LES NOUVEAUX ARRIVANTS SUR LE MARCHÉ CANADIEN DE L'HABITATION

Dan Hiebert (University of British Columbia)

Le Canada a l'un des systèmes d'immigration les plus vastes (par habitant) au monde. Une grande majorité des nouveaux arrivants s'installent dans peu d'endroits, soit principalement à Montréal, à Toronto et à Vancouver. Ces villes affichent de faibles taux d'inoccupation des logements et, particulièrement à Toronto et à Vancouver, des coûts de propriétés et des loyers élevés. Comment les immigrants se débrouillent-ils sur le marché de l'habitation canadien ? Peuvent-ils trouver des logements convenables ? Quels coûts doivent-ils assumer relativement à leurs ressources financières ? Quel est l'impact de l'arrivée des immigrants sur le marché de l'habitation canadien ?

Les études précédentes sur les immigrants ont révélé qu'il existe une caractéristique récurrente chez la majorité d'entre eux : un accès progressif au marché de l'habitation. Autrement dit, le processus d'intégration au Canada est lié à l'augmentation des salaires, à l'amélioration des conditions d'habitation et à la croissance du taux d'accession à la propriété au fil du temps (Murdie *et coll.* 2006). Après une dizaine d'années au Canada, les immigrants rattrapent les Canadiens de naissance en ce qui a trait à l'accession à la propriété et, chez les immigrants qui sont au Canada depuis plus longtemps encore, le taux d'accession à la propriété surpasse celui des Canadiens de naissance. Ainsi, l'arrivée des immigrants a un impact important sur le marché urbain de l'habitation au Canada et peut en fait influencer le prix des propriétés, ne serait-ce qu'à Toronto et à Vancouver (Carter, 2005). L'amélioration des conditions de logement est une étape favorable à la réussite de l'intégration, car elle procure des avantages psychologiques et un sentiment d'appartenance envers le pays (Murdie et Tiexiera, 2003 ; Engeland et Lewis, 2005).

Toutefois, il faut préciser que les immigrants ne peuvent pas tous accéder à la propriété et conserver des conditions de logement convenables au fil du temps. Certains n'ont d'autre choix que de vivre entassés ou de dépenser une grande proportion de leur revenu pour se loger (Murdie, 2003), alors que d'autres deviennent même sans-abri (Hiebert *et coll.*, 2005) ou sont victimes de discrimination sur le marché de l'habitation.

Les conditions économiques générales des immigrants ont été largement documentées. En général, le consensus est que la réussite des nouveaux arrivants (terme définissant habituellement les personnes arrivées au Canada depuis cinq ans ou moins) s'est considérablement détériorée au cours de la dernière génération (Frenette et Morrison, 2003 ; Picot et Hou, 2003 ; Reitz, 2007). Les auteurs sont arrivés à la conclusion que les employeurs canadiens accordent peu d'importance aux titres de compétence et à l'expérience de travail à l'étranger, et que les salaires de base sont bien en deçà de ce à quoi on s'attendrait compte tenu du capital humain relativement élevé associé à la plupart des immigrants. En conséquence, la proportion de nouveaux arrivants considérés comme vivant sous le seuil de faible revenu (SFR) établi par Statistique Canada a augmenté dans chaque recensement depuis 1981 (Frenette et Morrison, 2003 ; Picot et Hou, 2003 ; voir Picot *et coll.*, 2007).

En consultant la documentation existante sur le salaire et le logement, on se demande si l'ère de l'accession progressive à de meilleures conditions de logement ne touche pas à sa fin, conclusion que l'on peut tirer de la récente étude de Haan (2005). Les contraintes grandissantes sur les revenus initiaux des immigrants nuisent peut-être à leur capacité à améliorer leurs conditions de logement, du moins au début du processus d'établissement. L'Enquête longitudinale auprès des immigrants du Canada (ELIC) est une source de données idéale pour évaluer une telle affirmation (voir l'annexe).

STRUCTURE DES MÉNAGES

Une forte majorité des ménages de nouveaux arrivants étaient des familles nucléaires au moment de leur première entrevue : environ la moitié étaient des couples avec enfants et 20 %, des couples sans enfants ou des familles monoparentales (tableau 1). Les 30 % restant étaient composés de ménages d'une seule personne (9 %) et de ménages composés d'au moins une personne sans lien avec la famille (6 %) ou de plus d'une famille économique (15 %). Ces deux dernières catégories atteignent des proportions frappantes et renferment probablement des personnes en situation financière difficile ou, dans de nombreux cas, des gens s'étant réunis

Tableau 1 : Structure des ménages, par catégorie d'admission (V1, V2, V3)

