du Québec, des régions administratives (RA) et des MRC, Édition 2000 (mise à jour du scénario A de référence), *Institut de la statistique du Québec (ISQ)*.

Le scénario démographique le plus réaliste et le plus à jour qui peut être retenu ici implique que la plus forte partie de la hausse escomptée du nombre de ménages d'ici 2011 se fera chez ceux dont le soutien a entre 45 et 64 ans. Les variations récentes (1996 – 2001) et celles prévues à court (2001 – 2006) ou moyen (2006 – 2011) terme font état d'une hausse positive continue et substantielle. Pour 2001 – 2011, pour la Province de Québec, il pourrait y avoir jusqu'à cinq cent cinquante mille (550 000) ménages de 45 – 64 ans de plus à la fin qu'au début de la période. Le schéma québécois prendra place, il va sans dire, dans chaque territoire particulier et la région de St-Jean devrait donc connaître elle-aussi une bonne performance.

Formation annuelle nette des ménages Province de Québec, 1996 à 2011 ('000)					
<u>Groupe d'âge</u>	<u>Nombre En 1996</u>	<u>Croissance annuelle moyenne</u>			<u>Nombre en 2011</u>
		<u>1996 - 2001</u>	<u>2001 – 2006</u>	<u>2006 – 2011</u>	
15 – 24 ans	121,9	1,9	-0,8	0,5	129,7
25 – 44 ans	1 244,0	-8,2	-13,3	-12,5	1 074,1
45 – 64 ans	957,4	30,6	35,4	21,6	1 395,6
65 ans et plus	525,8	12,4	12,0	20,1	748,1
Total	2 849,0	36,7	33,3	29,7	3 347,4

Source : Données originales du *BSQ*; Calculs et estimations de *Pierre Bélanger économiste*.

Les 60 ans et plus

Finalement, les groupes de clientèle de 60 ans et plus seront à nouveau en croissance durant la prochaine décennie. Plusieurs ont déjà opté pour des projets en location ou des résidences pour aînés déjà existantes dans le Grand St-Jean¹. L'existence de quelques établissements du même type ailleurs dans la MRC du Haut-Richelieu (St-Grégoire, Ste-Brigide et Notre-Dame du Mont-Carmel pour un total de 75 à 100 places) a éventuellement réduit jusqu'ici le rabattement régional vers St-Jean. Toutefois, dans l'avenir, St-Jean est appelé à consolider dans ses murs une plus large fraction de la demande courante et future à cause du désir de la clientèle vieillissante de se rapprocher des grands équipements urbains (Hôpital et CLSC, commerces et services, etc.).

De façon pratique, le nombre de personnes 65 ans ou plus a augmenté de 65 % entre 1986 et 2001 dans l'ensemble de la MRC Le Haut Richelieu. Aujourd'hui, ils représentent même une (1) personne sur huit (8) habitant la région (c.-à-d. 12,6% de la population totale). Il va sans dire que l'agglomération de St-Jean a accaparé la majeure partie (81%) de la croissance récente (4 050 individus sur 5 000). La situation au niveau des ménages âgés est encore plus marquante pour le marché local de l'habitation car près de un (1) ménage sur cinq (5), autant à St-Jean que dans la MRC, avait 65 ans ou plus ($\pm 18,5\%$ du total des ménages) en 2001.

L'évolution récente des 65 ans ou plus laisse, d'autre part, apparaître que ce sont les classes d'âge plus vieilles (75, 80 et 85 ans ou plus) qui ont connu la progression la plus marquée (près de 2 000 personnes pour 1991 – 2001 contre 1 125 pour les 65 – 74 ans). Ladite conjoncture est comparable à celle de la majorité des autres centres urbains et se reflète très bien au niveau hospitalier (engorgement des urgences) et des besoins de places en CHSLD. Néanmoins, la hausse du nombre de ménages de deux (2) personnes (couples et autres) a été supérieure à celle des ménages de personnes seules. D'autre part, l'évolution du nombre d'individus de 55 – 64 ans depuis 1986 et la structure d'âge en place en 2001 dans la région font en sorte que la demande future demeurera très forte et que les produits pour personnes autonomes (logements locatifs moyen et haut de gamme, résidences pour personnes âgées du type conciergerie) seront les plus recherchés d'ici 2011 et 2016.

¹ Pour connaître l'ampleur et les caractéristiques du parc existant de résidences privées et publiques pour personnes âgées, on peut consulter l'Annexe ____.

Pour les cinq (5) – dix (10) prochaines années, les pressions démographiques continueront à supporter les besoins d’ajouter de nouvelles ressources au *stock* existant de bâtiments adaptés aux attentes variées des divers bassins de clientèle que l’on rencontre chez les 65 ans ou plus. À ce titre, l’évolution du nombre de personnes ayant 55 – 64 ans depuis 1986 dans la MRC Le Haut-Richelieu appuie et confirme un tel scénario positif.

<i>Évolution du nombre de 55 – 64 ans, MRC Le Haut Richelieu, 1986 – 2001</i>				
	<u>1986</u>	<u>1991</u>	<u>1996</u>	<u>2001</u>
55 – 64 ans	7 415	8 015	8 605	10 290

Source : Recensements quinquennaux, *Statistique Canada*.

Une façon complémentaire d’examiner comment la demande réelle pourrait se comporter à court et moyen terme est de prendre en compte le scénario de vieillissement anticipé par l’Institut de la statistique du Québec. Selon les données les plus récentes, le nombre de 65 ans ou plus en 2021 dans la MRC Le Haut-Richelieu pourrait être de l’ordre de vingt-cinq mille (25 000) personnes. Par conséquent, le volume actuel (12 740 en 2001) pourrait être multiplié par deux (2) lors des vingt (20) prochaines années, ce qui se traduirait par un ratio de plus de 20% de la population totale (en fait, 22% selon les projections de l’ISQ). Pour la période 2001 – 2006, les prévisions que nous pouvons avancer à partir des données de l’ISQ sont à l’effet que près de mille (1 000) nouveaux ménages de 65 ans ou plus pourraient résider dans la MRC à la fin de la période (qu’en 2001).

La place de chaque groupe

L'analyse de l'évolution récente et anticipée des diverses cohortes d'âge pour la période 1991 - 2011 dans le cas de la population et/ou des ménages de la MRC Le Haut-Richelieu fait ressortir que:

- les jeunes ménages (15 - 24 et 25 - 34 ans) verront leur poids démographique s'estomper graduellement (de près de 30% en 1991 à moins de 20% pour 2011), suite à la baisse de la natalité des deux (2) – trois (3) dernières décennies.
- les 35 – 44 ans connaîtront une évolution comparable, leur ratio passant de près de 30% entre 1991 et 2001 à moins de 20% en 2011;
- les 45 – 54 ans, mais surtout les 55 – 64 ans, continueront durant la prochaine décennie sur leur lancée récente. Les première et deuxième vagues de *baby-boomers* pourraient voir leur poids passer du tiers en 1991 à près de 45% en 2011;
- les 65 ans ou plus sont finalement le groupe qui enregistrera à St-Jean et dans la MRC, comme ailleurs au Québec, une croissance très marquée. Celle-ci demeurera, dans une certaine mesure, rampante d'ici 2006 mais sera de plus en plus fulgurante lors des trois (3) cycles quinquennaux qui suivront (2006 – 2011, 2011 – 2016 et 2016 – 2021).

3.3 L'image socio-résidentielle des « quartiers »

L'avenir résidentiel de la nouvelle ville de St-Jean-sur-Richelieu est sans contredit largement influencée par « l'image » que possédaient déjà les anciennes municipalités et les divers « quartiers » qui composent la trame urbaine de la municipalité actuelle. À ce titre, les tableaux, graphes et paragraphes qui suivent cherchent à schématiser les « milieux de vie » existants, de même que les conditions dans lesquelles le développement résidentiel a cours et est appelé à s'effectuer.

Les anciennes municipalités

Dans un premier temps, il convient d'indiquer que **l'ancienne Ville de St-Jean** capte près de 50% de la population globale de l'agglomération et au-delà de 50% du stock de logements. Ce poids numérique est d'autant plus majeur que l'âge moyen desdits résidents est plus élevé (± 40 ans contre 32 ans pour St-Luc), le niveau de scolarité des gens actifs (20 ans et plus) largement inférieur (13% d'universitaires et 33% de CEGEP / autres) que dans St-Luc (31% et 38% pour les 2 mêmes groupes) et la main-d'œuvre occupée dans des secteurs plus traditionnelles (ventes et services, manufacturier) que professionnels (gestion- affaires et santé-éducation davantage forts pour St-Luc). L'âge du *stock* de logements, la valeur des bâtiments / les loyers des appartements et le caractère multifamilial du parc résidentiel (3 unités sur 5) se conjuguent également pour créer un milieu propice à l'accueil de groupes de population plus vulnérables économiquement.

À ce titre, les revenus moyens pour tous les types d'individus, ménages ou familles sont les plus bas de l'agglomération. Par ricochet, les seuils recensés affectent la moyenne globale du nouveau St-Jean et ce, à cause de l'ampleur que l'ancien St-Jean possède dans le total local. Il n'est donc pas surprenant d'y recenser une proportion de près de 25% de la population qui vit dans des ménages à faibles revenus, près de 20% de la population qui bénéficie de paiement de transferts gouvernementaux, ainsi que de forts ratios de propriétaires et locataires déboursant au-delà de 30% de leurs revenus pour se loger. Élément significatif, les ratios de familles monoparentales et de ménages ayant 65 ans ou plus sont environ du double des taux en vigueur dans les autres anciennes municipalités, exception faite de Iberville.

De façon pratique, la similitude entre les anciennes villes de St-Jean et **Iberville** est constante sur tous les indices de spécialisation démo-résidentielle et socio-économique. Toutefois, du fait que la population et les ménages qui sont recensés à Iberville ne représentent que 12% du total de l'agglomération (dans chaque cas), ce secteur affecte plus marginalement « l'image » du nouveau St-Jean. Sa localisation du côté Est de la rivière Richelieu et l'accès moins direct à l'autoroute 35 influencent aussi le constat précédent. Les éléments particuliers qu'on peut souligner concernent la proportion de la main-d'œuvre occupée dans les secteurs transport-commerce / manufacturier, l'âge plus avancé du parc résidentiel (près de 1 logement sur 2 ayant été érigé avant 1960) et le caractère un peu plus familial des ménages qui y résident (par rapport à ceux habitant l'ancien St-Jean).

Pour ce qui est de **St-Athanase**, son poids dans l'agglomération se situe en deçà de 10% et son image résidentielle est caractérisée par l'importance de la maison unifamiliale (près de 9 logements sur 10). Comparativement au secteur voisin d'Iberville, le parc résidentiel y est beaucoup plus récent (les deux tiers ayant été construits après 1970). La population qui y habite est d'âge moyen, à scolarité et occupation de niveaux inférieurs à la moyenne municipale, majoritairement familiale (81%) avec enfants (plus de 1 cas sur 2) et à revenus légèrement au-dessus de la moyenne.

