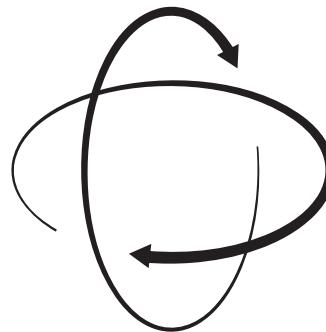


# Vers un modèle québécois d'habitation renouvelé et durable

Voici le quatrième d'une série de cinq FOCUS.



## Modèle d'impact 360°

Mobilisation  
citoyenne

Continuum  
des besoins

Coûts du 20%

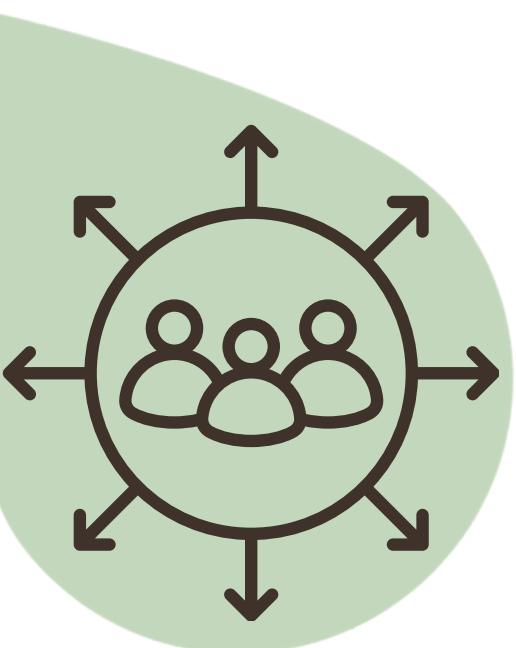
**Modèle 360**

Fusion et  
consolidation



Atteindre et maintenir une cible de 20% de logements à but non lucratif sur le marché locatif, c'est oui! Mais comment?

Pour produire un volume de logements conséquent, il faut **monter en échelle**.

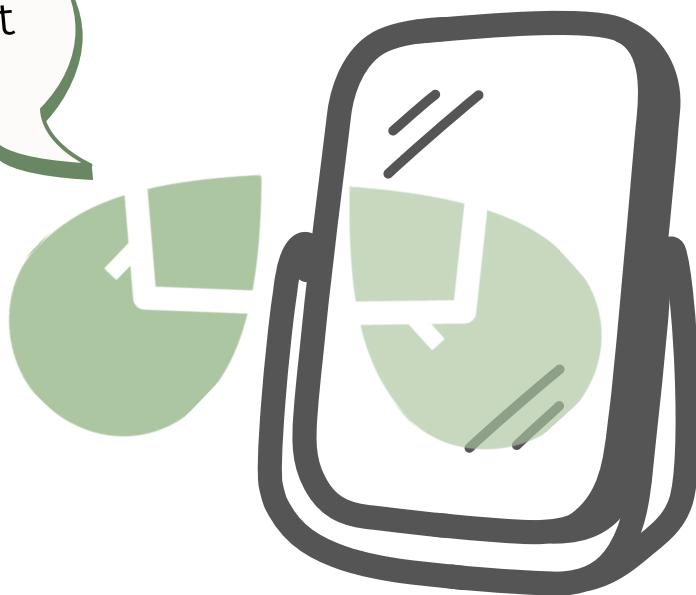


Et pour ça, il faut se professionnaliser et augmenter la taille de nos organisations.



# Est-ce par égo ou vanité?

Miroir, miroir!  
Dis-moi qui est  
le plus gros?



C'est pour bénéficier  
d'une foule de **capacités**  
à mettre au service du  
logement social et  
abordable.

Collaboration  
renforcée

Bien sûr que non!

