



BILAN DES ACTIVITÉS 2024-25



Table des matières

<u>Mot du président</u>	4	<u>Rendez-vous des Allié·e·s</u>	17
<u>Mot de la direction générale</u>	5	<u>Résultats financiers</u>	18
<u>Mission, vision et valeurs</u>	6	<u>Reconnaissance</u>	19
<u>Réalisations phares</u>	9	<u>Plan stratégique 2025-2029</u>	20
<u>Une organisation en pleine croissance</u>	15	<u>Gouvernance</u>	21
<u>La cible de 20%</u>	16		

Mot du président

Un élan collectif pour transformer le modèle de logement à but non lucratif.

L'année 2025 a marqué une étape charnière dans le parcours de l'Alliance des corporations d'habitations abordables du territoire du Québec (ACHAT). Après trois années de mise en œuvre soutenue depuis le lancement de ses activités en 2022, l'organisation a poursuivi sa croissance en accueillant 12 nouveaux membres, consolidé ses acquis et amorcé les fondations d'un nouveau cycle stratégique pour les années à venir.

Dans un contexte marqué par une crise majeure du logement, l'ACHAT a poursuivi sa mission avec détermination : transformer le modèle de développement immobilier locatif afin de garantir une stabilité résidentielle et une véritable équité intergénérationnelle pour le plus grand nombre. Animées par cette vision ambitieuse, les 32 organisations membres de l'Alliance se mobilisent chaque jour pour atteindre un objectif clair : s'assurer que 20% du marché locatif ne soit pas soumis à une logique marchande. Cette cible est plus que jamais au cœur de notre plaidoyer et de nos actions.

Pour y parvenir à l'échelle du Québec, une approche concertée et structurée s'impose — une approche qui reconnaît l'évolution nécessaire du secteur vers une plus grande professionnalisation, une diversification des modèles de développement et des approches de

financement plus soutenables pour le trésor public. Il s'agit d'un enjeu d'intérêt national, qui exige des actions coordonnées entre les secteurs de l'économie sociale, du privé et de l'État.

En 2025, l'ACHAT a également intensifié ses efforts de communications stratégiques et ses démarches de représentation ciblées. Grâce à des publications thématiques pertinentes et à des rencontres avec des décideurs de tous les paliers gouvernementaux, notre organisation s'est affirmée comme une actrice crédible et incontournable dans l'écosystème du logement.

Cette année a aussi été marquée par une transition à la direction générale. Nous saluons le départ de Sébastien Parent-Durand, dont le leadership et l'engagement ont été déterminants dans la mise sur pied et le rayonnement de l'ACHAT. Son professionnalisme a permis de structurer l'organisation et de lui donner une voix forte et respectée. Nous accueillons avec enthousiasme Marie Depelteau-Paquette, dont la vision et l'énergie promettent de prolonger et d'amplifier l'impact de notre action collective.

En regardant vers l'avenir, le cycle stratégique 2025-2029 s'annonce comme une période de croissance soutenue.

L'ACHAT entend poursuivre son travail de structuration, tout en explorant de nouvelles avenues de financement et d'innovation sociale. Le contexte économique et social exige une approche concertée, audacieuse et inclusive, capable de répondre aux défis croissants du logement.

Nous lançons un appel à tous les acteurs : unissons nos forces pour bâtir un nouveau modèle d'habitation québécois, où le logement à but non lucratif occupe pleinement sa place au bénéfice des personnes et de la collectivité.

Louis-Philippe Myre
président du Conseil d'administration



Mot de la direction générale

Un parcours engagé. Une vision qui s'affirme.

Au moment où le relais a été transmis à notre nouvelle directrice générale, Marie Depelteau-Paquette, l'heure du bilan est venue pour moi, à titre de directeur général sortant de l'ACHAT. Je ne peux commencer autrement qu'en remerciant les membres fondateurs de l'Alliance pour leur confiance et l'opportunité qu'ils m'ont offerte de participer pendant trois ans à cette belle aventure, si essentielle pour l'avenir du Québec. J'ai beaucoup appris, et je reste profondément convaincu que l'économie sociale doit occuper une place plus importante dans le marché immobilier.

En 2024, l'ACHAT a complété un premier tour de roue complet en tant qu'entreprise de services. Une vaste consultation des membres en début d'année a permis de valider et d'affiner notre compréhension des attentes et des besoins. Nous avons alors fait le pari d'augmenter nos ressources professionnelles internes dès le printemps — un choix que je n'ai jamais regretté. Un an et près de 840 heures d'accompagnement personnalisé plus tard, l'équipe demeure agile et engagée à faire évoluer le modèle et saisir les opportunités stratégiques.