Le secteur **L'Acadie** quant à lui est caractérisé par l'importance que les maisons mobiles occupent à l'intérieur du parc résidentiel (1 unité sur 4), l'âge plutôt récent de ce dernier (46% construit après 1980) et la richesse relative des résidants (valeur moyenne des maisons de près de 100 000 \$ et revenu moyen de 60 000 \$ pour les ménages). En fait, deux (2) profils de population différents résident à l'Acadie et ce, en large partie en fonction du genre d'habitation occupé ou du secteur spécifique de résidence. En dernier lieu, on peut souligner que des cinq (5) anciennes municipalités c'est la plus petite au plan démographique mais la plus grande en termes de superficie (± 70 kilomètres carrés, près du tiers de l'agglomération).

Dans la nouvelle ville de St-Jean-sur-Richelieu, le secteur **St-Luc** possède toutes les caractéristiques d'une « banlieue ». La population y a cru de plus de 10% entre 1996 et 2001, un (1) résidant sur trois (3) en 2001 avait moins de 20 ans, les deux tiers du parc résidentiel a été érigé après 1980, la main-d'œuvre est à scolarité et occupation supérieures. Il n'est donc pas surprenant de constater que les revenus des individus (31 500 \$), des ménages (65 000 \$) et des familles (près de 70 000 \$) sont les plus hauts de toute l'agglomération. Peu de ménages / individus de St-Luc font donc face, par ricochet, à des problèmes financiers marqués.

Les « quartiers » de St-Jean

Au-delà des anciennes municipalités, un certain nombre de milieux de vie ou quartiers cohabitent sur le territoire de la nouvelle Ville de St-Jean-sur-Richelieu. La carte ci-contre fournit une image des limites spatiales associées à douze (12) zones spécifiques¹ ayant chacune un profil particulier, quoique parfois semblables dans quelques cas. Le poids moyen des îlots retenus est d'environ cinq mille (5 000) personnes et d'un peu plus de deux mille (2 000) ménages ou logements.

Vis-à-vis les premiers quartiers que sont le **Centre-ville de St-Jean** et le **Vieux Iberville**, ils sont tous deux (2) caractérisés par un *stock* d'habitations ancien ayant des besoins en rénovation majeure, des valeurs faibles (80 000 \$ comme prix moyen) et des bâtiments à densité moyenne (2 logements sur 3 ou plus dans des immeubles de 4 étages ou moins). Les résidents de ces quartiers ne possèdent pas une forte scolarité, gagnent des revenus faibles, doivent compter dans une large fraction sur les transferts gouvernementaux et accordent un ratio très élevé de leurs faibles revenus pour se loger. Les familles monoparentales, les personnes seules (1 cas sur 2) et les jeunes adultes (20 – 35 ans) avec divers problèmes sociaux y sont relativement plus concentrés qu'ailleurs. Au niveau des interventions résidentielles potentielles, les efforts à déployer sont très substantiels et ne peuvent s'effectuer que sur une longue période. Dans plusieurs cas, toute intervention réelle ou stratégie de mise en œuvre fait préalablement appel à une revitalisation urbaine plus ou moins majeure².

¹ Les douze (12) zones retenues l'on été sur la base du regroupement spatial de un (1) ou plusieurs secteurs de recensement (SR) de Statistique Canada pour l'année 2001. Ainsi, le Vieux-Iberville est associé au SR 301, le Centre-Ville de St-Jean aux SR 7, 8 et 11, le secteur Normandie aux SR 14 et 15, le secteur Du Séminaire aux SR 12 et 13, le secteur St-Jacques aux SR 3, 9 et 10, le secteur Des Collèges aux SR 4, 5 et 6, le secteur Jacques-Cartier aux SR 1 et 2, l'Île Ste-Thérèse au SR 203, le secteur Legendes – de la Mairie au SR 205, le secteur Grand Bernier aux SR 200 (Jardins St-Luc) et SR 201 (Tramontane), le secteur St-Gérard au SR 202 et la zone rurale de St-Luc aux SR 204, 206 et 207. Le découpage spatial ci-avant a tenu compte de plusieurs facteurs parallèles dont les possibilités futures de développement résidentiels.

² Un programme particulier d'interventions pour la réhabilitation résidentielle et globale du Centre-Ville de St-Jean et du Vieux-Iberville ne peut être précisé sans une étude en profondeur du contexte concret de remise en valeur des divers îlots urbains qui s'y retrouvent. Dans cette perspective, les recommandations qui pourraient être faites dans le cadre du présent rapport sont trop générales pour que l'on puisse croire en leur efficacité réelle.

Les secteurs limitrophes au Centre-Ville de St-Jean, à savoir **Du Séminaire** et **Des Collèges** possèdent nombres de traits comparables aux plus vieux quartiers de l'agglomération. La population totale y est là aussi en baisse, le parc résidentiel y est ancien (45 – 50% avant 1960) et la main-d'œuvre concentrée largement dans les classes d'éducation / occupation plus basses. On se doit cependant d'indiquer que chaque quartier a ses particularités, à savoir :

Du Séminaire

- seule véritable concentration de bâtiments ayant cinq (5) étages ou plus de l'agglomération de St-Jean-sur-Richelieu;
- ratio très élevé de ménages de 65 ans ou plus (au-delà de 30% du total des ménages);
- revenus pour tous les types de ménages au-dessus de la moyenne municipale;
- scolarité et occupation de niveaux plus élevés (moitié université / CÉGEP et même ratio de professionnels).

Des Collèges

- parc résidentiel plus ancien et plus dense que la moyenne municipale;
- nombre élevé de personnes seules, de familles monoparentales et de ménages locataires déboursant au-delà de 30% de leurs revenus pour se loger;
- ratio important d'individus / ménages dont la « richesse » est associée aux transferts gouvernementaux.

Dans le cas du quartier **Normandie**, son développement résidentiel a été concentré durant les années 1970 – 1980 et autour du marché multifamilial (4 logements sur 5). La population qui y réside s'apparente donc beaucoup au profil-type de tels milieux : 50% de personnes seules, 25% de 65 ans ou plus et de jeunes (20 – 35 ans), éducation et profession tous azimuts, richesse et pauvreté relatives côte à côte. Par le fait même, les îlots urbains qui y prennent place sont forts variables et ont connu / connaissent / connaîtront des trajectoires résidentielles fort différentes.

Les quartiers **St-Jacques** et **Jacques-Cartier** de l'ancien St-Jean sont les milieux où se concentrent majoritairement les nouvelles activités de construction résidentielles du pôle urbain dominant de l'agglomération. La population y est donc en croissance (par rapport à une décroissance ailleurs dans l'ancien St-Jean), plus jeune et plus familiale. Selon le quartier, la nature du développement résidentiel récent qui y a eu cours et les clientèles qui ont été rejointes sont cependant différentes. L'unifamiliale pour des ménages à revenus intermédiaires avec enfant(s) est dominante dans Jacques-Cartier alors que le quartier St-Jacques a été le théâtre d'accueil de produits résidentiels variés (unifamiliales de tous types, appartements bas ou moyen de gamme) et de clientèles variables (en termes d'âge, composition familiale et revenus).

Les traits particuliers à chacun des deux (2) secteurs, sont :

St-Jacques

- 10% de population dont la langue maternelle est l'anglais (par rapport à seulement 3% pour l'agglomération);
- 35% de personnes ayant 25 – 44 ans (cf. un reflet des installations sur le campus de l'aéroport de militaire de St-Jean);
- faible ratio de 65 ans ou plus (6% de la population et 10% des ménages locaux).

Jacques-Cartier

- familles nombreuses (50% des ménages ont 3 personnes ou plus) et où les deux (2) parents sont présents;
- revenus des ménages (55 000 \$) et des familles (60 000 \$) au-dessus de la moyenne de l'ancien St-Jean et dans le peloton de tête (avec Du Séminaire);
- population enregistrant peu de problèmes financiers (ratios les plus bas de tous les quartiers de l'ancien St-Jean).

Pour ce qui concerne les cinq (5) quartiers qui font partie du **secteur St-Luc**, ils ont tous connu une croissance démographique voisine de 10% ou plus lors des cinq (5) dernières années (si l'on fait abstraction de la zone rurale). Tous les quartiers urbains ont été mis en valeur lors des dix (10) – vingt (20) dernières années, sauf pour l'Île Ste-Thérèse et le secteur rural. La maison unifamiliale domine le paysage résidentiel, sauf vis-à-vis la zone ceinturant les équipements de l'ancien noyau villageois (église, écoles, Hôtel de Ville et bibliothèque).

D'un quartier à l'autre, divers éléments spécifiques gagnent à être soulignés car ils sont de nature à influencer le positionnement résidentiel futur de la nouvelle ville de St-Jean-sur-Richelieu. En pratique, on recense :

Île Ste-Thérèse

- un milieu en mutation marquée suite à l'installation récente sur l'Île Ste-Thérèse d'infrastructures majeures (aqueduc et égouts);
- des populations dont l'âge, la scolarité, la profession, les revenus et la composition familiale se situent souvent aux opposés;
- les revenus moyens les plus faibles de l'ancienne ville de St-Luc pour tous les types de population / ménages.

Zone rurale

- un ratio d'anglophones (5%) du double de la moyenne de l'ancien St-Luc;
- une population qui enregistre peu ou pas de problèmes financiers majeurs;
- un potentiel de développement à long terme majeur pour le nouveau St-Jean-sur-Richelieu (axe 35 et chemin St-André).

St-Gérard

- un développement qui date principalement des années 1981 – 1995 (7 cas sur 10) et où plusieurs formules résidentielles ont trouvé place :
- des niveaux de scolarité et d'éducation plutôt élevés, ainsi que des revenus moyens supérieurs (les plus hauts de l'ancien St-Luc et de l'agglomération);
- quelques concentrations restreintes de ménages ayant certains problèmes financiers.

Grand Bernier

- une population ayant à peu près toutes les caractéristiques courantes du résidant d'une banlieue moyenne (âge, revenus, occupation et éducation);
- un prix moyen des propriétés qui se situait en 2000 à cent deux mille dollars (102 000 \$), le seuil le plus bas de l'ancien St-Luc;
- la taille moyenne de ménages la plus élevée de l'ancien St-Luc (près des deux tiers des ménages avec 3 personnes ou plus).

des Légendes – de la Mairie

- le secteur qui a enregistré la croissance démographique la plus forte lors des cinq (5) dernières années dans toute l'agglomération;
- le poids notable capté par la population des 35 – 54 ans ayant une occupation de niveau supérieur et des revenus élevés;
- une concentration relative d'immeubles d'appartements abritant des ménages aux profils variés, mais de niveaux moyens ou plus élevés.

En définitive, la nouvelle ville de St-Jean-sur-Richelieu possède plusieurs visages socio-résidentiels particuliers dont certains marquent davantage que d'autres l'image de la municipalité. Le centre-ville de St-Jean et le Vieux Iberville, le secteur Des Légendes – de la Mairie, ainsi que le nouveau pôle commercial Pierre-Caisse et les quartiers résidentiels adjacents ou l'Île Ste-Thérèse, méritent à ce titre d'être mentionnés. L'élaboration de toute stratégie de développement résidentiel future se doit de prendre en compte des réalités ci-avant décrites et de miser sur les points positifs qui existent dans chaque milieu de vie du Nouveau St-Jean.

