

À Québec Un engagement économique

Claude Dubé

Number 22, Winter 1984

Le retour à la ville : une nouvelle attitude?

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/18850ac>

[See table of contents](#)

Publisher(s)

Éditions Continuité

ISSN

0714-9476 (print)

1923-2543 (digital)

[Explore this journal](#)

Cite this article

Dubé, C. (1984). À Québec : un engagement économique. *Continuité*, (22), 17–19.



Dans le quartier Montcalm à Québec, la rue Cartier a connu une transformation rapide. Cinéma, boutiques, galeries d'art, cafés et bars en font un axe commercial très fréquenté et animent un quartier qui concurrence le centre-ville.

Claude Dubé



Bâtiments résidentiels qui participent à la remarquable homogénéité du quartier Montcalm. La qualité des logements, leur prix et la qualité de l'environnement concourent à stabiliser la population dans le milieu.

À QUÉBEC, UN ENGAGEMENT ÉCONOMIQUE

Claude Dubé

Le retour à la ville est prêché depuis nombre d'années par les apôtres du culte urbain: les urbanistes et urbanologues(1). Sous diverses formes, leurs interventions reprennent les arguments visant à rationaliser les investissements publics et à accroître la qualité de la vie urbaine. Pendant de nombreuses années, ils ont prêché dans le désert, semble-t-il, puisque l'exode des populations vers les banlieues se poursuivait à un rythme toujours plus grand.

Cependant, depuis quelque temps, les symptômes d'un retour à la ville apparaissent sans toutefois qu'on ait pu encore quantifier le phénomène. Les arguments des urbanistes ne semblent pas avoir été décisifs mais plutôt les contraintes du budget familial. À cet égard, l'exemple de la région de Québec est probant.

LE COÛT DE L'ARGENT

En 1981-1982, le coût de l'argent

(taux de crédit) grimpe constamment pendant une quinzaine de mois pour dépasser le 20%. L'insécurité s'installe puisque cette hausse était imprévisible, qu'on ignore si ce mouvement se stabilisera et, qu'enfin, ces taux sont inédits, sauf dans les cas de prêts usuraires.

Cette évolution frappe tout le monde, mais les propriétaires de résidences qui doivent renouveler leur hypothèque pendant cette période sont plongés dans une véritable crise. Leur marge de manoeuvre est restreinte puisque plus de 63% du revenu brut de la famille québécoise est alloué aux quatre postes budgétaires suivants(2): l'impôt (20%), le logement (15%), l'alimentation (16%) et le transport (12%).

La part consacrée aux trois premiers postes est pratiquement incompressible, du moins de façon significative. Il ne reste donc que les dépenses consacrées aux transports dont la plus grande partie sert à défrayer les coûts de l'automobile.

L'AUTOMOBILE: CAUSE OU SYMPTÔME

En 1978 (données les plus récentes), les familles de l'agglomération de Québec dépensaient 2 606\$ pour le transport, n'étant devancées au Canada que par les familles de Calgary et d'Edmonton. Ce coût élevé est typique des villes de la taille de Québec (100 à 500 000 habitants) (3) où les sommes affectées aux transports dépassent celles des villes plus petites ou plus grosses. En fait, si la famille de l'agglomération de Québec avait consacré le même montant aux transports que celle de la région de Montréal, elle aurait réduit ses dépenses de 445\$ en 1978, permettant des économies de \$75 millions pour la région.

De 1978 à 1982, alors que les revenus augmentent de 45%, les coûts occasionnés par l'automobile grimpent de 90% (4). Par exemple, les coûts se rapportant à la voiture la plus économique, la sous-compacte, pas-

sent de 2 207\$ à 4 223\$ par année. On constate par ailleurs que le revenu minimum pour posséder une telle voiture, fixé à 17 800\$ en 1978, doit atteindre 34 000\$ en 1982, si le pourcentage du revenu brut affecté au transport demeure le même. Cette hausse plus grande des coûts de l'auto par rapport à celle des revenus fait chuter de 20 000 environ le nombre de familles capables de se payer une voiture en 1978 et ne le pouvant plus en 1982.