		Total	Ménages unifamiliaux, couples mariés avec enfants*	Ménages unifamiliaux, couples mariés sans enfants*	Ménages unifamiliaux, parents seuls*	Ménages d'une personne*	Ménages unifamiliaux, avec des personnes non apparentées*	Ménages unifamiliaux*
Regroupement familial	V1	44 150	22,1	25,4	4,9	4,3	9,9	33,4
	V2	43 150	31,6	17,5	4,3	3,9	13,8	28,6
	V3	42 600	35,6	14,2	4,2	5,2	13,4	27,5
Travailleurs qualifiés	V1	99 010	57,3	17,4	1,8	11,7	3,9	7,8
	V2	96 800	64,7	15,8	2,5	9,1	5,9	2,0
	V3	94 550	71,5	12,4	2,6	7,1	4,3	2,1
Gens d'affaires/ Autres éco.	V1	10 460	79,0	5,3	4,3	2,8	3,7	5,0
	V2	10 200	76,5	4,4	4,9	3,9	6,4	3,4
	V3	9 850	75,1	5,6	4,1	4,6	6,1	4,1
Réfugiés	V1	9 820	58,4	3,9	11,9	6,3	7,3	12,2
	V2	9 800	61,2	5,1	10,7	6,1	14,3	3,1
	V3	9 750	60,5	4,6	11,3	7,7	11,8	4,1
Total	V1	163 440	49,3	18,0	3,4	8,8	5,7	14,8
	V2	159 950	56,3	14,9	3,6	7,3	8,6	9,4
	V3	156 750	61,3	12,0	3,7	6,4	7,3	9,3

*Pourcentages
Remarque : Les couples mariés comprennent les unions de fait.
Les totaux ne correspondent pas en raison de l'arrondissement des nombres et des personnes qui n'ont pas répondu.

en groupes élargis, dont plusieurs personnes touchant un revenu, afin de pouvoir accéder à la propriété.

La composition des ménages varie considérablement d'une catégorie d'immigrant à l'autre. Par exemple, les catégories des gens d'affaires ou des autres immigrants économiques étaient composées essentiellement de couples avec enfants, mais aussi de quelques rares personnes dans d'autres catégories de ménage et d'un nombre particulièrement faible de familles multiples. La plupart des ménages qui ont immigré par l'entremise de la catégorie des travailleurs qualifiés étaient des familles nucléaires, mais la proportion de couples sans enfants était beaucoup plus élevée. De plus, les travailleurs qualifiés étaient les immigrants les plus susceptibles de vivre seuls (c. à d. qu'ils sont venus seuls au Canada). La proportion de familles monoparentales était la plus élevée chez les réfugiés, bien que la majorité des personnes dans ce groupe étaient des couples avec enfants. Finalement, la catégorie du regroupement familial était la plus distincte, affichant la proportion la plus élevée de ménages comprenant des personnes sans lien avec la famille et tout particulièrement, de familles multiples. Les membres de ce groupe avaient ainsi plus tendance à habiter dans de grands ménages. Ces immigrants sont venus au Canada pour rejoindre des membres de leur famille qui y étaient déjà établis. Il est possible que ces grands ménages aient été assemblés pour mettre des ressources en commun afin de parrainer d'autres membres de la famille ou pour accéder à la propriété. Ce dernier point est exploré plus en détail ci après.

De nombreux changements ont été notés dans la composition des ménages d'immigrants lors des deuxième

TABLEAU 2 : Occupation, par catégorie d'admission (v1, v2 et v3)

		Propriétaires (%)	Location (%)	Total
Regroupement familial	V1	37,7	62,3	42 630
	V2	49,1	50,9	40 800
	V3	60,0	39,9	41 250
Travailleurs qualifiés	V1	9,6	90,4	98 630
	V2	28,6	71,4	94 850
	V3	49,3	50,7	93 400
Gens d'affaires /Autres éco.	V1	37,1	62,9	10 370
	V2	63,1	36,9	9 900
	V3	73,6	26,4	9 650
Réfugiés	V1	3,1	96,4	9 780
	V2	x	x	9 600
	V3	19,3	80,7	9 600
Total	V1	18,4	81,6	161 410
	V2	34,4	65,6	155 150
	V3	51,8	48,2	153 900

x : taille de l'échantillon trop faible pour communiquer les chiffres.
* La plupart des réfugiés de la vague 2 n'étaient pas propriétaires.
Les « locataires » comprennent d'autres cas (hôtel, motel, etc.).
Les chiffres excluent les immigrants qui ne connaissaient pas ou n'ont pas indiqué leur type d'occupation.

et troisième vagues de l'ELIC. La proportion de ménages composés d'un couple avec enfants est passée d'un peu moins de 50 % pour la première vague à passablement plus de 60 % pour la troisième, ces ménages formant maintenant clairement la principale catégorie. Environ 50 % de cette augmentation est attribuable à la baisse du nombre de couples sans enfants (ce qui pourrait indiquer un taux de fécondité élevé). Le nombre de ménages composés d'une personne a également chuté de manière importante dans la même période. De même, le nombre de ménages non constitués d'une famille nucléaire a chuté. Malgré cela, les nouveaux arrivants ont beaucoup plus tendance à habiter dans des ménages composites que les Canadiens de naissance.