Je ne peux passer sous silence le lancement de notre campagne de relations publiques « Habitation à but non lucratif | Architecture d'un nouveau modèle québécois », qui a mené à la publication du dossier sur la cible de 20 % en mai dernier. Cette initiative continue de faire son chemin. Avec les élections fédérales anticipées, les municipales cet automne et les provinciales à venir en 2026, l'ACHAT est en excellente position pour faire progresser sa vision auprès des pouvoirs publics et au sein de notre vaste écosystème immobilier. Les invitations à donner des conférences, participer à des panels ou à des comités de travail se sont multipliées — autant d'occasions de faire avancer nos idées et nourrir un dialogue social constructif.

Enfin, nous avons réalisé ensemble la planification stratégique 2025-2029, qui restera un document de référence pour les années à venir. À mon sens, les conditions propices à un changement d'échelle continuent de se consolider. J'encourage vivement l'Alliance à maintenir et à intensifier ses efforts afin d'atteindre le succès dont nous avons collectivement besoin.



« Le mouvement de l'ACHAT est porté depuis 2017 par une communauté grandissante dont la vision et l'ambition d'entrepreneuriat social gagnent maintenant en popularité partout au Québec. Je suis emballé par la nomination de Marie à titre de nouvelle directrice générale, convaincu qu'elle saura porter l'organisation plus loin encore. Je suis également fier de dire que je resterai un allié actif pour l'équipe et pour nos membres. »

Sébastien Parent-Durand
directeur général sortant



« Je me sens privilégiée de me joindre à une organisation en pleine évolution, portée par une équipe solide, engagée et inspirante. Après trois premières années consacrées à bâtir les fondations de l'ACHAT et à faire grandir sa vision, je suis pleinement déterminée à mettre mon énergie et mes compétences au service de son déploiement stratégique. Mon engagement se traduira par un renforcement du soutien aux membres, ainsi qu'une collaboration étroite avec les partenaires municipaux et gouvernementaux, afin de concrétiser notre ambition collective pour le logement à but non lucratif. »

Marie Depelteau-Paquette
directrice générale

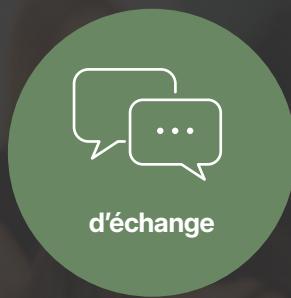
Mission, vision et valeurs

Qui sommes-nous ?

L'Alliance des corporations d'habitations abordables du territoire du Québec (ACHAT) est un regroupement d'entreprises collectives en immobilier unique en son genre dans le réseau national de l'économie sociale. Elle est née en 2017 d'une mobilisation de propriétaires développeurs d'habitations à but non lucratif du Québec souhaitant se regrouper afin de changer l'échelle et l'impact de leurs développements.

Notre mission consiste à soutenir nos membres – OBNL, coopératives et sociétés parapubliques – dans la recherche d'innovations et le déploiement de stratégies d'affaires visant à accroître de manière significative l'offre de logements abordables à but non lucratif au Québec, et ce, au bénéfice des communautés locales.

L'ACHAT est un lieu :



Nous favorisons la mutualisation des ressources pour renforcer les capacités organisationnelles et financières de nos membres. Ce soutien permet d'accroître le développement de logements abordables et de mieux structurer l'offre résidentielle à l'échelle provinciale. En partenariat avec les autorités publiques, nous participons également à l'évolution des politiques en habitation ainsi qu'à celles qui s'y rattachent.

En joignant l'ACHAT, nos membres se fédèrent autour des valeurs qui guident nos actions : innovation, solidarité, collaboration et transparence.

Faire plus, faire mieux, pour tous, et pour toujours : une vision adaptée au contexte socio-économique d'aujourd'hui.