Économies  
d'échelle

Intégration de  
pratiques  
environnementales

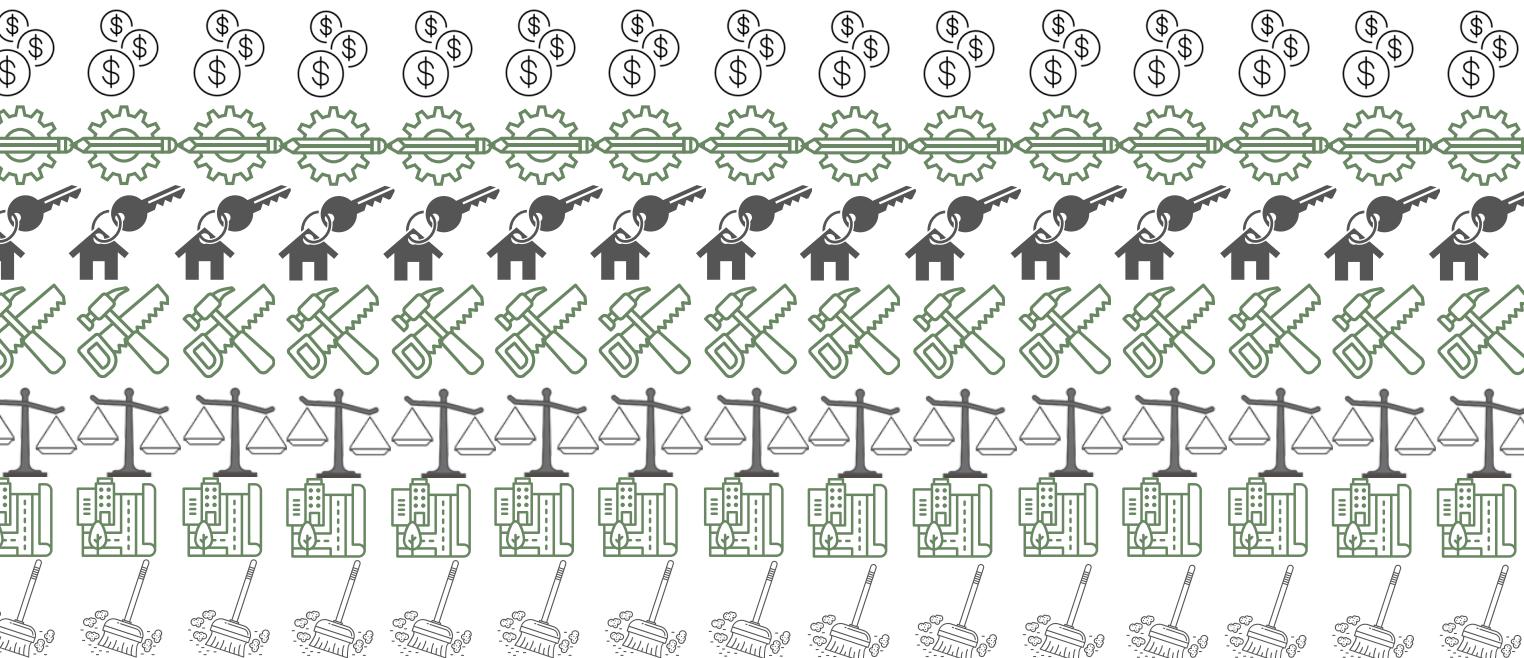
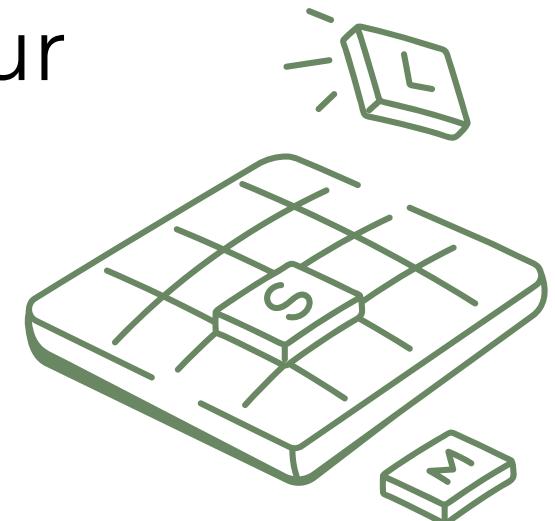
Développement  
d'expertises

Flux de trésorerie  
positif

# Agilité, vélocité, ambition.

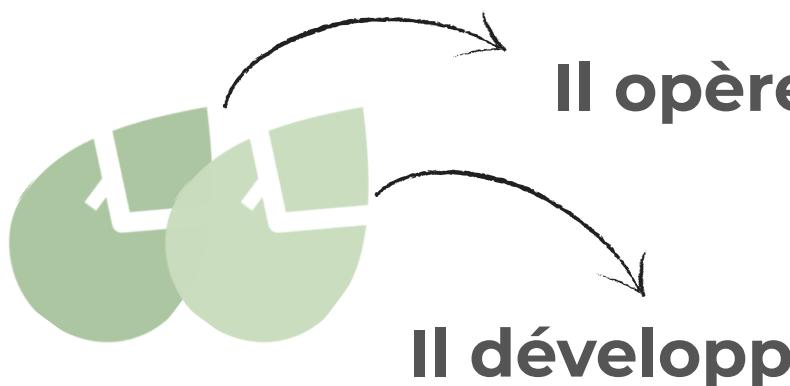
Ce ne sont pas juste des mots pour impressionner au Scrabble.