DYNAMIQUE DU MARCHÉ — ÉVOLUTION DES TAUX D'ACCESSION À LA PROPRIÉTÉ

Dans l'ensemble, ce qui ressort de l'ELIC, c'est la croissance phénoménale du nombre de propriétaires parmi les nouveaux arrivants qui ont fait partie de l'échantillon du début à la fin de l'ELIC, passant de moins de 20 % pour la première vague à environ 35 % pour la deuxième et à un taux impressionnant de 52 % pour la troisième (tableau 2). Fait surprenant, en quatre ans après leur arrivée officielle au Canada, plus de la moitié des immigrants sondés habitaient dans des logements de type propriétaire-occupant[1]. La situation a des incidences évidentes sur le marché de l'habitation canadien, et ce, tout particulièrement dans les trois principaux centres métropolitains du pays.

Les immigrants de la catégorie du regroupement familial et des autres catégories économiques affichaient le taux d'accession à la propriété le plus élevé lors de la première vague, pour les mêmes raisons décrites plus tôt (les réseaux familiaux et les transferts de capitaux). La proportion de propriétaires au sein des immigrants de la catégorie des travailleurs qualifiés était alors de moins de 10 % et, pour les réfugiés, de moins de 3 %. Le taux d'accession à la propriété, déjà élevé, a pratiquement doublé dans les catégories des gens d'affaires et des autres immigrants économiques entre la première et la deuxième vague de l'ELIC. Apparemment, les membres de ces catégories ont rapidement investi leurs économies dans le marché de l'habitation canadien pendant la période de 18 mois entre les deux vagues, menant ainsi l'évolution des tendances en matière de mode d'occupation, toutes catégories confondues. À la troisième vague, près de 75 % de ces immigrants étaient propriétaires occupants.

Les immigrants dans la catégorie du regroupement familial ont également vu augmenter leur taux d'accession à la propriété avec le temps, mais rien d'aussi spectaculaire que chez leurs homologues des catégories des gens d'affaires et des autres immigrants économiques. Néanmoins, leur avance initiale sur le marché de l'habitation (en terme d'accession à la propriété) s'est maintenue. Le cas des travailleurs qualifiés de l'échantillon montre également un accès rapide à la propriété, dont le taux est passé de moins de 10 % pour la première vague, à plus de 25 % pour la deuxième et à un peu moins de 50 % à la fin de l'Enquête (la plus grande augmentation proportionnelle de tous les groupes). Cette augmentation est liée à la hausse du taux d'emploi et des salaires des travailleurs qualifiés (voir l'annexe).

Finalement, les résultats des réfugiés sont peut-être les plus surprenants de tous. En effet, près de 20 % d'entre eux sont devenus propriétaires quatre ans après leur arrivée (moins de 4 % l'étaient lors de la première vague et un faible pourcentage similaire lors de la deuxième). Puisque les membres de cette catégorie sont le plus susceptibles de ne pas avoir de ressources financières à leur arrivée, ces résultats sont étonnants. Or, on peut se demander quels sont les sacrifices exigés par l'accession à la propriété.

QUALITÉ ET COÛTS DU LOGEMENT

Au moment de l'entrevue, environ 25 % des nouveaux arrivants vivaient dans des logements surpeuplés (c. à d. plus d'une personne par pièce) [tableau 3]. La proportion a chuté à 18,4 % pour les personnes encore dans

TABLEAU 3 : Surpeuplement, par catégorie d'admission (v1, v2, v3)

		Total	Surpeuplement (%)
Regroupement familial	V1	41 100	28,0
	V2	39 700	26,2
	V3	38 400	23,4
Travailleurs qualifiés	V1	96 450	19,9
	V2	93 750	13,7
	V3	88 300	10,2
Gens d'affaires / Autres éco.	V1	9 270	20,9
	V2	9 150*	14,5*
	V3	7 850*	8,9*
Réfugiés	V1	9 690	39,9
	V2	9 550	35,6
	V3	9 200	30,4
Total	V1	156 410	23,4
	V2	151 650*	18,4
	V3	143 750*	15,0*

* Estimé

l'échantillon lors de la deuxième vague et à 15 % pour celles dans la troisième, plus de quatre ans après leur arrivée.

Les différences de taux de « surpeuplement » entre les catégories d'immigrant se sont accrues avec le temps. Dans la première vague de l'Enquête, le taux de surpeuplement des immigrants économiques (travailleurs qualifiés, gens d'affaires et autres immigrants économiques) était environ la moitié de celui des réfugiés. Dans la troisième vague, les conditions de logement s'étaient grandement améliorées pour les immigrants économiques, le taux de surpeuplement ayant diminué de moitié. Les réfugiés et les immigrants de la catégorie du regroupement familial ont aussi connu une amélioration à cet égard, mais d'une ampleur bien moindre. Ainsi, lors de la troisième vague, les ménages de réfugiés étaient trois fois plus susceptibles d'être surpeuplés que ceux des immigrants économiques.