3.4 Potentiels et contraintes de développement

Les perspectives de développement résidentiel et de positionnement socio-économique de St-Jean-sur-Richelieu se doivent, en dernier lieu, de tenir compte des potentiels et contraintes en place ou anticipés dans la nouvelle agglomération comme pour les autres secteurs de la MRC Le Haut-Richelieu. Ville satellite sise dans le rayon d'influence directe de Montréal et de la Rive Sud métropolitaine, St-Jean-sur-Richelieu représente sans contredit le pôle urbain principal de la région et l'organisation de l'aménagement du territoire retenu pour la MRC s'appuie sur cette réalité majeure.

En parallèle, la vision régionale d'aménagement préconisée s'articule autour :

- du renforcement des pôles spécialisés en place à l'extérieur de St-Jean (agro-touristique pour Mont St-Grégoire; navigation pour St-Paul-de-l'Île-aux-Noix; villégiature et navigation pour Venise-en-Québec; industriel et de services pour les pôles complémentaires de Lacolle et Henryville);
- du maintien et de l'amélioration des liens de transport avec le Grand Montréal et les États-Unis (prolongement de la 35) dans une perspective là encore de renforcement Dans ce cas particulier, on se doit de miser sur les avantages comparatifs de la MRC Le Haut-Richelieu face aux autres MRC de la région économique de la Montérégie;
- d'une stabilisation de l'assiette fiscale des petits centres urbains de la région en y favorisant la consolidation et la fonctionnalité des noyaux de base existants, ainsi que via une mise en valeur accrue du corridor récréo-touristique que constitue le Richelieu.

Il convient aussi d'indiquer que le développement futur de l'ensemble des secteurs géographiques qui composent la MRC Le Haut-Richelieu s'inscrira dans un scénario démographique où la concentration de la population régionale est appelée à s'effectuer de plus en plus en faveur du Nouveau St-Jean. En fait, au cours des vingt (20) prochaines années, le nombre de personnes vivant dans les municipalités autres que celles de l'agglomération de St-Jean devrait demeurer stable alors que dans cette dernière, il augmenterait de 8,6%. Pour ce qui est des ménages, les deux (2) territoires sont appelés à connaître des augmentations (12,7% pour la MRC et 18,5% pour le Nouveau St-Jean) et ce, dans le sillage du vieillissement de plus en plus marqué des populations habitant les zones plus rurales ou de villégiature de la MRC. Par conséquent, autant pour la population que pour les ménages, les poids relatifs des « autres municipalités » que St-Jean s'estomperont graduellement d'ici 2011 et à plus long terme (2021). L'axe Sud de la MRC, où la villégiature est davantage présente et dynamique, pourrait par contre enregistrer une évolution positive tout au long des deux (2) prochaines décennies.

Le positionnement résidentiel futur de l'agglomération de St-Jean ne peut, d'autre part, faire abstraction de la conjoncture existante en regard de la viabilisation des lots. Sur ce plan, on constate d'abord qu'il y aurait à l'heure actuelle au-delà de quatre mille cent (4 100) terrains vacants pouvant accueillir de nouvelles propriétés. De ce total, près de trois mille cinq cents (3 500) se retrouvent dans les secteurs desservis en aqueduc et égouts, alors que sept cents (700) sont situés en zone agricole. Un tel volume de terrains prêts à bâtir est équivalent à six (6) ou sept (7) ans du seuil moyen annuel de mises en chantier recensé lors de la période 1984 – 2003. Règle générale, on considère qu'un inventaire de deux (2) – trois (3) ans au maximum est plus que suffisant pour assurer une saine concurrence sur le marché foncier.

Au plan spatial, 55% des lots ci-avant se retrouvent dans l'ancienne municipalité de St-Luc et ce, particulièrement vis-à-vis les terrains vacants se trouvant dans la zone agricole (2 cas sur 3). Les autres éléments à souligner sont :

- l'existence de plus ou moins quatre-vingt (80) lots dans la zone agricole des anciennes municipalités de St-Jean, L'Acadie et St-Athanase;
- l'importance notable du *stock* de lots vacants sis en zone blanche dans l'ancien St-Jean (953 lots; près de 30% du total);
- de même que les volumes majeurs recensés dans les quartiers Jacques-Cartier (382 lots) et St-Jacques (360 lots) de l'ancien St-Jean, Grand Bernier (436 lots), des Légendes – Mairie (495 lots) et St-Gérard (585 lots) dans l'ancien St-Luc;
- le nombre restreint, sur une base relative, de lots vacants sis sur l'Île Ste-Thérèse. Dans ce dernier cas, plusieurs propriétés existantes pourraient cependant accueillir de nouvelles maisons sur des terrains déjà construits (i.e. frontage et superficie hors de l'ordinaire) qui permettent une plus grande densification de l'île;

- la possibilité d'ériger sur une certaine fraction des lots répertoriés des bâtiments autres que des maisons unifamiliales, ce qui augmente d'autant la capacité d'accueil de l'inventaire courant de lots vacants. À ce titre, on peut facilement affirmer que plus de quatre mille (4 000) nouvelles unités résidentielles pourraient voir le jour sur les lots vacants sis en zone blanche

L'examen plus approfondi de la production résidentiel récente permet de discerner d'autres éléments structurants pour l'avenir du marché résidentiel local. Par exemple, pour les dix (10) premiers mois de 2003, la valeur moyenne des nouvelles maisons unifamiliales était de cent vingt-cinq mille dollars (125 000 \$) pour l'ensemble de l'agglomération. Ledit seuil était de plus affecté à la baisse par la valeur faible recensée pour l'ancienne ville de St-Jean (106 250 \$) et ce, en regard des quartiers Normandie¹ et St-Jacques. En dessous de la moyenne municipale, on répertorie de façon parallèle les secteurs Jacques-Cartier (St-Jean) et Grand Bernier (St-Luc). Partout ailleurs, on constate que le prix des propriétés se retrouve dans les classes moyennes ou supérieures (au-delà de 200 000 \$) de valeurs (i.e. 125 – 150 000 \$ ou 150 – 200 000 \$).

Enfin, à l'intérieur des nouvelles maisons mises en marché à St-Jean-sur-Richelieu, bon nombre de celles-ci se retrouvent sous le seuil de rentabilité fiscale municipale. De façon formelle, près de quatre cent quatre-vingt-dix (490) résidences sur un total de cinq cent cinquante (550) construites en 2002 et dont la valeur marchande a été établie sur la base du rôle d'évaluation² se retrouvaient en bas de la valeur seuil permettant d'équilibrer les revenus et les dépenses municipales associés à chaque propriété. Comme on peut le constater au tableau ci-contre, la plus grande proportion des maisons non rentables fiscalement sont situées dans les quartiers Jacques-Cartier (St-Jean) et Grand Bernier (Jardins St-Luc).

¹ La valeur moyenne de quatre-vingt-sept mille cinq cents dollars (87 500 \$) recensée ne fait toutefois référence qu'à quatre (4) propriétés.

² Le choix de cette période de référence a pris en compte la disponibilité des informations sur la valeur au marché des nouvelles résidences construites dans l'ensemble de St-Jean-sur-Richelieu.

4. Positionnement et stratégie d'interventions

Le regroupement des anciennes municipalités de St-Jean, St-Luc, L'Acadie, Iberville et St-Athanasse dans la nouvelle Ville St-Jean-sur-Richelieu constitue une occasion privilégiée pour donner une nouvelle orientation au développement résidentiel et à la revitalisation urbaine de ces pôles de la périphérie montréalaise. L'occasion est d'autant plus intéressante que l'offre de terrains aptes à être mis en valeur lors des trois (3), cinq (5) ou dix (10) prochaines années est majeure et ce, dans tous les secteurs de développement potentiel. Des choix sont donc à faire si l'on désire insuffler une direction à l'urbanisation future, que ce soit en termes :

- de consolidation des milieux déjà existants
- de revitalisation résidentielle des noyaux historiques d'Iberville et St-Jean
- d'ouverture de nouveaux pôles dans les territoires encore non développés.

4.1 Le Nouveau St-Jean-sur-Richelieu

Veut-on poursuivre dans le chemin historique de l'agglomération (et des 5 villes que la composaient jusqu'à récemment), amorcer un virage modéré ou changer en profondeur l'image de la « nouvelle » ville de St-Jean-sur-Richelieu? La réponse à cette interrogation n'est pas que résidentielle car certains objectifs du plan stratégique en gestation à l'heure actuelle pourraient être :

- d'accroître la création d'emplois locaux (industries et commercial);
- d'améliorer les réseaux de transport routier (35) et en commun;
- d'accentuer les efforts d'aménagement des entrées de la Ville et des berges-rives aux plans d'eau dont bénéficie la municipalité;
- de consolider le rôle de pôle de services régional que joue déjà la Ville de St-Jean;
- de développer une meilleure qualité de vie socio-communautaire;
- d'établir un partenariat plus structuré entre tous les intervenants public et privé.

Pour le secteur de l'habitation, la concurrence inter-territoires dans le Grand Montréal est appelé à s'amplifier lors des prochains cinq (5) ou dix (10) ans et cette tendance pourrait être encore plus marquée si l'économie montréalaise venait à s'essouffler fortement. Chose à toutes fins pratiques certaine, les pressions démographiques de la demande ne seront pas les mêmes que celles que l'on a enregistrée dans les années '70 ou '80 et ce, autant en termes absolus (volumes de mises en chantier) que de composition (vieillesse de plus en plus grand de la population). Face à un tel scénario, aucun volume récent ou historique de mises en chantier ne peut être pris pour acquis et inclut, tel quel, dans la croissance des revenus municipaux.

Une stratégie intégrée de positionnement socio-urbain et résidentiel gagne donc à être mise de l'avant et ce, autour des trois (3) axes structurants ci-après présentés. Les dix (10) points qui suivent représentent dans une certaine mesure les dix (10) commandements sur lesquels la future stratégie résidentielle de la nouvelle Ville de St-Jean gagne probablement à s'articuler. Des interventions de nature politiques, techniques et de communications découleront alors du poids ou de l'accent qui sera ultimement accordé à chacun de ces éléments (cf. section 4.2).

***A. Créer des conditions gagnantes face
à la mise en valeur des nouveaux projets***

1. Évaluer, de la façon la plus précise possible, les coûts anticipés de mise en valeur des nouveaux espaces résidentiels pouvant être mis en marché lors des cinq (5) ou dix (10) prochaines années. Cette évaluation devrait prendre en compte, non seulement les infrastructures publiques de base (aqueduc, égouts sanitaire et pluvial, voirie) à chaque projet, mais aussi les grands équipements qui permettront le développement à long terme de la nouvelle ville (usines de filtration et de traitement des eaux usées, grands collecteurs et boulevard municipaux, etc.). Les besoins en parcs, écoles, garderies, centre communautaire, postes de pompier et de police ou autres services à la population ont aussi intérêt à être pris en compte lors de ce processus d'évaluation.

2. Déterminer, après consultations avec le Conseil municipal, les secteurs de la nouvelle ville qui répondent aux critères de développement « prioritaire » qui peuvent faire l'objet d'un « consensus » ou auront été sélectionnés. L'analyse de rentabilité fiscale des nouveaux projets pourrait être un outil de décision intéressant à retenir pour non seulement pour faciliter la sélection des sites à privilégier mais également viser à équilibrer les impacts fiscaux de la croissance. Le choix final se devra, il va sans dire, de prendre en compte des potentiels de marché « interne à la ville », de nature régionale (MRC Haut-Richelieu) ou du « pôle sud-est » de la rive sud métropolitaine (La Prairie / Candiac, Longueuil, Chambly-Carignan et St-Jean). Il en résultera une carte maîtresse du développement urbain pour le St-Jean-sur-Richelieu de 2011.