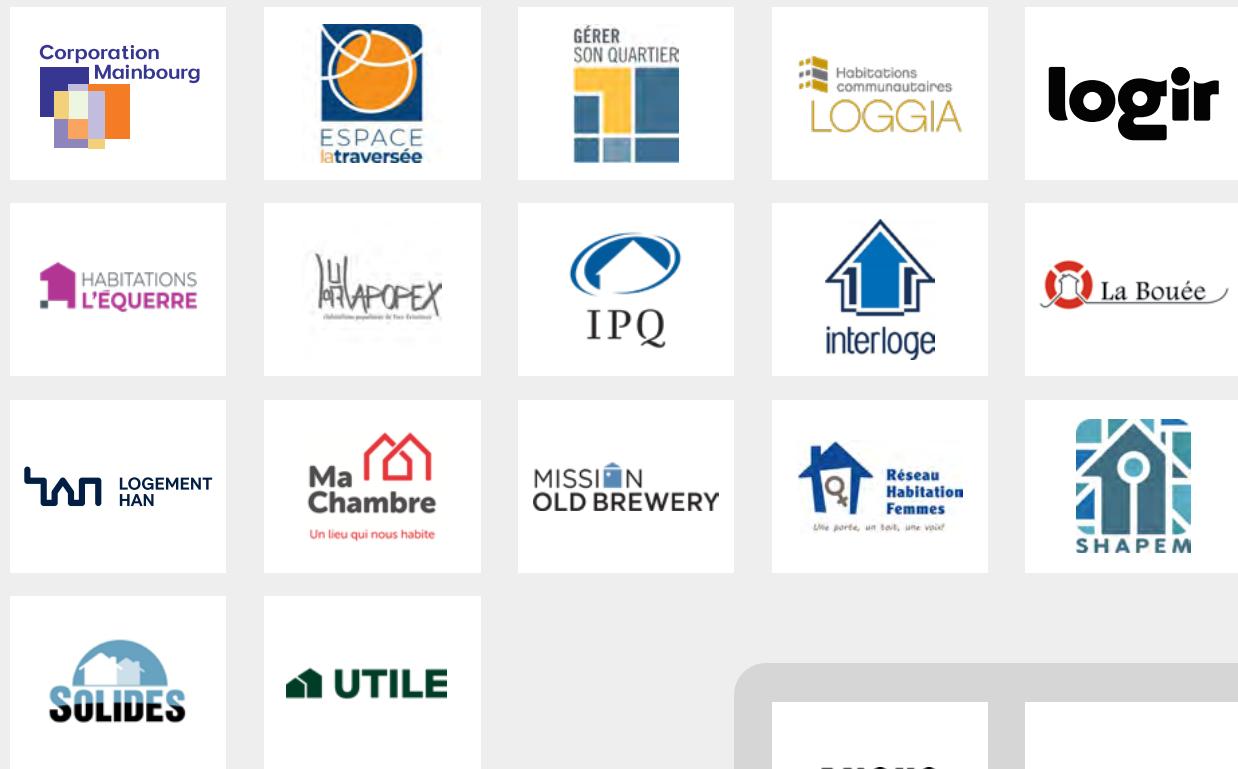
« Historiquement, on a fait du logement social pour les personnes les plus pauvres. Aujourd'hui, on doit faire du logement à but non lucratif pour tous les non-riches. »

Sébastien Parent-Durand
directeur général sortant

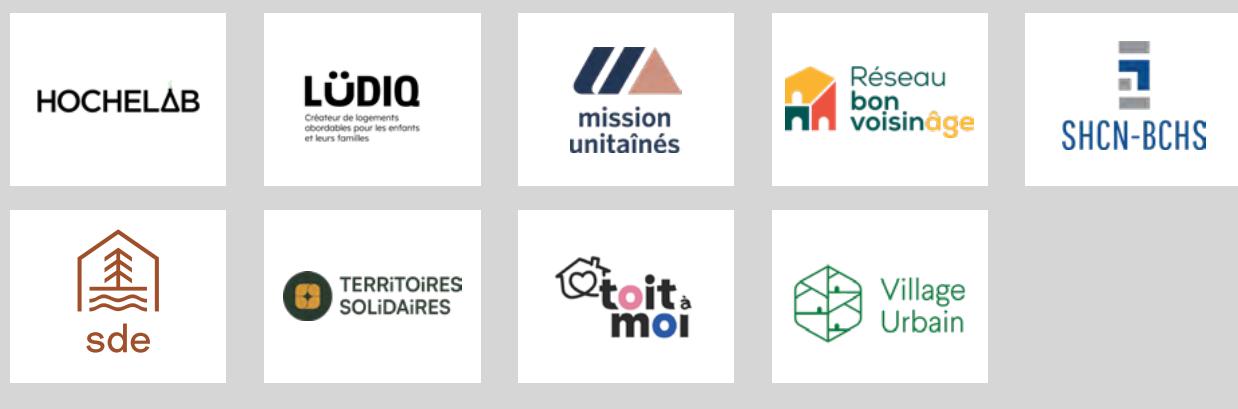
L'ACHAT compte à ce jour 32 organisations membres

qui totalisent plus de 13 500 logements à but non lucratif d'une valeur foncière évaluée à plus de 2,7 G\$ et plus de 18 200 qui sont en développement.