Les locataires représentaient environ 80 % des ménages lors de la première vague et un peu moins de 50 % lors de la troisième. Selon les données de l'ELIC, près de 75 % des immigrants sondés dépensaient plus de 30 % de leur revenu en frais de location (tableau 4). En fait, environ seulement 20 % d'entre eux étaient en mesure d'accorder entre 30 % et 50 % de leur revenu à leurs frais de location, et le reste – soit plus de la moitié des immigrants sondés – vivait dans des ménages où plus de la moitié du revenu était consacrée aux frais de location. Des travaux antérieurs ont montré que de nombreux immigrants sondés sont arrivés au Canada avec des économies et que la situation des immigrants locataires n'était pas aussi grave qu'une telle statistique pourrait le laisser croire (Mendez *et coll.* 2006). Néanmoins, la majorité des nouveaux arrivants étaient soumis à des pressions financières et ne pouvaient se permettre d'épuiser leurs économies en raison du ratio élevé entre loyer et revenu.

Dans l'ensemble, il existait d'importants contrastes entre les catégories d'immigrants. Les nouveaux arrivants venus au Canada pour rejoindre leur famille arrivaient souvent dans des ménages déjà établis, ce qui signifie que leur taux d'accession à la propriété était élevé et, pour les locataires, que beaucoup plus de ménages (la moitié) accordaient 30 % de leur revenu ou moins pour le loyer. Inversement, les travailleurs qualifiés arrivent généralement au Canada en tant que personnes seules ou qu'unités familiales et peuvent rarement s'acheter un logement à leur arrivée. Ainsi, la plupart d'entre eux se trouvaient sur le marché locatif et la majorité d'entre eux payaient plus de la moitié de leur revenu en frais de loyer. Ce sont les membres des catégories des gens d'affaires et des autres immigrants économiques qui avaient, de loin, le plus

TABLEAU 4 : Caractère abordable, par catégorie d'admission (v1, v2, v3), proportion du revenu familial que représente le coût du logement (exclut les propriétaires)

		Moins de 30 %	30 à 49,9 %	50,0 % et plus	Total
Regroupement familial	V1	49,8	21,8	28,4	23 610
	V2	65,8	22,7	11,8	18 700
	V3	64,9	21,6	13,5	15 950
Travailleurs qualifiés	V1	21,0	18,6	60,5	84 690
	V2	49,4	28,9	21,7	63 500
	V3	62,4	21,8	15,8	46 550
Gens d'affaires / Autres éco.	V1	23,2	9,7	67,1	5 950
	V2	36,8	28,1	35,1	2 850
	V3	37,5	29,2	33,3	2 400
Réfugiés	V1	14,8	39,9	45,3	8 900
	V2	32,3	35,3	32,3	8 350
	V3	48,4	30,1	21,6	7 650
Total	V1	26,2	20,3	53,6	123 150
	V2	50,8	28,1	21,1	93 450
	V3	60,7	22,9	16,4	72 450

Coefficient de contingence : V1 : 0,302 (P<0,001), V2 : 0,188 (P<0,001), V3 : 0,134 (P<0,001)
Les chiffres excluent les immigrants qui ne connaissaient pas ou n'ont pas indiqué leur type d'occupation. Les totaux ne correspondent pas en raison de l'arrondissement des nombres et des personnes qui n'ont pas répondu.
Les chiffres totaux des autres catégories économiques ont été ajustés en fonction de ceux calculés dans la procédure initiale afin de corriger les erreurs introduites durant le processus d'arrondissement.

d'argent à leur arrivée et affichaient donc un taux d'accession à la propriété élevé lors de la première vague de l'Enquête. Environ 65 % des locataires payaient plus de la moitié de leur revenu pour se loger. Comme pour les travailleurs qualifiés, la plupart des membres de ces catégories n'avaient pas encore pu se trouver d'emploi ou d'occasions d'affaires convenables au Canada. Finalement, la grande majorité des réfugiés sondés dans le cadre de l'ELIC participaient à des programmes d'aide sociale lors de la première vague. Peu d'entre eux ont pu trouver des logements abordables en raison de contraintes financières, mais moins de la moitié se trouvaient dans la catégorie la moins abordable. La plupart des réfugiés disposaient d'un revenu, mais celui-ci n'était tout simplement pas suffisant pour se payer un logement convenable.

L'évolution de l'accès à un logement abordable chez les nouveaux arrivants pendant les trois années et demie suivantes est tout simplement remarquable. Premièrement, il faut voir le nombre total d'immigrants sondés chuter de 123 000 dans le tableau de la première vague, à 72 450 dans celui de la troisième (tableau 4), phénomène qui reflète le grand nombre de nouveaux arrivants qui ont pu s'acheter une maison et qui ont donc été exclu de l'analyse de la capacité de payer des locataires de la troisième vague. Deuxièmement, étant donné la hausse vertigineuse du salaire moyen pendant la même période, la proportion de sondés vivant dans un logement abordable a augmenté pour passer d'un peu plus de 25 % à un peu plus de 60 % à la fin de l'Enquête. Chaque catégorie avait connu une amélioration. Lors de la troisième vague, près de 66 % des nouveaux arrivants dans la catégorie du regroupement familial s'étaient trouvé un logement abordable et la proportion accordant plus de la moitié de son revenu à son logement était passée de plus de 28 % à moins de 14 %. La situation des travailleurs qualifiés étaient, c'est le moins qu'on puisse dire, encore plus impressionnante, car la proportion d'entre eux accordant plus de la moitié de leur revenu aux frais de loyer est passée de 60 % à 16 %. Pour ce groupe en particulier, le facteur déterminant était l'augmentation majeure du taux de participation au marché du travail et, par conséquent, des salaires (voir l'annexe).