LES MESURES DE CORRECTION

Alors que la hausse des taux de crédit frappe presque instantanément les consommateurs, les effets sur le coût de l'automobile se manifestent plus lentement. Les familles réagissent donc par étapes.

Dans un premier temps, on espère que la situation sera de courte durée et qu'elle se rétablira rapidement; on se résout donc aisément à utiliser les réserves sous forme d'économies ou de crédit. Par la suite, on adopte des mesures d'urgence temporaires croyant toujours que la situation changera prochainement. Notre comportement de consommateurs subit des modifications sensibles par l'élimination du superflu: la deuxième voiture disparaît, l'achat d'une nouvelle est retardé, les transports en commun sont plus fréquentés, le co-voiturage gagne en popularité, etc., tout en s'attaquant aussi aux autres dépenses de consommation courante.

La région de Québec vit la présente situation. En l'espace de trois mois, à l'automne 1981, la vente des laissez-passer mensuels de la Commission de transport de la communauté urbaine de Québec (CTCUQ) grimpe de plus de 30%; en 1982, neuf concessionnaires de voitures, dont la majorité vendaient des voitures *standard*, ferment leurs portes; au printemps 1983, on relève une pénurie de petites voitures neuves chez les concessionnaires ainsi qu'une grande popularité des voitures usagées, en nombre insuffisant à Québec au point où Montréal doit répondre à la demande.

Finalement, malgré une amélioration de la conjoncture économique, les taux de crédit restent à des niveaux relativement élevés, les consommateurs adoptent conséquemment des mesures à long

terme. Comme, en pratique, les dépenses reliées à l'automobile sont les seules comprimables de façon substantielle, on cherche à se libérer de l'auto pour surmonter une nouvelle flambée du coût de l'argent. La possibilité de vivre sans automobile devient donc le *coussin* sécuritaire recherché. Cependant, un tel changement n'est concevable que si les transports en commun desservent bien le lieu de résidence, faute de quoi il faudra très souvent envisager le *retour à la ville*.

On peut distinguer deux types de *retour à la ville*: le retour physique comme tel, qui implique le déménagement, et le retour de la préférence aux valeurs associées à la ville.

LE RETOUR PHYSIQUE

Dans ce cas, plusieurs explications peuvent être apportées mais on y distingue un comportement commun. Durant les années soixante et au début des années soixante-dix, on assiste à un mouvement nationaliste très fort, suite logique du fameux *retour à la terre*. Les jeunes couples envisagent l'avenir avec optimisme —les emplois sont abondants—, s'installent en banlieue près des centres ou dans de petites localités à partir desquelles on accède facilement en voiture au centre principal d'emploi. Dans la plupart des cas on *retape* la vieille maison canadienne qu'on a acquise. Par ailleurs, il se développe un réseau de quincailleries orientées vers le bricolage et les anti-quaires font des affaires d'or.

Avec les années, l'arrivée des enfants signifie un surcroît de travail pour le couple. Aux longs déplacements quotidiens en voiture et à l'entretien de la maison vient s'ajouter un certain engagement au sein de la collectivité pour assurer des services familiaux: garderie, sport, activités culturelles, etc. On maintient tant bien que mal cet équilibre en prenant conscience toutefois de sa fragilité. Au niveau politique, c'est le projet collectif qui prime sur l'intérêt de l'individu.

Cet équilibre est rompu par la hausse des taux de crédit qui provoque une forte augmentation du nombre de maisons à vendre. Comme le mouvement général va de la banlieue à la ville, les maisons des banlieues sont vendues à prix réduit lorsqu'on trouve un intéressé et ache-

tées à prix élevé dans les quartiers convoités. À Québec, les quartiers les plus recherchés sont ceux de la deuxième couronne. Ils s'étendent du centre-ville de Sainte-Foy vers celui de Québec. Les quartiers de Sillery, certains autres de Sainte-Foy et les paroisses Saint-Sacrement et Saints-Martyrs à Québec en font partie.