Nos membres



Nos membres associés



Nos membres sympathisants



Réalisations en chiffres

5 mémoires destinés aux pouvoirs publics de tous les paliers de gouvernement

24 conférences publiques

7 employé·e·s et 2 consultantes

12 nouvelles organisations membres

3 études visant à améliorer l'accompagnement de nos membres dans leur processus de professionnalisation

534 heures d'accompagnement personnalisé aux membres

1 Rendez-vous des Allié·e·s

Un parc de **13 500** qui prend de l'expansion

logements à but non lucratif
détenus par nos membres dont :

1070
Nouvelles constructions

623
Acquisitions

8072
Logements en développement

2024-2025

2025-2026

Réalisations phares

Accompagner

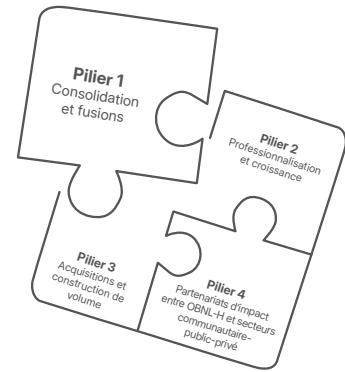
L'ACHAT articule une grande part de ses activités autour de l'accompagnement de ses membres. L'objectif ? Fournir les outils, les connaissances et l'expertise nécessaires pour accélérer la professionnalisation des organisations à but non lucratif qui s'engagent à livrer et à opérer en continu des volumes de logements à but non lucratif dans une logique de pacte générationnel et de développement territorial.

Accompagner, vulgariser et influencer sont les trois axes qui structurent l'action de l'ACHAT.

→ Des nouveautés dans le panier de services Élan

Les services de professionnalisation Élan combinent fusion / consolidation / redressement / relève. Il constitue **l'un des quatre piliers** de notre stratégie pour atteindre la cible de 20% de logements à but non lucratif.

Nous facilitons la rencontre des organisations qui souhaitent **se regrouper pour profiter d'économies d'échelle et se professionnaliser**, puis nous guidons les groupes dans leurs démarches pour optimiser leur structure juridique, leur gouvernance et leurs opérations.



→ L'ACHAT a contribué au démarrage de **CÔTÉ Habitat**, le Centre opérationnel de transition écologique de l'habitat, une alliance d'acteurs visant à accompagner une démarche d'amélioration de la résilience climatique de nos milieux de vie.

Opportunités d'amélioration environnementale :

Performance énergétique et technique du bâtiment	Mobilité durable et accessibilité	Gestion optimisée des matières résiduelles	Verdissement des pourtours et des toits
Participation citoyenne et dialogue social	Intégration paysagère avec l'environnement urbain	Gestion de l'eau et résilience climatique	

Partenaires de réalisation :



Next-Generation Cities Institute,
Université Concordia

TRANSITION
EN COMMUN

→ L'ACHAT a procédé au démarrage de trois études visant à accompagner ses membres dans leur processus de professionnalisation et de mise à l'échelle :

1. Étude sur les modèles de gouvernance

2. Étude sur les structures juridiques et fiscales

3. Étude sur les partenariats d'impact en immobilier collectif

En partenariat avec la SCHL, l'ACHAT mène une **démarche de documentation sur les partenariats d'impact en immobilier collectif**. Cette étude menée auprès d'un échantillon de membres de l'ACHAT vise à documenter, diffuser et présenter des modèles de partenariats (OBNL-H, organismes communautaires et organismes privés) porteurs et innovants.

Parmi les avantages de ces nouveaux partenariats :

- Augmenter la résilience financière des OBNL-H
- Améliorer la mixité socio-économique des populations dans les parcs de logements
- Accroître l'efficacité d'exécution des missions d'aide à la personne pour les petits organismes communautaires
- Faciliter la mise à l'échelle grâce au développement de volumes par portefeuille
- Réduire la dépendance aux subventions

→ L'ACHAT compte quatre communautés de pratique dynamiques portant sur des thématiques spécifiques :

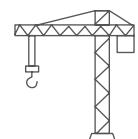
1. GESTION IMMOBILIÈRE

- Une tarification préférentielle pour les membres de l'ACHAT avec un fournisseur de logiciel de gestion immobilière est en cours de négociation.



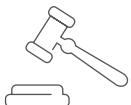
2. DÉVELOPPEMENT IMMOBILIER

- Un code de courtoisie a été adopté pour affirmer l'intention des membres de maintenir une communauté respectueuse et efficace en adoptant des comportements qui favorisent la collaboration, l'harmonie et la saine compétition.



3. DROIT

- Un guide portant sur les questions de structures juridiques des OBNL-H sous l'angle de la fiscalité, la gouvernance, l'efficacité opérationnelle et la gestion des risques est en cours de rédaction au bénéfice des membres.



4. MOBILISATION CITOYENNE

- Une exploration des manières d'inclure les citoyens dans chaque étape d'un projet immobilier, tout en préservant sa viabilité économique, est en cours par cette communauté.