La principale amélioration des conditions d'habitation des personnes dans les catégories des gens d'affaires ou des autres immigrants économiques découle de leurs efforts en vue de s'acheter une propriété. Ainsi, le nombre de locataires dans ces catégories est passé de 6 000 à 2 400. Ceux qui étaient toujours locataires ont également connu une amélioration marquée de leur capacité de payer, bien que moins importante que chez les deux catégories mentionnées antérieurement.

Une proportion bien plus élevée (près de la moitié) de réfugiés avaient également trouvé des logements abordables lors de la troisième vague. Fait intéressant, le ratio entre loyer et revenu était pratiquement le même pour les réfugiés locataires de la troisième vague et pour les travailleurs qualifiés de la deuxième. Ces découvertes inédites ont été entièrement rendues possibles par l'ELIC. La principale conclusion tirée de l'Enquête est qu'au Canada, les réfugiés sont confrontés aux plus sérieuses difficultés concernant l'habitation. Or, les résultats de la troisième vague suggèrent qu'au moins certains d'entre eux réussissent plutôt bien sur le marché de l'habitation.

DISCUSSION ET SYNTHÈSE – LE LOGEMENT ET LE PROCESSUS D'ÉTABLISSEMENT

Un peu plus du quart des immigrants sondés dans le cadre de l'ELIC faisaient partie de la catégorie du regroupement familial. Par-dessus tout, les résultats des membres de cette catégorie exemplifient les principaux postulats d'une école de pensée dominante dans le domaine des théories sur la migration au sens large : celle qui défend la théorie des réseaux sociaux. Selon son approche, les réseaux familiaux facilitent le processus de migration (concept de « migration en chaîne ») ainsi que l'établissement dans la nouvelle société. Les premiers migrants tracent le sentier pour les successeurs qui les suivront. Les nouveaux arrivants profitent des efforts de leurs prédécesseurs et leur recherche d'emploi et de logement devient beaucoup plus facile. La catégorie du regroupement familial est encore plus avantageuse : l'admission au titre de cette catégorie requiert que les immigrants soient parrainés activement (c. à-d. soutenus) par un membre de la famille. Dans une large mesure, l'expérience des immigrants de la catégorie du regroupement familial sondés dans le cadre de l'ELIC correspond aux attentes soulevées par la théorie des réseaux sociaux. Bien qu'ils disposent d'un faible revenu à leur arrivée, les membres de cette catégorie sont relativement bien logés, affichent un taux d'accession à la propriété élevé et un faible taux de surpeuplement. Ces résultats sont concomitants à une très forte tendance à habiter dans des ménages composites regroupant (vraisemblablement) plusieurs adultes touchant un revenu. Bien que déjà impressionnantes, les conditions d'habitation des membres de cette catégorie se sont grandement améliorées dans les 18 mois séparant la première de la deuxième vague de l'ELIC, et ce, sur tous les points mesurés dans l'Enquête. Toutefois, cette amélioration ne s'est pas manifestée de manière si importante dans l'intervalle séparant la deuxième de la troisième vague. Néanmoins, les conditions globales de logement des immigrants dans la catégorie du regroupement familial sondés dans le cadre de l'ELIC paraissaient plutôt avantageuses à la fin de l'Enquête.

Les attentes face aux nouveaux arrivants admis à titre de travailleurs qualifiés devraient faire écho à celles à

l'égard des immigrants dans la catégorie du regroupement familial. À plusieurs égards, ce sont eux les « pionniers » de la théorie des réseaux sociaux abordée antérieurement. Les conditions de logement des immigrants admis dans la catégorie des travailleurs qualifiés étaient plutôt modestes lors de la première vague. La plupart d'entre eux vivaient dans des familles nucléaires traditionnelles bien qu'il y avait également un certain nombre de ménages composés d'une seule personne. La majorité se logeait dans des appartements et très peu possédaient une maison. Les locataires allouaient une très grande part de leur revenu à leur loyer, donnée qui se reflète dans la grande proportion d'entre eux ayant eu de la difficulté à se trouver un logement. Au cours des deux autres vagues de l'Enquête toutefois, ce sont clairement les travailleurs qualifiés qui ont connu la plus forte amélioration de leurs conditions d'habitation. La proportion en situation de surpeuplement ou disposant d'une faible capacité de payer a chuté alors que croissait rapidement le taux d'accession à la propriété.