3. Collaborer avec ou inciter les développeurs, promoteurs ou constructeurs locaux / régional à mettre en marché quelques (2 ou 3) projets résidentiels « structurants » et aptes à créer la « nouvelle » image résidentielle que l'on aura décidé de donner à St-Jean-sur-Richelieu pour les années futures (cf. point 2 ci-avant et point 10 à venir). L'agglomération de St-Jean n'est pas située plus loin du centre-ville de Montréal ou du métro de Longueuil que le pôle Beloeil / St-Hilaire ou Varennes / Verchères. Pourrant, elle est probablement moins bien connue et plus mal jugée que ces derniers territoires. De nouveaux projets porteurs doivent prendre racines localement afin de changer « la » place de St-Jean-sur-Richelieu sur le marché résidentiel métropolitain et lui permettre de concurrencer plus adéquatement des municipalités bénéficiant actuellement d'une meilleure image résidentielle (Ste-Julie, Brossard ou Candiac, par exemple).

4. Introduire, en parallèle, un dynamisme accru à l'intérieur de l'industrie du développement et de la promotion résidentielle de St-Jean via, entre autres :
 - l'accroissement en nombre et revenus de travail du bassin local / régional d'emplois;
 - la recherche de nouveaux grands investisseurs locaux ou externe, le cas échéant;
 - la mise en place d'une structure coopérative de marketing des nouveaux projets résidentiels et des meilleurs quartiers existants de l'agglomération.

Le marché résidentiel de St-Jean-sur-Richelieu et des divers pôles urbains qui composent celui-ci ne peut pas continuellement espérer compter sur la migration en provenance de Montréal et sur la dynamique démographique interne. Dans le second cas, la structure par âge en 2001 laisse entrevoir des passages à vide potentiels d'ici la fin de la décennie ou par la suite (2011 – 2021). Pour ce qui est de la redistribution des populations vivant dans le Grand Montréal, la conjoncture vécue à la fin des années '90 et celle qu'on peut anticiper à moyen ou plus long terme laissent entrevoir une concentration accrue des mises en chantier dans les secteurs plus centraux du noyau urbain central. Ce resserrement des activités est de nature à prendre place autant sur l'Île de Montréal qu'à l'intérieur des sept (7) municipalités centrales de la Rive Sud dans la Montérégie proche (la nouvelle ville de Longueuil). En pratique, ces deux (2) territoires ont connu et devraient enregistrer des parts de marché plus substantielles dans l'avenir.

B. *Favoriser et augmenter la diversité des clientèles et des produits résidentiels sur le marché local*

5. Stimuler une production plus marquée d'autres formules résidentielles que la maison unifamiliale et le logement locatif à prix abordable. Peu ou pas de nouvelles structures de deux (2) à cinq (5) Plex, d'immeubles-appartements en hauteur ou de condominiums semi-luxueux ont vu le jour lors des trois (3), cinq ou dix (10) dernières années dans le Nouveau St-Jean. La production historique n'a pas visée l'ensemble des besoins de la population locale, ce qui a probablement favorisé la mobilité d'anciens résidents vers d'autres villes de la Rive Sud ou l'Île de Montréal. Quoique certains segments de la clientèle sont probablement réduits en termes de demande potentielle, cela ne justifie pas pour autant une absence de production dans tous les marchés potentiels.
6. Desservir plus en profondeur des groupes particuliers de ménages, comme les personnes de 65 ans ou plus, qui n'ont pas accès à un parc de ressources en hébergement aussi important et diversifié que celui qui a été mis en marché des dernières années dans des villes satellites comparables. Les ratios de ressources sur les populations cibles par genre de produits (conciergerie, chambres avec pension et « *assisted living* ») chez la clientèle âgée sont en fait inférieurs, et parfois de beaucoup, à ce qui existe ailleurs (Saguenay, St-Jérôme, Drummondville, etc.). Dans ce cas particulier, la clientèle régionale (MRC Le Haut-Richelieu) n'a éventuellement pas été sollicitée aussi en profondeur qu'elle aurait pu l'être.

7. S'assurer d'une meilleure distribution des prix de vente des maisons neuves (vers le plus haut de gamme) et une production multifamiliale, traditionnelle ou spécialisée, en qualité / quantité supérieures. La demande résidentielle de demain sera davantage reliée aux acheteurs expérimentés (anciens propriétaires), plus vieux (les 50 ans et plus) et plus exigeants (investissement plutôt que simple abri). Le profil des acheteurs récents comparativement à celui enregistré il y a cinq (5) ou dix (10) ans répond de plus en plus à ce dernier portrait, même si les nouveaux accédants à la propriété captent encore aujourd'hui à St-Jean une part de marché importante.

8. Maintenir la vitalité de marché dans le parc résidentiel existant. D'une part, le nouvel arrivant à St-Jean qui vivait à l'extérieur opte souvent pour la maison ou le logement déjà construit pour des motifs d'accessibilité financière (le vieux étant règle générale moins cher) ou de disponibilité (rapidité à emménager). La vitalité du marché dans le *stock* existant doit être continuellement recherchée car elle supporte, jusqu'à un certain point, le marché de la nouvelle construction. D'autre part, la rénovation résidentielle, le recyclage de bâtiments non-résidentiels en habitation et la reconstruction dans les milieux urbains centraux contribuent, chacun à leur façon, à la revitalisation urbaine des « premiers » quartiers. Une approche ciblée par secteurs, produits et clients représente la solution qui, pour les centres-villes ou noyaux historiques anciens, s'est avérée au fil des ans comme la plus optimale. St-Jean-sur-le-Richelieu (Vieux St-Jean et Iberville historique) se doit, sur ce plan, d'adopter une vision claire pour la rénovation urbaine de ses plus anciens quartiers.

**C. *Adopter des mesures en vue de véhiculer
l'image résidentielle de la Ville***

- 9, Adopter une image résidentielle spécifique pour la Ville de St-Jean et chacun de ses grands milieux de vie urbains ou à caractère rural. L'agriculture est à la porte de St-Jean et ceinture la Ville; chaque mode de vie doit être en mesure de cohabiter adéquatement. La notion de « villages urbains » pourrait quant à elle être mise à profit en regard des divers milieux de vie en place dans le nouveau St-Jean. Habiter du côté est ou ouest de la rivière Richelieu, demeurer à la porte d'entrée (la 35) de « Montréal » (Du Carrefour à St-Jean; Les Légendes, de la Mairie et Pierre Caisse à St-Luc) ou résider dans le secteur mixte (Aéroport et base militaire, CÉGEP et Collège Royal, Oerlikon) ne signifie pas la même chose et cela doit être adéquatement mis en valeur. Le « nouveau St-Jean » offre plusieurs façons de vivre, incluant au cœur de la Ville, et les clientèles résidentielles doivent pouvoir être en mesure de choisir le milieu qui convient le mieux à leurs besoins.

10. Élaborer un plan de communications intégré par rapport aux diverses clientèles visées, aux moyens promotionnels mis en œuvre (publicité, relations publiques, etc.) et aux secteurs résidentiels en place (villages urbains, rural et centre-ville). En fonction des choix stratégiques qui seront adoptés dans les points précédents, du budget disponible et du rôle que la Ville décidera de jouer (chef d'orchestre, partenaire financier, collaborateur), le plan de communication pourra être simple ou plus complexe, « *market driven* » ou institutionnel et abordable ou plus dispendieux.

4.2 Pistes d'actions et moyens

Pour favoriser l'émergence d'une image résidentielle qui soit positive (financièrement sur une base urbaine et dans le bouche-à-oreille des résidants, anciens comme nouveaux) et porteuse d'avenir face aux défis stratégiques importants auxquels St-Jean sera confrontée dans les années futures, un ensemble d'actions pourraient (devraient) être adoptées par la Ville, de concert avec ses partenaires résidentiels. Un nouveau contexte de développement économique et urbain que celui enregistré lors des dix (10) – vingt (20) dernières années et dont les retombées fiscales futures permettront à la Ville de St-Jean de croître harmonieusement et au bénéfice de l'ensemble de ses résidants doit en fait être recherché.

De façon concrète, pour soutenir le développement résidentiel à moyen et plus long terme, de même que pour permettre à St-Jean de continuer à jouer (sinon d'accroître) son rôle de Capitale du Haut-Richelieu, un ensemble d'actions gagnent à être entreprises. Certaines actions apparaissent prioritaires et gagnent à être considérées comme urgentes. Par conséquent, elles devraient être mises en branle avant la fin de 2004. D'autres ont une portée davantage à moyen ou long terme, soit d'ici trois (3) ou cinq (5) ans. Elles constituent néanmoins des actions qui sont importantes. Les actions proposées dans la stratégie décrite aux pages suivantes sont de nature politique, technique et de communications. Leur impact conjugué devrait permettre de :

- préciser l'image résidentielle actuelle et celle cible souhaitée pour les prochaines années de la nouvelle Ville de St-Jean-sur-Richelieu;
- établir une politique municipale de commercialisation résidentielle articulée autour de la richesse des équipements et services locaux, de même que de la position géographique particulière de la Ville de St-Jean à l'échelle régionale, voire métropolitaine;
- adopter des mesures qui soient à la fois réalistes et opérationnelles dans la recherche d'un « repositionnement » dynamique et graduel de la vocation résidentielle johannaise.

En guise de conclusion

Pour 2004 et les années 2004-2006, un plan de communications intégré aurait finalement intérêt à être élaboré. Celui-ci devrait viser en priorité quatre groupes cibles de clientèle qui font appel respectivement à des segments de marché spécifiques. Ces derniers sont schématisés dans les regroupements ci-contre.

En 2004, l'objectif principal serait d'établir, en partenariat avec les promoteurs-constructeurs et agents immobiliers locaux, un programme de placement publicitaire ciblé et accompagné par une campagne de panneaux de signalisation municipale. L'opération serait centrée sur la mise en valeur des lots vacants déjà desservis et ce, en vue :

- d'assurer une rentabilité accrue au développement à court terme,
- de permettre la mise en place d'une nouvelle politique d'ouverture de rues plus rationnelle,
- de compléter l'analyse des besoins en grands équipements publics et infrastructures municipales majeures.

En fait, l'année 2004 pourrait être retenue pour asseoir le développement résidentiel de St-Jean sur des fondements davantage structurés et pour permettre au marché local de traverser, avec un minimum d'effets négatifs, l'accent mis sur la construction des lots vacants avec services. Le placement publicitaire servirait à attirer ou à retenir localement les clientèles visées alors que les panneaux de signalisation serviraient à assurer le repérage des secteurs actifs de nouvelles constructions.

Lors des années ultérieures, le terrain serait alors davantage propice pour mettre en place la liste d'actions proposées à la section 4.2 ci avant. Le rôle plus actif de la nouvelle ville de St-Jean-sur-Richelieu qui y est proposé à des degrés divers pourra à la fois mieux prendre racines dans le milieu et être plus efficace, si les intervenants voient que les résultats peuvent être positifs pour eux.