Réalisations phares Vulgariser

L'ACHAT se positionne non seulement comme un véhicule de professionnalisation, mais aussi d'influence, contribuant activement à l'évolution du secteur ainsi qu'aux politiques publiques en matière d'habitation et d'entrepreneuriat social. Pour soutenir cette mission, une série d'actions de vulgarisation, de valorisation et de représentation a été déployée à travers divers événements, rencontres et tribunes, tant au Québec qu'ailleurs au Canada. Voici ce que nous avons accompli — et continuerons de faire — pour soutenir l'émergence d'un « réflexe ACHAT » dans le développement de relations constructives.



→ **Une cible commune de 20% de logements à but non lucratif : un modèle économique à vulgariser**

Dossier 20%: « [Habitation à but non lucratif | Architecture d'un nouveau modèle québécois](#) »



Déclinaison de concepts clés dans le cadre d'une série de publications thématiques intitulée [Focus sur LinkedIn](#) pour approfondir la compréhension du modèle mis de l'avant.

→ **Équité intergénérationnelle et habitation à but non lucratif : une infrastructure sociale**

Lettre ouverte dans [La Presse](#), cosignée avec l'Aile jeunesse du Chantier de l'économie sociale et Force Jeunesse : [Comment rembourser la dette générationnelle en habitation ?](#)



→ **Tribune médiatique : À la croisée des toits**

Animation d'une émission spéciale avec des membres de l'ACHAT (Société de développement de l'Est, Village Urbain, Logement HAN et Hochelab).



→ **Économie sociale : un levier de développement puissant**

Signataire de la Déclaration Sommet de l'économie sociale 2025 « [Vision 2050 : Vers une économie qui travaille pour nous](#) ».



[Capsule vidéo promotionnelle du Sommet sur l'économie sociale 2025.](#)

→ Pauvreté et logement : Prendre les devants

Participation au balado de la Centrale des syndicats du Québec (CSQ).



→ Hors de la métropole : une crise et des enjeux à l'échelle du Québec

Conférence « L'économie sociale comme solution aux crises du climat et du logement » (Rimouski, novembre 2024).

→ Municipalités : des leviers à leur disposition

Participation aux Assises 2025 de l'Union des municipalités du Québec (UMQ), incluant la tenue d'un kiosque.



→ Hors du Québec : des occasions de maillage

Participation active à des conférences et panels lors d'événements favorisant le développement de relations avec nos homologues canadiens.

1. SASKATOON

57^e édition du Congrès national sur le logement et l'itinérance organisé par la Canadian Housing and Renewal Association



2. TORONTO

Conférence au Regeneration forum de Housing Services Corporation (HSC)



3. OTTAWA

Présence de l'ACHAT dans les espaces de la Société canadienne d'hypothèques et logement (SCHL) avec la cohorte nationale du Défi d'offre du logement pour sa position de demi-finaliste



Réalisations phares Influencer

L'ACHAT se positionne comme un acteur de solutions. En cette année de courses électorales, un appel au "dialogue de solutions" a été lancé auprès de l'ensemble des partis de tous les ordres de gouvernement ainsi que toutes les personnes souhaitant être candidates aux élections, et ce, dans un cadre non-partisan et constructif.



→ **Synthèse des positions et recommandations de l'ACHAT en matière de politiques publiques d'habitation et d'entrepreneuriat social « Bâtir le Québec abordable de demain »**

À travers ses divers mémoires et occasions de rencontres, l'ACHAT a réitéré sa volonté d'être un partenaire de mise en œuvre, fort de son rôle de rassembleur territorial et de son engagement envers la professionnalisation du secteur.

→ **Publication de mémoires pré-budgétaires destinés aux pouvoirs publics**

« Bâtir un Québec abordable pour tous, sans exception »

Consultations pré-budgétaires du ministre des Finances du Québec, 2025-2026.



→ **Publication d'un mémoire dans le cadre de la planification territoriale de l'aire métropolitaine montréalaise**

« Projet de Plan métropolitain d'aménagement et de développement révisé (PPMADR) » Consultations de la Communauté métropolitaine de Montréal.

→ **Participation à l'élaboration de politiques publiques et de programmes de financement**

- > « Saisir l'occasion de mettre à l'échelle une infrastructure d'habitation abordable et durable » : consultation nationale de Maisons Canada
- > **Fonds canadien de protection des loyers**
- > Ville de Montréal : mise en place du nouveau programme Changer d'échelle pour l'habitation à but non lucratif

→ **Rencontres politiques : tous paliers gouvernementaux**

Au cœur des relations de l'ACHAT avec les autorités publiques et gouvernementales se trouve une ambition forte : **élargir de manière pérenne et structurée l'offre de logements abordables à but non lucratif à l'échelle du Québec.**

C'est là notre seul parti pris.