Les conditions d'habitation initiales des personnes dans les catégories des gens d'affaires et des autres immigrants économiques cadrent avec le fait qu'ils transfèrent d'importantes richesses au Canada. En effet, environ le tiers d'entre eux possédaient une propriété lors de la première vague de l'Enquête. Une forte proportion habitait dans des familles nucléaires traditionnelles et les situations de surpeuplement étaient relativement rares, bien que ceux qui n'avaient pas encore acheté de maison avaient un ratio entre loyer et revenu très élevé. Au cours des quelques années suivantes, les membres de ces catégories ont continué d'investir leur capital transféré sur le marché de l'habitation et ont ainsi enregistré une forte croissance du taux d'accession à la propriété. Parallèlement, ceux qui n'étaient pas devenus propriétaires étaient susceptibles de connaître de fortes pressions financières sur le marché locatif.

Finalement, ce sont les réfugiés qui connaissent le plus de difficultés sur le marché de l'habitation. Bien que, comme les autres nouveaux arrivants, ils aient tendance à vivre en familles nucléaires, ils affichent toutefois la plus forte proportion de familles monoparentales, familles qui connaissent généralement des conditions d'habitation difficiles au Canada. Pratiquement aucun des sondés liés aux réfugiés n'était propriétaire lors de la première vague de l'ELIC (ou de la deuxième). Lors de cette première vague, les réfugiés vivaient en grand nombre dans des conditions de surpeuplement et avaient des problèmes considérables à se payer un logement. Les conditions de logement des réfugiés sont celles qui se sont le moins améliorées au sein des groupes sondés : leur degré de surpeuplement était le pire et les difficultés concernant leur capacité de payer subsistaient. Pourtant, le portrait n'est pas entièrement sombre pour eux. En terme de capacité de payer, la situation des réfugiés lors de la troisième vague était similaire à celle des travailleurs qualifiés deux ans plutôt, lors de la deuxième vague. De plus, bien que leur taux d'accession à la propriété demeurait faible, il s'approchait de 20 % à la fin de l'ELIC.

CONCLUSION

L'ELIC trace les grandes lignes de l'engagement très dynamique des nouveaux arrivants sur le marché de l'habitation canadien pendant les quatre premières années de leur établissement. Ce qui ressort nettement de l'Enquête est l'amélioration remarquable des conditions d'habitation au cours de la période couverte par l'ELIC. Le taux d'accession à la propriété des nouveaux arrivants est saisissant et témoigne de l'impact de l'immigration sur le marché de l'habitation canadien. Bien entendu, les immigrants sondés n'affichaient pas tous des résultats favorables et un certain nombre de nouveaux arrivants continuaient d'avoir des problèmes à se payer un logement adéquat et de vivre dans des conditions de surpeuplement, et ce, même lors de la troisième vague de l'Enquête.

En général, malgré le portrait sombre dressé par les études sur la détérioration de la situation des nouveaux arrivants au Canada, l'ELIC démontre que le concept d'accès progressif à la propriété est toujours pertinent. Or, comme prévu, le degré d'amélioration des conditions de logement a continué de varier grandement entre les différents groupes. La situation des réfugiés est digne de mention, au vu des données de l'ELIC. Certaines indications laissent croire que les réfugiés verront aussi leurs conditions de logement s'améliorer considérablement, mais dans l'ensemble, ils éprouvent des difficultés, ont une faible capacité de payer et (du moins du point de vue du surpeuplement des logements) vivent dans des conditions d'habitation qui ne sont pas convenables.

La vraie surprise révélée par l'ELIC est la rapidité avec laquelle les immigrants s'achètent des propriétés et, conséquemment, ont une influence sur le marché immobilier. Bien qu'ils font face à des défis sur ce marché, certains immigrants commencent le processus d'acquisition d'une propriété presque dès leur arrivée. Ces données cadrent difficilement avec le point de vue dominant selon lequel les conditions économiques des immigrants se détériorent. En fait, il semble vraiment y avoir un *effet immigration* sur le marché de l'habitation. C'est que les immigrants sont beaucoup plus susceptibles de s'acheter une maison que les Canadiens de naissance étant donné leur situation financière générale.

Je crois qu'il est possible d'expliquer cette conclusion inattendue selon les facteurs énumérés ci-dessous.

Les immigrants ne dépendent pas seulement de leur revenu pour s'acheter une propriété, mais également des avoirs qu'ils transfèrent au Canada. Une proportion

TABLEAU 5 : Caractéristiques démographiques et économiques de base, par catégorie d'admission, V1-V3, Canada

		Nombre	Taille moy. ménages	% employés	Revenu moy. empl. (famille)	Revenu tot. moy. (famille)
Total	V1	156 150	3,6	45,3	15 880	18 192
	V2	156 450	3,6	58,9	40 610	43 385
	V3	155 050	3,7	68,3	48 979	53 157
Regroupement familial	V1	42 450	4,0	41,2	23 058	24 818
	V2	42 500	4,1	50,0	45 748	49 701
	V3	42 350	4,1	55,6	48 330	52 828
Travailleurs qualifiés	V1	94 300	3,3	51,3	12 752	15 870
	V2	94 450	3,3	65,2	40 646	42 658
	V3	93 250	3,4	75,9	51 751	55 899
Gens d'affaires/ Autres éco.	V1	9 700	4,0	28,7	13 492	20 020
	V2	9 800	4,0	50,8	30 492	41 395
	V3	9 800	3,9	61,9	37 971	47 259
Réfugiés	V1	9 750	4,4	22,1	9 589	10 945
	V2	9 750	4,3	45,1	21 324	26 049
	V3	9 650	4,3	56,3	29 972	33 735