Pierre Bélanger, économiste

<i>Évolution démographique dans les MRC page de gauche de la page 5 périphériques de la Montérégie, 1991 à 2001¹</i>				
	<i>Évolution de la population ('000)</i>			
	<i><u>1991</u></i>	<i><u>1996</u></i>	<i><u>2001</u></i>	<i><u>1991-2001</u></i>
Bas-Richelieu	55,0	53,1	51,0	+/-7,3%
Les Maskoutains	78,6	80,1	80,6	+2,5%
Haute Yamaska	75,1	78,3	82,0	+9,2%
Haut-Richelieu	95,1	99,2	102,8	+8,1%
Beauharnois- Salaberry	61,1	60,7	59,8	-2,1%
	<i>Solde migratoire interrégional ('000)</i>			
	<i>1991 - 1996</i>		<i>1996 - 2001</i>	
	<i><u>Total</u></i>	<i><u>GRM*</u></i>	<i><u>Total</u></i>	<i><u>GRM</u></i>
Bas-Richelieu	-1,5	-0,9	-1,8	-1,4
Les Maskoutains	-0,2	-0,1	-0,3	-0,7
Haute Yamaska	1,7	1,2	1,6	0,4
Haut-Richelieu	1,5	1,8	2,1	1,2
Beauharnois- Salaberry	-0,3	-0,4	-0,6	-0,7

¹ Données de recensement corrigées pour 1991 et 1996. Estimations préliminaires pour 2001.

* GRM = Grande Région de Montréal

Source : Site internet, *Institut de la statistique du Québec (ISQ)*. Référence : La croissance démographique de la région de Montréal de 1996 à 2021, Tableau 17, page 93, *Georges Mathews*.

Page de gauche de la page 8

<i>Les zones d'influence face aux entrées de travailleurs Agglomération de St-Jean, 2001</i>		
	<i><u>En nombre</u></i>	<i><u>en %</u></i>
Agglomération Saint-Jean	16 460	76,68%
Rayon de 15 – 20 kilomètres	2 610	12,16%
Rayon de plus ou moins 30 kilomètres	1 555	7,24%
Extérieur de la zone	840	3,92%
(Île de Montréal)	(590)	(2,74)
Total	21 465	100,00%

Source : Compilations spéciales du Recensement 2001, *Statistique Canada*.

*Volumes annuels de mises en chantier, page de gauche de la page 12
St-Jean, Rive Sud et RMR de Montréal, 1986 – 2003**

<i><u>Année</u></i>	<i><u>Agglomération St-Jean-sur-Richelieu</u></i>	<i>Rive Sud comprenant l'agglomération Saint-Jean</i>		<i>RMR Montréal incluant Saint-Jean</i>	
		<i><u>Total</u></i>	<i><u>poids en %</u></i>	<i><u>Total</u></i>	<i><u>Poids en %</u></i>
1984	588	4 605	12,77%	19 466	3,02%
1985	553	5 009	11,04%	22 284	2,48%
1986	672	7 771	8,65%	29 195	2,30%
1987	766	11 492	6,67%	42 790	1,79%
1988	1 654	9 132	18,11%	30 818	5,37%
1989	801	6 877	11,65%	22 455	3,57%
1990	656	6 422	10,21%	21 757	3,02%
1991	733	5 629	13,02%	18 615	3,94%
1992	709	5 251	13,50%	15 269	4,64%
1993	528	4 521	11,68%	14 257	3,70%
1994	418	4 281	9,91%	13 575	3,08%
1995	204	2 349	8,68%	7 672	2,66%
1996	222	2 480	8,95%	7 778	2,85%
1997	342	3 504	9,76%	10 850	3,15%
1998	383	2 843	13,47%	10 676	3,59%
1999	362	3 339	10,84%	13 728	2,64%
2000	339	3 014	11,25%	13 105	2,59%
2001	381	3 265	11,67%	13 681	2,78%
2002	644	5 842	11,02%	21 198	3,04%
2003*	681	4 926	13,82%	17 978	3,79%
Moyenne	590	4 735	12,46%	18 590	3,18%

- Pour les neuf (9) premiers mois de l'année, soit de janvier à septembre.

Source : Données de production, *SCHL*.

Interventions politiques

<ul style="list-style-type: none"> ▪ Encadrer et évaluer le rythme de développement résidentiel de la ville de St-Jean-sur-Richelieu 	<ul style="list-style-type: none"> - Procéder à une clarification de l'image résidentielle de la municipalité de façon globale et par grands secteurs géographiques - Identifier le rythme de développement souhaitable pour soutenir la santé financière de la municipalité à moyen et long terme (viabilités financière et fiscale) - Jouer un rôle de support et d'encadrement plus grand et soutenu face à la mise en marché des projets résidentiels neufs, petits comme grands dans la municipalité 	<p>Essentiel</p> <p>Important</p>
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Favoriser un rôle plus pro-actif de la Ville dans la mise en valeur des nouveaux projets résidentiels 	<ul style="list-style-type: none"> - Intervention plus directe (encadrement et support) de la Ville dans le processus de mise en valeur de son territoire - Intervention plus marquée dans la planification des nouveaux projets résidentiels (aménagement, zonage, etc.) - Examiner / réviser les procédures d'approbation des nouveaux projets en vue de s'assurer de leur rentabilité financière et fiscale 	<p>Important</p> <p>Important</p>
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Ouvrir le marché à un éventail plus diversifié de clientèles et de produits résidentiels 	<ul style="list-style-type: none"> - Chercher à tirer profit au maximum des bassins de clientèle (jeunes adultes, vieux, <i>baby-boomers</i>, etc.) internes et régionaux (aire de marché environnante, secteurs Chambly / Laprairie / Longueuil) - Contrôler plus adéquatement la mixité résidentielle permise dans chaque projet résidentiel et chercher à créer de véritables quartiers urbains (plans d'ensemble) - Être réceptif à la mise en marché de formules d'habitations qui répondent à l'évolution démographique et aux nouvelles conditions de marché (travail à la maison, statut économique des propriétaires et des locataires, etc.) 	<p>Important</p> <p>Souhaitable</p>

¹ Lorsqu'une orientation est jugée prioritaire à court terme ou à plus long terme, elle est indiquée en caractères gras dans le tableau. Dans la troisième colonne, on retrouve à ce titre le poids (essentiel, important et souhaitable) qui gagne à être accordé à chaque orientation d'abord à court terme (d'ici la fin de 2004), puis à plus long terme (lors des trois à cinq prochaines années).

Interventions techniques

<ul style="list-style-type: none"> ▪ Réévaluer les normes de zonage, de construction et de lotissement des nouveaux bâtiments 	<ul style="list-style-type: none"> - Maintenir des largeurs de terrains viables et acceptables pour les lots sis dans les quartiers déjà existants 	Essentiel
	<ul style="list-style-type: none"> - Établir les minimums de lotissement (principalement pour les maisons unifamiliales isolées) qui favorisent la qualité 	Important
	<ul style="list-style-type: none"> - Établir des minimums de superficie habitable cohérents avec les seuils de rentabilité fiscale de chaque type de solution résidentielle 	
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Réévaluer la politique de financement des infrastructures municipales 	<ul style="list-style-type: none"> - Procéder / compléter l'exercice de préparation de plans directeurs des infrastructures municipales pour l'ensemble de la Ville 	Essentiel
	<ul style="list-style-type: none"> - Procéder à l'analyse (en partenariat avec le secteur privé) de la rentabilité financière et fiscale potentielle des nouveaux projets 	Important
	<ul style="list-style-type: none"> - Envisager une augmentation de la participation financière de la Ville (lorsque le besoin existe), tout en cherchant à échelonner les travaux d'infrastructures dans le temps et en fonction du rythme de développement du projet anticipé 	
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Ouvrir de nouveaux secteurs résidentiels ayant un potentiel de développement intéressant 	<ul style="list-style-type: none"> - Évaluer les perspectives de marché associées aux nouveaux secteurs de développement dans l'ensemble de la Ville 	Important
	<ul style="list-style-type: none"> - Préciser les paramètres d'aménagement et de construction souhaitables pour chaque secteur (concept et plan de développement) 	Souhaitable
	<ul style="list-style-type: none"> - Déterminer les coûts probables de leur mise en valeur selon divers scénarios de développement résidentiel (ou mixte) 	
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Tenir à jour la banque de terrains résidentiels disponibles de façon globale et par grands secteurs 	<ul style="list-style-type: none"> - Inventaire continu des lots vacants résiduels (ou sous-utilisés) dans les quartiers résidentiels existants 	Important
	<ul style="list-style-type: none"> - Identifier les terrains autres que résidentiels (commerces, industries...) qui peuvent être transférés à l'habitation 	Souhaitable
	<ul style="list-style-type: none"> - Examiner les possibilités de transformation / conversion de structures non-résidentielles (institutionnelles ou autre) 	

¹ Lorsqu'une orientation est jugée prioritaire à court terme ou à plus long terme, elle est indiquée en caractères gras dans le tableau. Dans la troisième colonne, on retrouve à ce titre le poids (essentiel, important et souhaitable) qui gagne à être accordé à chaque orientation d'abord à court terme (d'ici la fin de 2004), puis à plus long terme (lors des trois à cinq prochaines années).

Interventions techniques (suite)

<ul style="list-style-type: none"> ▪ Concevoir les nouveaux développements résidentiels par secteurs / milieux de vie 	- Assurer une certaine homogénéité, tout en favorisant l'originalité, avec les milieux environnants pour les nouveaux projets résidentiels	Souhaitable
	- Orienter le développement dans les secteurs encore à développer selon les conditions de marché, mais aussi selon les besoins locaux et régionaux à satisfaire	Souhaitable
	- Favoriser et augmenter la diversité des produits résidentiels dans le secteur le plus urbain (Iberville et Vieux St-Jean, Carrefour Richelieu / Pierre Caisse, Les Légendes / de la Mairie, St-Gérard)	
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Élever la qualité et la valeur des nouveaux projets résidentiels 	- Développer un marché de seconds acheteurs d'habitations plus important pour les secteurs St-Jean et Iberville / Athanase	Souhaitable
	- S'assurer que la valeur moyenne des nouvelles unités d'un projet se situe largement au-dessus du seuil minimum de rentabilité fiscale	Souhaitable
	- Favoriser le contrôle des travaux des nouvelles constructions en vue de s'assurer de leur qualité et du respect des règles de l'art (valeur à court et long terme du parc résidentiel)	
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Favoriser et stimuler l'investissement en rénovation du stock existant de logements 	- Initier / activer des programmes de support technique vis-à-vis la remise en état du stock ancien dans les vieux quartiers	Important
	- Soutenir et appuyer les efforts privés de conservation et d'amélioration à l'intérieur des secteurs construits dans les années 1960 et 1970	Souhaitable
	- Prévoir le rajeunissement des infrastructures publiques et/ou l'introduction de nouveaux équipements, lorsque cela est requis	

¹ Lorsqu'une orientation est jugée prioritaire à court terme ou à plus long terme, elle est indiquée en caractères gras dans le tableau. Dans la troisième colonne, on retrouve à ce titre le poids (essentiel, important et souhaitable) qui gagne à être accordé à chaque orientation d'abord à court terme (d'ici la fin de 2004), puis à plus long terme (lors des trois à cinq prochaines années).