Le prix élevé des résidences dans ces quartiers force certaines familles à opter pour un quartier de deuxième choix où se retrouvent des habitations multifamiliales facilement transformables en copropriétés divisées et indivises. Le quartier Montcalm à Québec, dans la première couronne, est l'exemple type. Comme l'offre n'y est pas illimitée, certaines familles seront contraintes de louer un appartement en attendant de trouver la maison désirée.

LE RETOUR AUX VALEURS URBAINES

Parallèlement à l'évolution décrite plus haut concernant les familles déjà établies depuis un certain temps, de nouvelles familles arrivent sur le marché du logement. Contrairement au groupe précédent, celui-ci est moins optimiste face à l'avenir: le marché de l'emploi s'est beaucoup resserré et le projet collectif (politique) appuyé par le groupe précédent leur est indifférent sinon inconnu.

Ces nouvelles familles favorisent les projets individuels, une attitude qui s'affirme aux États-Unis depuis quelques années; l'accent est mis sur l'épanouissement personnel par les sports, les loisirs, les études, etc., c'est-à-dire des activités surtout offertes en milieu urbain. Cependant, ce groupe dispose de peu d'économies et la décision de s'établir en achetant une propriété le fait concurrencer le groupe précédent. En raison des valeurs auxquelles il s'identifie, il choisit de préférence le quartier Montcalm, quand ce n'est pas directement le centre-ville. Si cette tentative échoue, il décidera de s'installer dans un autre quartier de la première couronne: Limoilou.

L'IMPACT SUR LES QUARTIERS

L'implantation de nouvelles familles dans des quartiers à prédominance unifamiliale aura un faible impact. En effet, le choix de ce type de quartier signifie qu'on était générale-

ment en accord avec le milieu. Tout au plus va-t-on modifier son environnement physique immédiat: la maison et le terrain.

Cependant, dans les quartiers de second choix, comme Montcalm et Limoilou, on ne se contentera pas de modifier son environnement immédiat. Généralement plus jeunes et disposant d'un pouvoir d'achat supérieur à celui de la population qu'elle remplace, les nouveaux arrivants demandent de nouveaux services.

L'exemple du quartier Montcalm illustre bien cette réaction en chaîne. Construites aux environs de 1925, les maisons de ce quartier sont d'une homogénéité remarquable. En grande majorité, elles comptent trois grands appartements superposés et contigus aux maisons voisines. Le propriétaire habite habituellement le rez-de-chaussée et loue les deux étages. La qualité des logements, leur prix et la qualité de l'environnement concourent à stabiliser la population. C'est un quartier qu'habitent nombre de vieilles familles où l'on ne retrouve souvent que les parents retraités.

Les premières expériences de maisons transformées en copropriétés indivises par des jeunes familles se sont multipliées incitant les propriétaires à exiger des prix plus élevés. La forte demande explique cette hausse (un appartement se vend actuellement au prix d'une maison il y a cinq ans) et le marché demeure très actif.

Le quartier se transforme de façon notable. Ainsi les jeunes enfants sont réapparus dans certaines rues. L'offre en services s'est modifiée pour répondre à la nouvelle demande. Les garderies sont créées, le cinéma offre des films pour enfants les samedis et dimanches après-midi, les supermarchés adaptent leurs étalages aux besoins des familles, etc. De plus, des services reliés à l'épanouissement de l'individu apparaissent: boutiques d'articles de sport, de matériel d'artistes, de vêtements pour jeunes et des galeries d'art. L'industrie de la restauration connaît un essor certain grâce à l'arrivée de cafés, de terrasses, d'établissements de type *fast food* et de restaurants spécialisés, etc. Les promoteurs de ces nouveaux services sont en général des jeunes qui se créent des emplois. Leur apparition sur les axes commerciaux existants rend ceux-ci plus attirants pour la clientèle, ce qui incite les vieux commerces à *rajeunir* leurs services



Claude Dubé

Le programme «Corvée Habitation» encourage à la fois un retour à la ville et la construction en banlieue éloignée. Il constitue une incitation importante pour les locataires conscients des avantages de la propriété.

et souvent à faire peau neuve.