Notes pour les tableaux 2 et 3
Taille moyenne des ménages : Comprend toutes les personnes d'un ménage, qui peut contenir une ou plusieurs familles économiques.
Pourcentage de personnes employées : Basé sur les répondants de 18 ans ou plus qui ne sont pas scolarisés (c.-à-d., cette mesure est basée sur les individus). C'est un chiffre moyen qui combine les hommes et les femmes.
Revenu moyen d'emploi : Comprend tous les membres d'une famille économique qui sont employés. Les gains peuvent être dérivés d'un ou plusieurs emploi(s).
Les chiffres relatifs au revenu moyen d'emploi et le revenu familial total pour la vague 1 portent sur la période entre le moment de l'établissement et le jour du sondage, soit environ 6 mois. Les chiffres pour la V2 et la V3 portent sur une année.
Revenu total moyen : Comprend tous les membres d'une famille économique. Veuillez noter qu'il n'y a pas de moyen simple dans une ELIC de déterminer les revenus moyens ou la taille moyenne des ménages, qui seraient plus importants que ceux des familles économiques, en particulier pour les groupes ayant un nombre important de ménages multifamiliaux.

importante d'entre eux sont en mesure de s'acheter une maison malgré une situation du marché du travail peu reluisante.

La composition des ménages est un facteur crucial : les immigrants s'établissent dans de grands ménages afin de mettre en commun les revenus et de pouvoir s'acheter une propriété. Autrement dit, de nombreux immigrants vivent dans des ménages surpeuplés afin de pouvoir accéder au marché de l'immobilier.

Bien que les données de l'ELIC soient inadéquates pour confirmer l'affirmation suivante, je soupçonne que beaucoup des immigrants qui deviennent propriétaires rapidement achètent des propriétés à bas prix. Une telle stratégie permettrait à des ménages à revenu modeste de participer au marché immobilier.

En dernier lieu, quelques cas d'accession à la propriété recensés par l'Enquête sont associés à un processus de migration en chaîne, au cours duquel des personnes viennent au Canada pour rejoindre des familles déjà établies qui non seulement connaissent le marché immobilier, mais y participent déjà.

Le simple fait que les immigrants accèdent rapidement à la propriété, quelle qu'en soit l'explication, devrait nous amener à revoir notre point de vue sur la détérioration de la situation des nouveaux arrivants au Canada. Il est vrai qu'il est difficile de décrocher un emploi et très peu de personnes sont au fait de la valeur de leurs diplômes ou de leurs expériences de travail antérieures lorsqu'ils arrivent pour la première fois au Canada. Il est également vrai que les salaires des nouveaux arrivants sont faibles comparativement à ceux des Canadiens de naissance et qu'un nombre toujours trop élevé d'entre eux vivent dans la pauvreté. Toutefois, beaucoup d'entre eux – 50 % des gens ayant participé à la troisième vague de l'Enquête – ont été en mesure de s'acheter une propriété et ainsi d'accroître leur valeur nette.

ANNEXE

L'Enquête longitudinale auprès des immigrants du Canada comme source de données sur l'habitation et l'évolution des conditions économiques des nouveaux arrivants au début de leur établissement.

L'Enquête longitudinale auprès des immigrants du Canada (ELIC) vise une population cible d'environ 164 200 personnes de 15 ans ou plus, officiellement établies au Canada entre octobre 2000 et septembre 2001, et qui

avaient passé au moins six mois au Canada au moment de l'Enquête (Statistique Canada, 2006). Un nombre total de 12 040 personnes ont été convoquées en entrevue lors de la première vague (V1) de l'Enquête. Ce nombre est passé à 9 322 lors de la deuxième (V2) et à 7 716 lors de la troisième (V3). L'ELIC donne un aperçu méthodique des expériences initiales des immigrants, très brièvement après leur arrivée au Canada, informations qui ne sont pas disponibles dans les recensements ou dans les sources traditionnelles de données sur l'habitation.

Pour examiner l'incidence des politiques de sélection des immigrants, l'ensemble complexe de catégories d'immigration a été réparti en quatre grands groupes : regroupement familial; travailleurs qualifiés (faisant référence au demandeur principal et aux membres de la famille qui l'accompagnent à l'arrivée au Canada); gens d'affaires et autres immigrants économiques (comprend toutes les personnes admises dans la catégorie générale « Économique », à l'exception des travailleurs qualifiés); et réfugiés (seulement ceux qui ont été admis avant d'arriver au Canada).

Le tableau 5 permet de saisir l'évolution des caractéristiques démographiques et économiques des immigrants sondés. La composition des ménages variait considérablement d'un groupe à l'autre. En moyenne, il y avait entre 3,6 et 3,7 personnes par ménage dans l'échantillon de l'ELIC, mais davantage pour les immigrants venus rejoindre leur famille au Canada ou admis dans les catégories des gens d'affaires et des autres immigrants économiques, et encore plus pour les réfugiés. Les personnes admises dans la catégorie des travailleurs qualifiés habitaient généralement dans de plus petits ménages. En général, la composition des ménages ne changeait pas beaucoup avec le temps.