Interventions communications

<ul style="list-style-type: none"> ▪ Intéresser de nouveaux promoteurs et constructeurs à venir développer à St-Jean-sur-Richelieu 	<ul style="list-style-type: none"> - Identifier les irritants et contraintes à l'entrée de nouveaux acteurs privés (promoteurs et constructeurs) à St-Jean 	Essentiel
	<ul style="list-style-type: none"> - Développer un programme d'accueil positif face aux demandes de nouveaux investisseurs potentiels (i.e. esprit de partenariat) 	Important
	<ul style="list-style-type: none"> - Mettre en place un programme agressif de sollicitation auprès d'intervenants cibles de la rive sud métropolitaine 	
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Redorer l'image résidentielle de St-Jean-sur-Richelieu et de ses portes d'entrée 	<ul style="list-style-type: none"> - Faire la promotion de St-Jean comme une ville attrayante et diversifiée au plan de la qualité de vie résidentielle 	Important
	<ul style="list-style-type: none"> - Améliorer la qualité des portes d'entrée régionale à la municipalité (signalisation, aménagement urbain, etc.). 	Souhaitable
	<ul style="list-style-type: none"> - Mettre en place un programme d'identification et de mise en valeur des divers secteurs résidentiels de St-Jean avec leurs caractéristiques et leurs personnalités propres 	
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Dynamiser l'industrie locale de la construction / promotion résidentielle 	<ul style="list-style-type: none"> - Organiser une rencontre d'information (orientations de la Ville) avec les constructeurs, promoteurs et propriétaires fonciers locaux (anciens, nouveaux et potentiels) 	Souhaitable
	<ul style="list-style-type: none"> - Mettre sur pied une table de concertation réunissant les acteurs locaux (actuels et historiques) et potentiels (les nouveaux) 	Important
	<ul style="list-style-type: none"> - Élaborer, en collaboration avec les partenaires privés ou autres, un plan municipal de promotion résidentielle de la Ville de St-Jean (le rôle de la Ville est de promouvoir la Ville, alors que celui des promoteurs / constructeurs est de promouvoir / vendre leurs produits) 	

¹ Lorsqu'une orientation est jugée prioritaire à court terme ou à plus long terme, elle est indiquée en caractères gras dans le tableau. Dans la troisième colonne, on retrouve à ce titre le poids (essentiel, important et souhaitable) qui gagne à être accordé à chaque orientation d'abord à court terme (d'ici la fin de 2004), puis à plus long terme (lors des trois à cinq prochaines années).

<i>Perspectives économiques et croissance municipale</i>			
	<u><i>Stabilité économique</i></u>	<u><i>Croissance économique</i></u>	<u><i>Récession économique</i></u>
<i>Niveau et création d'emplois</i>	Variation marginale du niveau global de l'emploi	Forte variation positive: nouveaux projets de construction	Forte variation négative; croissance du taux de chômage
	▼	▼	▼
<i>Croissance de la population</i>	Croissance Naturelle marginale; mobilité restreinte	Apports nouveaux en croissance rapide: immigration	Population vieillissante et décroissante; émigration
	▼	▼	▼
<i>Formation des ménages</i>	Formation lente selon le rythme démographique naturel	Plus forte et plus rapide; les jeunes ménages créent plutôt leur foyer	Croissance nulle ou négative; fuite des jeunes hors de la région
	▼	▼	▼
<i>Activités résidentielles</i>	Volume faible; Demande de Remplacement	Volume de mise en chantier accéléré et rénovation du stock	Chute du volume normal des activités neuf et existant
	▼	▼	▼
<i>Commerces et Services</i>	Renforcement de la structure existante peu de projets neufs	Nouvelles implantations; structure commerciale en croissance	Modifications (pertes) dans la structure en place
	▼	▼	▼
<i>Espaces de bureaux</i>	Demande faible; Consolidation des ressources existantes	Demande d'espaces Additionnels; marché et image	Stagnation du marché et offre excédentaire
	▼	▼	▼
<i>Taux de croissance de l'évaluation</i>	Taux de croissance Faible en \$ actualisés	Taux de croissance Accéléré en \$ actualisés	Stagnation et perte de valeurs; désinvestissement
	▼	▼	▼
<i>Impacts sur les revenus municipaux</i>	Maintien des revenus fiscaux; effort fiscal constant	Croissance des dépenses et des revenus fiscaux; nouvelles sources de revenus	Perte de sources de revenus; augmentation de l'effort fiscal

Source: Matrice des interrelations socio-économiques existant dans le développement urbain d'une municipalité / région donnée, *Pierre Bélanger économiste*.

**Répartition de la production totale par secteurs page de gauche de la page 21
et type de produits, 1996 – 2002, agglomération de St-Jean**

<u>Type de produits</u>	<u>Secteurs géographiques</u>					<u>Agglomération (Total)</u>
	<u>St-Jean</u>	<u>St-Luc</u>	<u>L'Acadie</u>	<u>Iberville</u>	<u>St-Athanase</u>	
Unifamiliale	517	1 309	144	79	206	2 255
Bifamiliale	10	-	2	4	2	18
Trifamiliale	18	-	-	-	-	18
Multifamiliale	450	182	-	48	-	680
Total neuf	995	1 491	146	131	208	2 971

Source : Relevé des permis de bâtir, Ville St-Jean-sur-Richelieu, Service d'urbanisme, Calculs de Pierre Bélanger économiste.

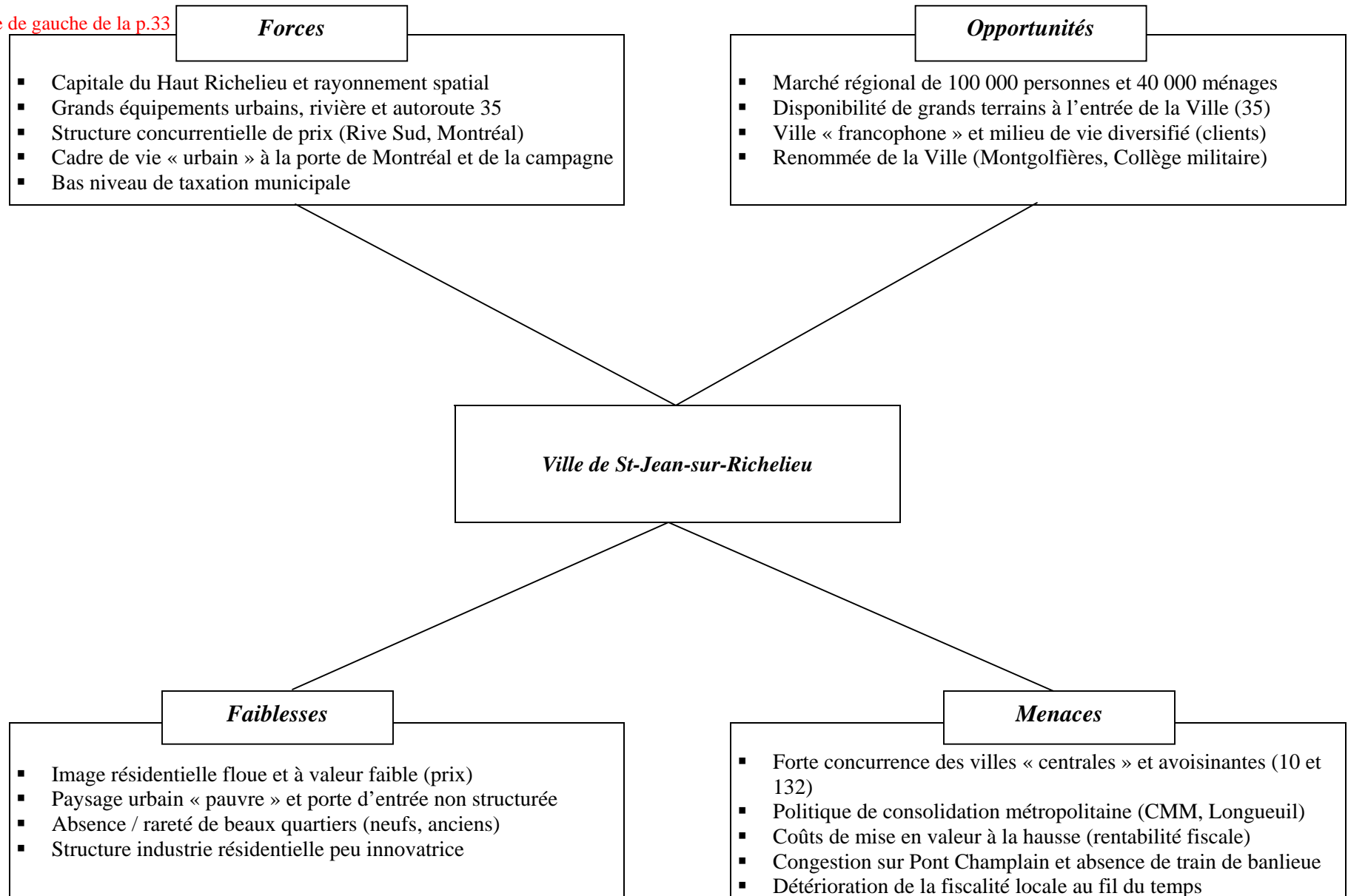
**Taux de taxation en vigueur page de gauche de la page 24
Saint-Jean-sur-Richelieu, 2003**

	<i>Anciennes villes</i>					
	<u><i>St-Jean</i></u>	<u><i>St-Luc</i></u>	<u><i>Iberville</i></u>	<u><i>L'Acadie</i></u>	<u><i>Saint-Athanase</i></u>	
Taxe sur la valeur foncière	1,1499 \$	1,0206 \$	1,2225 \$	0,9551 \$	0,7289 \$	du 100 \$ d'évaluation
Taxes générales spéciales	0,5181 \$	0,2125 \$	0,1122 \$	0,1122 \$	0,1496 \$	du 100 \$ d'évaluation
Taxe sur les immeubles non résidentiels	1,3200 \$	0,4800 \$	0,5600 \$	0,3600 \$	0,3600 \$	du 100 \$ d'évaluation
<i>Tarifcation pour les services municipaux résidentiels</i>						
Eau	160,00 \$	160,00 \$	160,00 \$	160,00 \$	160,00 \$	par unité de logement
Eau et égouts	199,00 \$	199,00 \$	199,00 \$	199,00 \$	199,00 \$	par unité de logement
Déchets domestiques	95,00 \$	95,00 \$	95,00 \$	95,00 \$	95,00 \$	par unité de logement