Au cours des derniers mois, nous avons tenu une trentaine de rencontres avec des personnes responsables principalement de l'habitation, mais aussi de l'innovation, des finances, du développement économique et social. Ces échanges ont eu lieu avec des représentants (ministres, député·e·s, personnel politique et administratif) de l'ensemble des partis politiques, à tous les paliers gouvernementaux.

→ **Rencontres partenariales**

1. **MEMBRE DE LA TABLE DES PARTENAIRES** de la Stratégie québécoise en habitation de la Société d'habitation du Québec (SHQ)



2. **MEMBRE DU COMITÉ D'OPTIMISATION**
du réseau des coopératives d'habitation et du réseau des OBNL d'habitation de la Société d'habitation du Québec (SHQ)

Une organisation en pleine croissance

L'ACHAT, qui comptait 8 organisations fondatrices et 2 employé·e·s au début de 2023, est maintenant passée à **32 organisations membres** et **7 employé·e·s et 2 consultantes**. Les membres de l'ACHAT ont livré **1070 logements à but non lucratif dans l'année 2024-2025**, en plus de 623 acquisitions, et en comptent plus de 8000 en développement dans l'horizon 2026-2027.

L'ACHAT voit non seulement son membrariat croître à une vitesse enthousiasmante, mais voit aussi ses membres **se diversifier**.

- Les membres de l'ACHAT partagent tous une volonté de développer du logement à but non lucratif, mais dans des créneaux différents permettant de répondre à une diversité de besoins.

S'allier entre acteurs spécialisés permet de couvrir un ensemble de besoins sans perdre la main sur l'expertise.

Quelques exemples :

Lutter contre la discrimination et la stigmatisation



Briser le cycle de l'itinérance



AdAPTER les logements aux personnes ayant des handicaps

Protéger l'environnement



Favoriser le développement des enfants et la réussite éducative des étudiant·e·s

Protéger l'environnement

Créateur de logements abordables pour les enfants et leurs familles

LÜDIQ

Créateur de logements abordables pour les enfants et leurs familles

sde

UTILE

- De plus, l'ACHAT est le seul regroupement au Québec à accueillir tous les types de modes de tenure dans le secteur de l'habitation à but non lucratif : OBNL, coop, office municipal et fiducie.



La cible de 20% : ambitieuse et nécessaire



Après avoir fait de la cible de 20% de parts de marché de logements à but non lucratif le cœur de ses revendications, l'ACHAT a publié en mai 2025 un **dossier étoffé et bilingue** présentant sa vision pour la transformation du secteur de l'habitation.

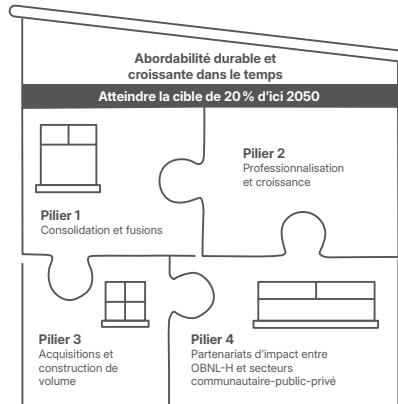
→ L'architecture d'un nouveau modèle québécois en habitation abordable repose sur quatre piliers :

Pilier 1: Consolidation et fusions

Pilier 2 : Professionnalisation et croissance

Pilier 3 : Acquisitions et construction de volume

Pilier 4 : Partenariats d'impact entre OBNL-H et secteurs communautaire-public-privé



→ L'ACHAT est fière de faire la promotion et de contribuer à atteindre la cible de 20 % de logements à but non lucratif dans le parc locatif québécois, alors que les besoins sont croissants en cette période de crise de l'abordabilité.

Dans la dernière année, le modèle ACHAT a plus que jamais fait écho dans l'écosystème de l'économie sociale et de l'habitation communautaire. Un consensus se cristallise et toutes les occasions sont bonnes pour rappeler l'importance de nous doter d'une **cible commune**.

Déclaration Sommet de l'Économie sociale : **Vision 2050 : Vers une économie qui travaille pour nous**

Association des groupes de ressources techniques du Québec (AGRTQ) :
Bâtir ensemble : 20 % de logements communautaires et sociaux pour transformer le Québec

Logement social : pour les coopératives d'habitation, l'union fait la force : « L'ACHAT milite pour une consolidation et une professionnalisation du logement à but non lucratif, qu'il soit sous forme de coops ou d'OBNL. C'est un bon moment pour lancer un débat social, avec la crise du logement et les besoins grandissants. » - Sébastien Parent-Durand, directeur général sortant de l'ACHAT

Société d'habitation du Québec : Des prêts publics pour le logement abordable : « On est très favorable à la diversification des outils de financement, disons que ça va vraiment dans la bonne direction. » - Sébastien Parent-Durand, directeur général sortant de l'ACHAT



Rendez-vous des Allié·e·s

Les Rendez-vous des Allié·e·s sont des moments forts marqués par
la mobilisation et la vision partagée d'un écosystème engagé
d'entreprises d'économie sociale en habitation et d'une diversité d'organisations partenaires.