Dans la première vague de l'échantillon, le taux d'emploi entre les catégories variait grandement : un peu plus de 50 % des travailleurs qualifiés étaient déjà sur le marché du travail six mois après leur arrivée, alors que ce nombre chutait à 29 % pour les gens d'affaires et les autres immigrants économiques (les immigrants admis comme gens d'affaires sont plus susceptibles de fonder une entreprise que de décrocher un emploi) et à 22 % pour les réfugiés, qui étaient clairement moins avancés dans leur processus d'établissement. Les écarts entre les groupes ont toutefois rétréci avec les années. Lors de la troisième vague, 56 % des immigrants dans la catégorie du regroupement familial et des réfugiés avaient un emploi, comparativement à 76 % pour les travailleurs qualifiés.

L'autre conclusion de l'ELIC, encore plus considérable, est l'augmentation rapide du taux d'emploi au cours des trois vagues de l'Enquête, qui est passé de 46 % à 68 %. Cette augmentation était concomitante à celle des salaires et du revenu familial global. À l'échelle de l'échantillon total de l'Enquête, le revenu d'emploi familial moyen est passé d'environ 30 000 $ la première année d'établissement à près de 50 000 $ la quatrième. De même, le revenu global moyen est passé de 35 000 $ la première année à plus de 53 000 $ la quatrième. La majeure partie de ce revenu additionnel a été consacré au logement.

RÉFÉRENCES

CARTER, Tom (2005). « The Influence of Immigration on Global City Housing Markets : The Canadian Perspective. » *Urban Policy and Research* 23(3) : 265-286.

ENGELAND, J., R. Lewis, et coll. (2005). Évolution des conditions de logement dans les régions métropolitaines de recensement au Canada, 1991-2001 – Tendances et conditions dans les régions métropolitaines de recensement. Ottawa, Statistique Canada.

FRENETTE, M., et Morissette, R. (2003). Convergeront-ils un jour ? Les gains des travailleurs immigrants et de ceux nés au Canada au cours des deux dernières décennies. Direction des études analytiques, Documents de recherche, No 11F0019MIF au catalogue — No 215. Ottawa, Statistique Canada.

HAAN, Michael (2005). « The Decline of the Immigrant Homeownership Advantage : Life-Cycle, Declining Fortunes and Changing Housing Careers in Montréal, Toronto and Vancouver, 1981-2001. » *Urban Studies* 42(12) : 2191-2212.

HIEBERT, D., S. D'Addario, et K. Sherrell (2005). The profile of absolute and relative homelessness among immigrants, refugees, and refugee claimants in the GVRD. Vancouver : Mosaic.

MENDEZ, Pablo, Daniel Hiebert, et Elvin Wyly. 2006. « S'établir dans un nouveau pays : constatations relatives à l'immigration et aux marchés du logement en milieu métropolitain découlant de l'Enquête longitudinale auprès des immigrants du Canada » *Revue canadienne de recherche urbaine*, 15 (2006) 96-122.

MURDIE, R. et C. Teixeira (2003). « Towards a Comfortable Neighbourhood and Appropriate Housing : Immigrant Experiences in Toronto. » Chapitre 3 in P. Anisef et M. Lanphier (éd.) *The World in a City*. Toronto, University of Toronto Press : 132-191.

MURDIE, R., V. Preston, M. Chevalier, et S. Ghosh (2006). *Immigrants and Housing : A Review of Canadian Literature From 1990 to 2005*. Rapport de recherche de la SCHL.

PICOT, G., et F. Hou (2003). La hausse du taux de faible revenu chez les immigrants au Canada. Direction des études analytiques, Documents de recherche, No 11F0019MIF au catalogue — No 198. Ottawa, Statistique Canada.

PICOT, G., F. Hou, et S. Coulombe (2007). *Le faible revenu chronique et la dynamique du faible revenu chez les nouveaux immigrants*. Statistique Canada, Division de l'analyse des entreprises et du marché du travail, Direction des études analytiques, Documents de recherche.

REITZ, J.G. (2007). Immigrant employment success in Canada, Part II : Understanding the decline. Journal of International Migration & Integration = Revue de l'intégration et de la migration internationale, 8, 37–62.

STATISTIQUE CANADA (2006). À propos de l'Enquête longitudinale auprès des immigrants du Canada. Publication 89-614-XIF.

NOTE

[1] De tels résultats peuvent laisser croire que la sélection des membres de l'échantillon était biaisée. Il est logique de penser que les immigrants qui réussissent le moins bien au Canada quittent le pays, déménagent si souvent qu'il devient dur pour Statistique Canada de faire un suivi, ou refusent simplement de participer à l'enquête afin d'éviter de discuter de leurs conditions difficiles. Nous ne pouvons savoir avec précision quelle est l'incidence d'un tel phénomène.