Dépenses moyennes par logement selon les postes budgétaires

	<i>Type 1 R-1 <u>Unifamiliale isolée (19 m)</u></i>	<i>Type 2 R-1 <u>Unifamiliale isolée (17 m)</u></i>	<i>Type 3 R-1 <u>Unifamiliale isolée (15 m)</u></i>	<i>Type 4 R-1 <u>Unifamiliale jumelée</u></i>	<i>Type 5 R-2 <u>Unifamiliale contiguë</u></i>	<i>Type 6 R-2 <u>Bifamiliale isolée</u></i>	<i>Type 7 R-2 <u>Trifamiliale isolée</u></i>	<i>Type 8 R-3 <u>Multifamiliale 6 logements</u></i>	<i>Type 9 R-3 <u>Multifamiliale 8 logements</u></i>	<i>Type 10 R-3 <u>Multifamiliale 12 logements</u></i>
Administration	300 \$	296 \$	295 \$	290 \$	284 \$	256 \$	242 \$	229 \$	225 \$	222 \$
Sécurité publique	306 \$	302 \$	303 \$	302 \$	305 \$	303 \$	304 \$	304 \$	303 \$	304 \$
Transport	238 \$	215 \$	191 \$	145 \$	68 \$	121 \$	82 \$	52 \$	41 \$	32 \$
Hygiène du milieu	241 \$	236 \$	232 \$	222 \$	206 \$	217 \$	209 \$	202 \$	200 \$	198 \$
Urbanisme	37 \$	37 \$	37 \$	37 \$	37 \$	27 \$	24 \$	21 \$	21 \$	20 \$
Loisirs et culture	364 \$	359 \$	361 \$	359 \$	362 \$	360 \$	361 \$	361 \$	361 \$	362 \$
Frais de financement	153 \$	153 \$	153 \$	153 \$	153 \$	153 \$	153 \$	153 \$	153 \$	153 \$
Quote part	107 \$	102 \$	99 \$	91 \$	79 \$	84 \$	77 \$	71 \$	69 \$	67 \$
	1 746 \$	1 700 \$	1 670 \$	1 597 \$	1 493 \$	1 521 \$	1 452 \$	1 394 \$	1 373 \$	1 358 \$

Source : Évaluations et calculs, *Claude Beaulac, urbaniste.*



**Évolution du nombre de personnes et de ménages page de gauche de la page 42
de 65 ans ou plus, St-Jean et MRC Le Haut-Richelieu**

	<u>St-Jean-sur-Richelieu</u>	<u>Autres MRC</u>	<u>MRC Haut Richelieu</u>
Population 65 ans et plus			
1 9 8 6	5 980	1 760	7 740
1 9 9 1	7 470	2 170	9 640
1 9 9 6	8 930	2 470	11 400
2 0 0 1	<u>10 030</u>	<u>2 710</u>	<u>12 740</u>
1986 – 2001 (Variation)	4 050 (68%)	950 (54%)	5 000 (65%)
Ménages 65 ans et plus			
	<u>Seul(e)s</u>	<u>Couples</u>	<u>Total¹</u>
<u>Ville St-Jean</u>			
1 9 9 1	1 970	2 105	4 490
1 9 9 6	2 195	2 495	5 025
2 0 0 1	<u>2 795</u>	<u>2 850</u>	<u>5 975</u>
1991 – 2001 (Variation)	825 (42%)	745 (35%)	1 485 (33%)
<u>MRC Haut Richelieu</u>			
1 9 9 1	2 410	2 830	5 760
1 9 9 6	2 655	3 320	6 395
2 0 0 1	<u>3 350</u>	<u>3 820</u>	<u>7 550</u>
1991 – 2001 (Variation)	940 (39%)	990 (35%)	1 790 (31%)

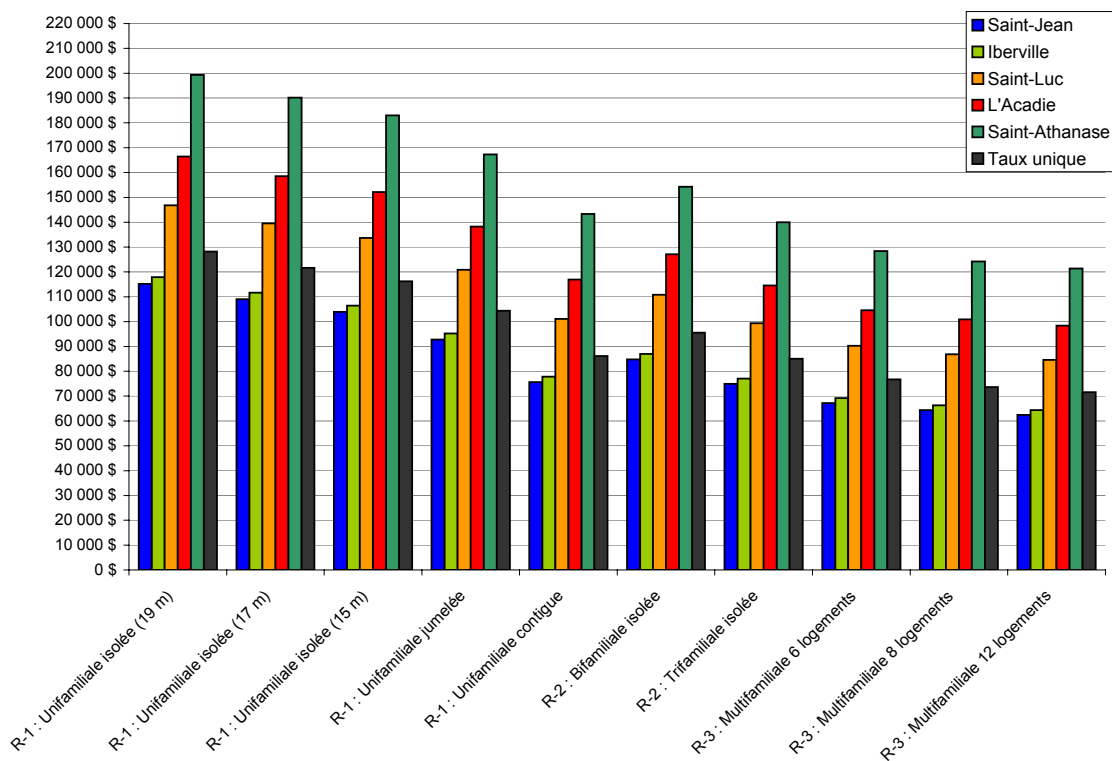
¹ Incluant les autres ménages de 65 ans ou plus ayant deux (2) personnes apparentées (mère-fille, 2 sœurs) ou non-apparentées (2 ami-e-s; autres) vivant ensemble.

Source : Recensements quinquennaux, *Statistique Canada*; Calculs et estimations, *Pierre Bélanger économiste*.

Seuils de rentabilité fiscale selon le type de logements

Saint-Jean-sur-Richelieu 2003

Type d'habitation	Superficie du lot		Valeur seuil par logement					
			Saint-Jean	Iberville	Saint-Luc	L'Acadie	Saint-Athanase	Taux unique
Type 1 R-1 : Unifamiliale isolée (19 m)	600 m.c.	6 459 pi.c.	115 172 \$	117 891 \$	146 783 \$	166 454 \$	199 288 \$	128 248 \$
Type 2 R-1 : Unifamiliale isolée (17 m)	540 m.c.	5 813 pi.c.	109 037 \$	111 660 \$	139 528 \$	158 502 \$	190 172 \$	121 650 \$
Type 3 R-1 : Unifamiliale isolée (15 m)	480 m.c.	5 167 pi.c.	103 879 \$	106 438 \$	133 630 \$	152 144 \$	183 046 \$	116 185 \$
Type 4 R-1 : Unifamiliale jumelée	360 m.c.	3 875 pi.c.	92 811 \$	95 218 \$	120 793 \$	138 205 \$	167 269 \$	104 386 \$
Type 5 R-1 : Unifamiliale contigue	165 m.c.	1 776 pi.c.	75 638 \$	77 826 \$	101 068 \$	116 893 \$	143 306 \$	86 157 \$
Type 6 R-2 : Bifamiliale isolée	600 m.c.	6 459 pi.c.	84 741 \$	86 987 \$	110 851 \$	127 099 \$	154 218 \$	95 542 \$
Type 7 R-2 : Trifamiliale isolée	600 m.c.	6 459 pi.c.	74 962 \$	77 063 \$	99 385 \$	114 582 \$	139 949 \$	85 065 \$
Type 8 R-3 : Multifamiliale 6 logements	750 m.c.	8 073 pi.c.	67 213 \$	69 191 \$	90 210 \$	104 521 \$	128 408 \$	76 726 \$
Type 9 R-3 : Multifamiliale 8 logements	780 m.c.	8 396 pi.c.	64 385 \$	66 319 \$	86 867 \$	100 857 \$	124 208 \$	73 685 \$
Type 10 R-3 : Multifamiliale 12 logements	960 m.c.	10 334 pi.c.	62 451 \$	64 355 \$	84 587 \$	98 361 \$	121 352 \$	71 608 \$



Source : Calculs et estimations, *Claude Beaulac, urbaniste.*

Page de gauche de la page 62

***LE NOUVEAU ST-JEAN-SUR-RICHELIEU
LES DÉFIS STRATÉGIQUES, 2003 - 2011***

Le défi de gérer adéquatement une ville de quatre-vingt mille personnes (80 000) personnes dans un contexte concurrentiel sans cesse croissant

Le défi d'attirer et de mettre en valeur des projets résidentiels de qualité, tout en conservant à St-Jean-sur-Richelieu son caractère de ville « accessible » en termes des coûts d'habitation

Le défi du partenariat avec le secteur privé et la population résidante.

Source : Propositions de *Pierre Bélanger économiste*.

**Évolution démographique et du parc résidentiel, page de gauche de la page 3
St-Jean-sur-Richelieu et MRC Haut-Richelieu, 1986 – 2001**

	<u>2 0 0 1</u>	<u>1 9 9 6</u>	<u>1 9 9 1</u>	<u>1 9 8 6</u>	<u>1986 - 2001</u>
<u>Population totale</u>					
St-Jean-sur-Richelieu	79 595	76 435	73 075	64 907	23,6%
Ouest – MRC	6 810	6 890	6 385	5 982	13,8%
Est – MRC	14 335	14 160	13 030	11 763	21,9%
Nord – MRC	10 670	10 810	9 880	9 180	16,2%
Sud – MRC	<u>10 475</u>	<u>10 240</u>	<u>9 535</u>	<u>8 565</u>	<u>22,3%</u>
MRC Le Haut-Richelieu	100 740	97 345	92 490	82 152	22,6%
RMR Montréal	3 426 345	3 326 525	3 124 995	2 921 357	17,3%
Province de Québec	7 237 475	7 138 795	6 895 965	6 532 461	10,8%
<u>Parc résidentiel</u>					
St-Jean-sur-Richelieu	32 385	30 295	27 960	23 345	38,7%
Ouest – MRC	2 610	2 560	2 310	2 040	27,9%
Est – MRC	5 325	5 040	4 485	3 790	40,5%
Nord – MRC	3 790	3 670	3 310	2 885	31,4%
Sud – MRC	<u>4 145</u>	<u>3 920</u>	<u>3 485</u>	<u>2 955</u>	<u>40,3%</u>
MRC Le Haut-Richelieu	40 320	37 895	34 755	29 175	38,2%
RMR Montréal	1 417 365	1 341 235	1 235 490	1 115 325	27,1%
Province de Québec	2 978 110	2 822 030	2 634 300	2 306 395	26,4%

Nota benne : L'Ouest comprend les municipalités de St-Blaise, St-Valentin, St-Paul-de-l'Île-aux-Noix, Lacolle et Notre-Dame-du-Mont-Carmel. L'Est comprend, pour sa part, les municipalités de Mont St-Grégoire, Ste-Brigide St-Alexandre, Ste-Anne-de-Sabrevois, Henryville (village et paroisse), St-Sébastien, Noyan, St-Georges-de-Clarenceville et Venise-en-Québec. Le Nord comprend Mont St-Grégoire, Ste-Brigide, St-Blaise, Ste-Anne et St-Alexandre. Le Sud fait référence aux municipalités de Lacolle, Paul-de-l'Île-aux-Noix, St-Valentin, Noyan, Notre-Dame-du-Mont-Carmel, St-Georges de Clarenceville, Venise-en-Québec, St-Sébastien et Henryville village et paroisse.