C'est ce qui caractérise des OBNL qui développent et maintiennent leur **expertise interne** à travers plusieurs corps de métier:



**Analyste financier**  
**Ingénieurs**  
**Gestionnaire immobilier**  
**Menuisier**  
**Avocat**  
**Urbaniste**  
**Concierge**

Cette professionnalisation mène au modèle prôné par l'ACHAT: le **propriétaire-développeur**.



- Deux façons de générer des revenus en habitation.

En ayant les deux **dans une même organisation**, on maximise sa résilience, sa capacité de prendre des risques et surtout, sa capacité à mieux contrôler les coûts.

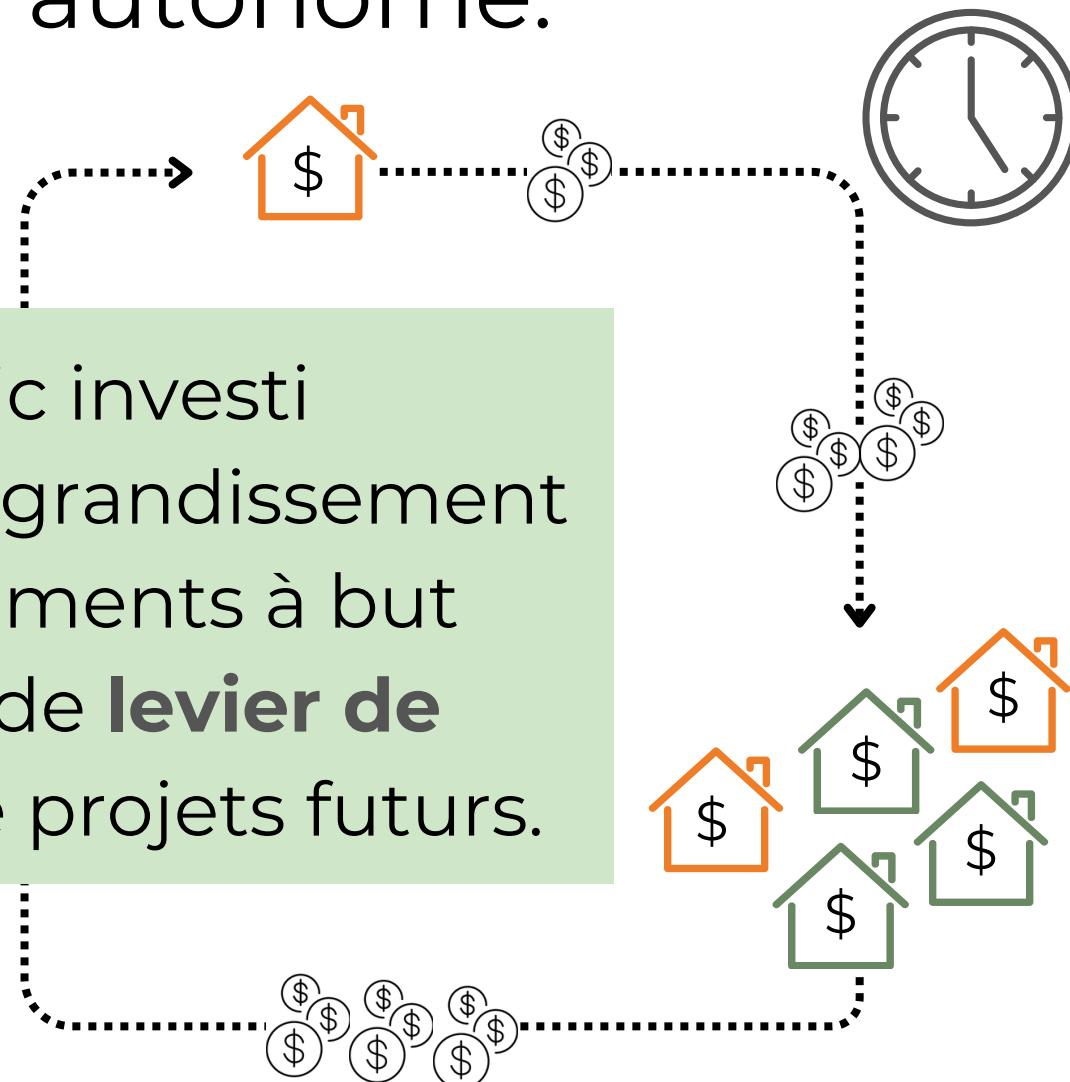
**C'est essentiel pour atteindre des volumes de production.**

Le propriétaire-développeur  
**réinvestit ses actifs** dans le temps  
afin d'accélérer son développement  
de manière plus autonome.