Un 6^e Rendez-vous sous l'impulsion d'un effort partagé !

Plus de 75 personnes étaient présentes, toutes animées par une volonté commune de faire avancer le logement à but non lucratif. Au programme : réflexions sur la réduction des coûts de construction, accueil de nouveaux membres et échanges inspirants.

Un message porteur d'engagement de la ministre responsable de l'Habitation, Mme Sonia Bélanger (23 octobre 2025) :

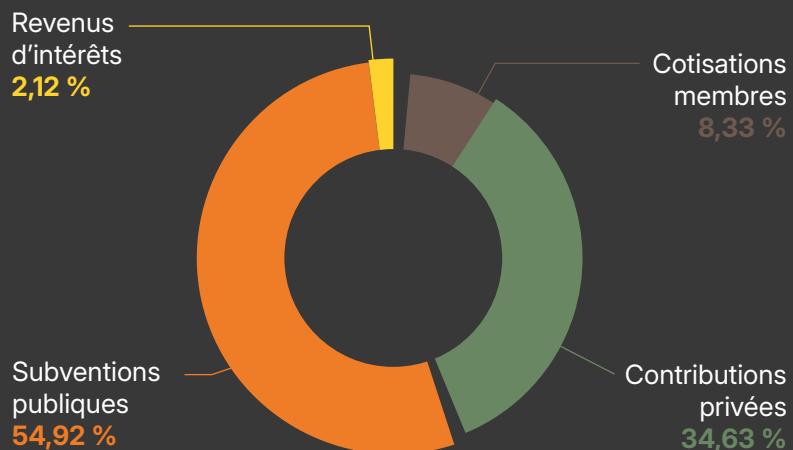
« L'ACHAT est un véritable fer de lance pour notre réseau (...) et contribue concrètement à renforcer nos capacités collectives et à faire avancer le logement social et abordable partout au Québec. »



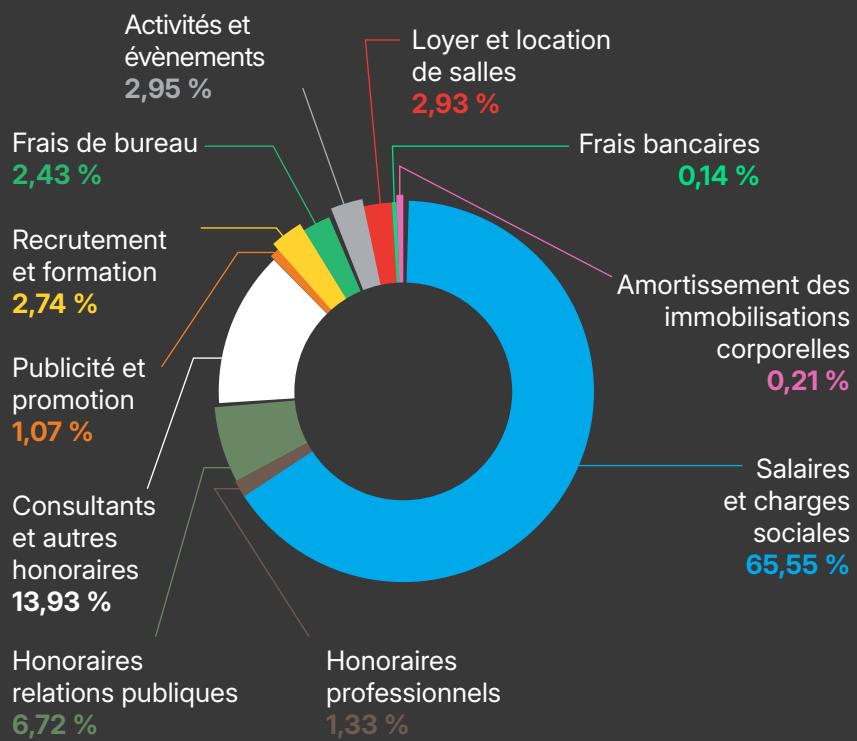
Résultats financiers

2024-2025

REVENUS



DÉPENSES



Reconnaissance

L'ACHAT tient à souligner l'apport remarquable de deux pionniers qui ont marqué les esprits cette année au sein de la grande famille de l'habitation à but non lucratif. Leur engagement et leur vision ont laissé une empreinte durable, inspirant l'ensemble du milieu.