Source : Recensements quinquennaux, *Statistique Canada*.

Mises en chantier dans l'aire de marché potentielle page de gauche de la page 19
Ville de St-Jean-sur-Richelieu, 1984 – 2003*

<i><u>Année</u></i>	<i><u>Agglomération St-Jean</u></i>		<i><u>Secteur Chambly¹</u></i>		<i><u>Bassin La Prairie</u></i>		<i><u>Total</u></i> <i><u>Aire de marché</u></i>	<i><u>St-Constant /</u></i> <i><u>Ste-Catherine</u></i>
	<i><u>en nombre</u></i>	<i><u>en %</u></i>	<i><u>en nombre</u></i>	<i><u>en %</u></i>	<i><u>en nombre</u></i>	<i><u>en %</u></i>		
1984	588	67,12%	135	15,41%	153	17,47%	876	314
1985	553	54,81%	203	20,12%	253	25,07%	1 009	371
1986	672	47,06%	247	17,30%	509	35,64%	1 428	578
1987	766	35,33%	484	22,32%	918	42,34%	2 168	1 075
1988	1 654	64,74%	532	20,82%	369	14,44%	2 555	768
1989	801	49,38%	382	23,55%	439	27,07%	1 622	766
1990	656	37,32%	775	44,08%	327	18,60%	1 758	938
1991	733	43,81%	614	36,70%	326	19,49%	1 673	829
1992	709	44,17%	589	36,70%	307	19,13%	1 605	664
1993	528	46,32%	311	27,28%	301	26,40%	1 140	607
1994	418	42,44%	279	28,32%	288	29,24%	985	583
1995	204	40,80%	125	25,00%	171	34,20%	500	311
1996	222	39,02%	115	20,21%	232	40,77%	569	292
1997	342	44,07%	134	17,27%	300	38,66%	776	345
1998	383	57,08%	86	12,82%	202	30,10%	671	248
1999	362	49,86%	106	14,60%	258	35,54%	726	264
2000	339	42,80%	154	19,44%	299	37,75%	792	257
2001	381	47,74%	180	22,56%	237	29,70%	798	292
2002	644	42,51%	307	20,26%	564	37,23%	1 515	421
2003	681	49,85%	342	25,04%	343	25,11%	1 366	292
Moyenne	582	47,31%	305	23,49%	340	29,20%	1 227	510

¹ Total des villes de Chambly, Carignan, Richelieu, St-Mathias et Notre-Dame-de-Bon-Secours.

² Incluant la ville de Delson.

* Pour les neuf (9) premiers mois de l'année, soit de janvier à septembre 2003.

Source : Donnée de production, SCHL.

Développement résidentiel (nombre de permis de construction annuel), page de gauche de la page 20

MRC Le Haut-Richelieu

	<u>1990</u>	<u>1991</u>	<u>1992</u>	<u>1993</u>	<u>1994</u>	<u>1995-1996</u>	<u>1997-1999</u>	<u>1999</u>	<u>2000</u>	<u>2001</u>	<u>Total</u>
<u>Axe Ouest</u>											
Lacolle	6	9	14	2	9	15	7	9	11	6	88
Notre-Dame-du-Mont-Carmel	6	6	8	9	3	-	-	-	-	-	32
St-Blaise-sur-Richelieu	8	6	5	9	7	14	4	3	1	5	62
St-Paul-de-l'Île-aux-Noix	11	8	6	2	6	8	6	5	3	4	59
St-Valentin	1	2	1	-	-	1	3	1	-	-	9
Total	32	31	34	22	25	38	20	18	15	15	250
<u>Axe Est</u>											
Henryville (village et paroisse)	2	3	2	2	1	8	6	3	1	4	32
Mont St-Grégoire	26	27	30	27	12	15	14	10	4	8	173
Noyan	6	9	2	6	5	5	6	4	1	1	45
St-Alexandre	7	13	44	54	25	12	19	4	1	7	186
St-Georges-de-Clarenceville	6	9	2	6	5	4	9	5	2	-	48
St-Sébastien	-	-	1	3	2	5	2	2	1	2	18
Ste-Anne-de-Sabrevois	11	12	18	6	8	2	2	5	6	3	73
Ste-Brigide-d'Iberville	13	5	4	-	3	7	5	4	1	4	46
Total	71	78	103	104	61	58	63	37	17	29	621
<u>Axe Nord</u>											
Mont St-Grégoire	26	27	30	27	12	15	14	10	4	8	173
St-Alexandre	7	13	44	54	25	12	19	4	1	7	186
St-Blaise-sur-Richelieu	8	6	5	9	7	14	4	3	1	5	62
Ste-Anne-de-Sabrevois	11	12	18	6	8	2	2	5	6	3	73
Ste-Brigide-d'Iberville	13	5	4	-	3	7	5	4	1	4	46
Total	65	63	101	96	55	50	44	26	13	27	540
<u>Axe Sud</u>											
Henryville (village et paroisse)	2	3	2	2	1	8	6	3	1	4	32
Lacolle	6	9	14	2	9	15	7	9	11	6	88
Notre-Dame-du-Mont-Carmel	6	6	8	9	3	-	-	-	-	-	32
Noyan	6	9	2	6	5	5	6	4	1	1	45
St-Alexandre	7	13	44	54	25	12	19	4	1	7	186
St-Georges-de-Clarenceville	6	9	2	6	5	4	9	5	2	-	48
St-Paul-de-l'Île-aux-Noix	11	8	6	2	6	8	6	5	3	4	59
St-Sébastien	-	-	1	3	2	5	2	2	1	2	18
St-Valentin	1	2	1	-	-	1	3	1	-	-	9
Venise-en-Québec	4	5	2	6	6	6	10	4	5	4	52
Total	49	64	82	90	62	64	68	37	25	28	569

Source : MRC Le Haut-Richelieu et relevé sur le terrain, *Pierre Bélanger économiste*.

<i>Projections démographiques par région page de gauche de la page 39</i>						
<i>Rive Sud, 2001 – 2021 (en milliers)</i>						
	<i>Nombre en</i>				<i>2001 - 2011</i>	
	<i><u>2001</u></i>	<i><u>2006</u></i>	<i><u>2011</u></i>	<i><u>2021</u></i>	<i><u>Nombre</u></i>	<i><u>%</u></i>
0 – 19 ans	201,5	195,3	185,5	169,2	-16,0	-7,9%
20 – 24 ans	49,1	46,9	49,5	113,3	+0,4	+0,8%
25 – 34 ans	98,0	100,3	102,9	106,6	+4,9	+5,0%
35 – 44 ans	138,5	125,2	111,5	115,6	-27,0	-19,5%
45 – 54 ans	119,1	129,6	135,0	109,0	+15,9	+13,4%
55 – 64 ans	78,3	96,5	106,9	121,8	+28,6	+36,5%
65 – 74 ans	45,0	51,8	66,1	93,1	+21,1	+46,9%
75 ans et plus	27,9	33,9	39,2	55,6	+11,3	+40,5%
Total	757,4	779,5	796,5	814,2	+39,1	+5,2%

Source : La croissance démographique de la région de Montréal de 1996 à 2021, Tableau 17, page 89, *Georges Mathews*.

Évolution et projections démographiques, 1991 à 2021 page de gauche de la page 54
St-Jean-sur-Richelieu et MRC Le Haut-Richelieu

	<i>Population</i>				<i>Ménages</i>			
	<u>1991</u>	<u>2001</u>	<u>2011</u>	<u>2021</u>	<u>1991</u>	<u>2001</u>	<u>2011</u>	<u>2021</u>
<i>St-Jean-sur-Richelieu</i>								
Ancien St-Jean	37 607	37 370	39 060	40 205	15 570	17 029	18 521	19 665
Ancien St-Luc	15 008	20 567	23 426	25 164	4 943	7 147	8 674	9 840
Autres secteurs	<u>20 837</u>	<u>21 642</u>	<u>21 411</u>	<u>21 055</u>	<u>7 465</u>	<u>8 230</u>	<u>8 716</u>	<u>8 886</u>
Total agglomération	73 452	79 579	83 897	86 424	27 978	32 406	35 911	38 391
<i>Autres MRC Le Haut-Richelieu</i>								
Axe Est*	13 033	14 340	14 503	14 392	4 490	5 280	5 741	6 037
Axe Ouest*	6 397	6 813	6 654	6 602	2 323	2 594	2 736	2 840
Axe Nord*	9 901	10 682	10 312	9 855	3 319	3 698	3 802	3 807
Axe Sud*	<u>9 529</u>	<u>10 471</u>	<u>10 845</u>	<u>11 139</u>	<u>3 494</u>	<u>4 176</u>	<u>4 675</u>	<u>5 070</u>
Total autres MRC	19 430	21 153	21 157	20 994	6 813	7 874	8 477	8 877
MRC Le Haut-Richelieu	92 889	100 732	105 054	107 418	34 791	40 280	44 388	47 268

* Le total des secteurs Est et Ouest, de même que Nord et Sud, sont égaux. Ils totalisent dans les deux (2) cas les valeurs indiquées que « Total autres MRC ».

Source : Rajustement des projections démographiques du MTQ en fonction des chiffres du Recensement de 2001, Pierre Desgagnés, *Direction de la planification, MTQ, 12 juin 2002.*

Ville St-Jean-sur-Richelieu Page titre à insérer entre la page iii et la page 1
MRC le Haut-Richelieu

***PERSPECTIVES DE DÉVELOPPEMENT
ET POSITIONNEMENT RÉSIDENTIEL***

Ville de St-Jean-sur-Richelieu
MRC Le Haut-Richelieu

Novembre 2003

*Pierre Bélanger économiste
avec la participation de
Claude Beaulac urbaniste
Municonsult Inc.*

Groupes cibles de clientèle, page de gauche de la page 67

St-Jean-sur-Richelieu, 2004-2006

Groupe 1 : Maisons neuves, 120 à 175 000 \$

- Couples ayant entre 30 et 45 ans avec enfant(s) de 6-14 ans.
- Cadres intermédiaires ou plus travaillant Montréal / Rive Sud.
- Revenus entre 60 et 90 000 \$ (2 revenus) ou 80 000 \$ (1 revenu).

Groupe 2 : Maisons neuves, 175 000 \$ ou plus

- Ménages 40-54 ans avec/sans enfants. Professionnels de St-Jean / Rive Sud.
- Acheteurs d'une 2^{ème} ou 3^{ème} maison. Déjà propriétaires à St-Jean / Région.
- Revenu supérieur (100 000 \$ ou plus) ou discrétionnaire (1 ou 2 revenus).

Groupe 3 : Maisons existantes, 90 à 135 000 \$

- Jeunes ménages (20-35 ans) locaux ou de la partie ouest de la Rive Sud.
- Couples sans ou avec 1 enfant. Locataires Rive Sud / Île Montréal.
- Revenu familial moyen bas (40 à 70 000 \$, 1-2 revenus).

Groupe 4 : Ménages autonomes de 65 ans ou plus

- Personnes seules (70%) ou couples de 70-84 ans encore actifs.
- Propriétaires (65%) de St-Jean ou de la MRC Le Haut-Richelieu.
- Personnes seules (30 000 \$ et plus). Couples et autres (45 000 \$ et plus).