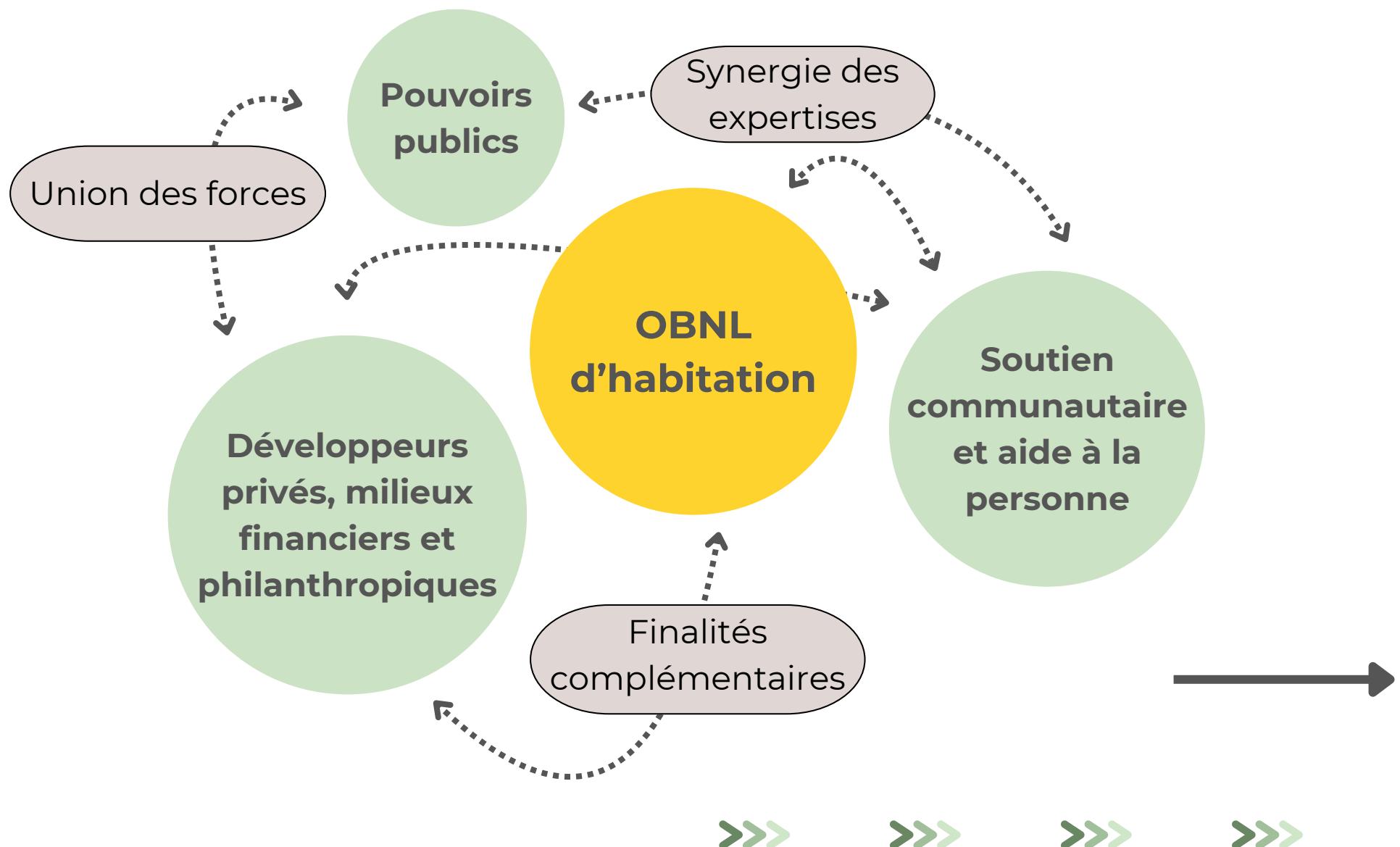
Approche  
portefeuille

Chaque dollar public investi  
aujourd'hui dans l'agrandissement  
de son parc de logements à but  
non lucratif lui sert de **levier de  
développement** de projets futurs.



C'est la **rotation de l'équité**.

Le propriétaire-développeur à but non lucratif, fort de son **expertise** interne et du réinvestissement de son **équité**, peut ensuite travailler au service de la collectivité en établissant des **partenariats d'impact**.



# Ensemble, professionalisons le secteur du logement à but non lucratif !



Il y a tout un travail de **consolidation** à poursuivre pour offrir à la population québécoise l'abordabilité qu'elle mérite.

Comment ? La suite dans le prochain FOCUS !