→ Départ à la retraite de Jean-Pierre Racette, Cofondateur de l'ACHAT

Nous tenons à remercier chaleureusement M. Racette **pour son engagement remarquable pour le logement communautaire** et ce, depuis des décennies.

« Jean-Pierre Racette nous aura tous contaminés de sa vision d'un développement territorial porté par des entreprises d'économie sociale en habitation soucieuses d'offrir des milieux de vie inclusifs et solidaires pour le plus grand nombre. » - Louis-Philippe Myre, président du CA de l'ACHAT



Jean-Pierre Racette

« Un des idéateurs de notre Alliance, Jean-Pierre a été pour nous un administrateur passionné et généreux. Sa fougue et son désir d'innover, portés par ses valeurs profondes de solidarité sociale, ont façonné la SHAPEM, qui demeure encore aujourd'hui une organisation incontournable de nos milieux de vie. Les Montréalaises et Montréalais lui doivent beaucoup, tant pour son engagement que pour son impact durable sur la communauté. » - Sébastien Parent-Durand, directeur général sortant de l'ACHAT

→ Discours - Testament de François Giguère Manifeste pour le logement social

► [Visionner le discours](#)

François Giguère a choisi six personnes engagées en habitation pour porter sa voix et son message de résilience et d'espoir pour le droit au logement au Québec. **À travers leurs voix, François raconte ses 35 années d'engagement pour loger les locataires à revenus modestes.** Il s'est illustré de son implication dans son comité logement à la création de l'ACHAT, en passant par le développement de SOLIDES, qui héberge aujourd'hui 1057 ménages.



François Giguère

Il a été l'un des premiers à comprendre qu'il était possible et nécessaire que le modèle à but non lucratif sorte de la marge pour devenir un véritable protecteur de l'abordabilité. Il serait fier de voir l'objectif de 20% de parts de marché du logement à but non lucratif porté par autant d'organisations, y compris plusieurs municipalités.

François termine son discours posthume en nous rappelant que c'est grâce à des partenariats ambitieux que nous résoudrons la crise : « Groupes d'économie sociale, comités logement, gouvernements, municipalités, nous avons tous le devoir de collaborer afin de répondre aux besoins des plus vulnérables. »



Plan stratégique 2025-2029

En collaboration avec ses membres et son conseil d'administration, l'équipe de l'ACHAT a procédé à l'élaboration de son tout premier **plan stratégique**.

Fruit d'un processus de réflexion, de concertation et d'analyse, la planification stratégique 2025-2029 trace les grandes lignes de l'action collective de l'ACHAT pour les cinq prochaines années. Elle repose sur les apprentissages des dernières années, les aspirations des membres et les constats tirés du diagnostic stratégique. Elle vise à **consolider l'organisation, outiller ses membres pour croître et innover, renforcer les alliances au sein de l'écosystème et porter une voix forte dans l'espace public.**

Les orientations retenues traduisent une volonté de **structurer le changement d'échelle du secteur** tout en demeurant fidèles à la mission de solidarité, d'innovation et de pérennité de l'habitation à but non lucratif au Québec.

ORIENTATION - 1

Poursuivre la professionnalisation de l'ACHAT pour soutenir sa croissance

ORIENTATION - 2

Offrir un accompagnement et des services de qualité menant à un changement d'échelle

ORIENTATION - 3

Contribuer au renforcement de l'écosystème du logement à but non lucratif

ORIENTATION - 4

Faire de l'ACHAT un joueur influent de la société civile québécoise

L'ACHAT tient à remercier les partenaires externes consultés pour leur contribution: Chantier de l'économie sociale, Fiducie du Chantier de l'économie sociale, Caisse d'économie solidaire Desjardins, Desjardins (Fédération), Fonds de solidarité FTQ, Société immobilière du Canada, Société québécoise des infrastructures, Caisse de dépôt et placement du Québec (Ivanhoé Cambridge), Fondation Lucie et André Chagnon, Association des professionnels de la construction et de l'habitation du Québec, Mouvement pour mettre fin à l'itinérance à Montréal, Association canadienne d'habitation et de rénovation urbaine et Front d'action populaire en réaménagement urbain.

Conseil d'administration

L'équipe de l'ACHAT salue et remercie l'engagement de l'ensemble des administratrices et administrateurs



Louis-Philippe Myre
Président



Émilie Therrien
Vice-présidente



Anik Roy-Trudel
Trésorière



François Claveau
Secrétaire



Laurent Levesque
Administrateur



Nathalie Meilleur
Administratrice



Catherine Boucher
Administratrice



Élie Gravel
Administrateur



Philippe Dufort
Administrateur

Ensemble, vers un
modèle d'habitation
abordable renouvelé
et durable