Une vie de quartier très active se développe au point qu'il n'est plus nécessaire d'aller au centre-ville pour trouver ce dont on a besoin.

L'IMPACT DU PROGRAMME CORVÉE HABITATION

Pour des raisons économiques évidentes, le programme *Corvée Habitation* a été lancé en toute hâte sans que des études d'impact sur le milieu urbain aient été réalisées. Ce programme est très alléchant pour les locataires dont les loyers ont augmenté avec les taux de crédit sans suivre leur baisse. Comme l'écart entre le loyer et le règlement mensuel d'une hypothèque se réduit, plusieurs locataires prennent conscience des avantages à devenir propriétaires.

Ce programme encourage à retourner à la ville car il favorise la construction résidentielle sur la majorité des terrains vacants des quartiers de la première et deuxième couronnes. De ce point de vue, il concilie la demande du marché avec des impératifs de rationalisation du développement urbain.

En revanche, il va aussi à l'encontre de ce mouvement puisqu'il vise à stimuler la construction en banlieue éloignée. Par des taux de crédit artificiellement bas, ce programme risque de placer les propriétaires dans la même situation de crise que nous avons connue, si les taux remontent d'ici trois ans. Nous assisterons alors à un nouveau retour à la ville.

EN CONCLUSION . . .

Le retour à la ville, bien que difficilement quantifiable, semble se produire. On constate qu'il prend presque toujours la forme d'un engagement économique dans le milieu par l'achat d'une résidence ou au moyen d'un investissement commercial. Signalons toutefois que le centre-ville ne semble pas être l'endroit recherché en premier lieu.

Il faut souligner cependant que l'amélioration des conditions de crédit et certains aspects du programme *Corvée Habitation* ont pour conséquence de ralentir ce retour. À moins que la desserte par les transports en commun ne s'améliore grandement dans la région de Québec, on risque de se retrouver dans la même situation de retour forcé connue en 1981.

Il existe toutefois des aspects positifs au retour forcé. La population dans son ensemble est davantage sensibilisée aux coûts engendrés par l'étalement résidentiel et, finalement, la qualité de la vie s'est améliorée de façon manifeste en milieu urbain. ■

1)urbanologue: néologisme désignant un ensemble de professionnels de formations variées (géographe, historien, designer urbain, etc.) dont le champ d'intérêt et d'action est la ville, mais qui ne peuvent utiliser le titre d'*urbaniste* réservé aux seuls membres de la Corporation professionnelle des urbanistes du Québec.

2)Dépenses des familles au Canada, Vol. 2, Grands centres urbains, seize villes. Statistiques Canada, 1978.

3)Dépenses des familles au Canada, Vol 3, Ensemble du Canada, régions urbaines et rurales. Statistiques Canada, 1978.

4)Club automobile du Québec, août 1978 et novembre 1982.

Compte tenu de l'absence d'études spécifiques au sujet, le présent article fait état de la vision personnelle de l'auteur découlant de certaines études et données sectorielles, et de sa propre expérience de retour à la ville.



CLAUDE DUBÉ

Architecte et urbaniste, il a participé à l'élaboration, la rédaction et la coordination de nombreux projets d'architecture et d'aménagement urbain. Il enseigne depuis 1978 à la fois à l'École d'architecture de l'Université Laval et dans le cadre du Programme interdisciplinaire en aménagement du territoire et développement régional dont il est le directeur.