



Plan stratégique

2026-2028



Défense des intérêts et impact



Valeur et professionnalisme
des courtiers et agents immobiliers



Succès et croissance des membres



Rendement et culture





Janice Myers
Chef de la direction

Façonner l'avenir du logement, ensemble :

Plan stratégique 2026-2028 de l'ACI

Toutes les quelques années, à L'Association canadienne de l'immobilier (ACI), nous prenons le temps de faire le point. Nous examinons le chemin parcouru, les leçons apprises et la direction à prendre.

Nous voici à nouveau à cette étape. Cette fois-ci, l'ACI entame un nouveau chapitre.

Avec la plateforme immobilière la plus populaire au Canada, REALTOR.ca, qui fonctionne désormais comme une filiale distincte en propriété exclusive, notre rôle est plus clair que jamais : l'ACI existe avant tout pour défendre vos intérêts et promouvoir des politiques fédérales qui facilitent l'accession à la propriété au Canada.

Ainsi, lorsque nous avons commencé à élaborer notre plan stratégique 2026-2028, nous savions que cela ne pouvait pas se faire en vase clos. Cela devait se faire avec vous.

Depuis janvier 2025, nous avons recueilli les commentaires des membres et des chambres et associations de tout le pays. Nous avons écouté vos défis, vos réussites et vos attentes à l'égard de l'ACI.

Au cours de ces conversations, une remarque d'un membre m'a particulièrement interpellée : « Nous devons sentir que ce plan est pour nous, et pas seulement pour vous. » Cette phrase toute simple est devenue notre ligne directrice. Si ce plan ne correspondait pas à une vision commune, c'est qu'il n'était pas prêt.

Le résultat est plus qu'une feuille de route. C'est une vision nationale façonnée par des milliers de voix.

Au cœur de cette vision se trouve une simple vérité : les courtiers et agents immobiliers font bien plus que faciliter des transactions. Vous aidez les gens à commencer un nouveau chapitre de leur vie. Vous rendez les collectivités où vous vivez et travaillez plus fortes.

Cette vérité se reflète dans notre vocation sociale, notre vision et notre mission :



VOCATION SOCIALE

L'ACI ouvre les portes d'un avenir prospère pour tous, en commençant par un chez-soi.



VISION

Tous les Canadiens ont un chez-soi – avec le soutien des courtiers et agents immobiliers.



MISSION

L'ACI favorise la réussite des courtiers et agents immobiliers pour faire progresser l'avenir du logement au Canada par la défense des intérêts à l'échelle fédérale, le respect de normes élevées, la promotion de la valeur des courtiers et agents immobiliers et l'offre d'avantages essentiels à ses membres.

Ce ne sont pas seulement des énoncés; ce sont les engagements qui sous-tendent chacune de nos décisions.



INCARNER NOTRE VOCATION

Notre vocation sociale est au cœur de notre nouveau plan stratégique. Elle guide notre engagement envers les personnes et les collectivités. Elle nous rappelle que le logement n'est pas un simple toit au-dessus de la tête; il est une source d'appartenance, de possibilités et de stabilité.

Chaque initiative de ce plan est liée à cette vocation. Alors que nous défendons des politiques qui favorisent l'abordabilité et l'accessibilité, notre travail s'inspire de la même idée fondamentale : lorsque les gens ont un chez-soi, ils disposent d'une base pour construire leur avenir.

NOS QUATRE PILIERS

Afin de concrétiser cette vocation, le plan s'articule autour de quatre grands piliers.

1. Défense des intérêts et impact

Diriger le débat sur le logement au Canada à l'aide de données et d'informations concrètes, en veillant à ce que votre perspective influence les politiques et favorise des changements significatifs.

2. Valeur et professionnalisme des courtiers et agents immobiliers

Renforcer la marque REALTOR® en mettant en valeur l'expertise, les conseils et l'impact positif des courtiers et agents immobiliers sur les parcours immobiliers des Canadiens, tout en favorisant la sensibilisation et en établissant des normes nationales en matière d'éthique et de leadership.

3. Succès et croissance des membres

Habiller les courtiers et agents immobiliers à prospérer sur des marchés en constante évolution grâce à des données fiables, au perfectionnement professionnel et à des outils performants tels que REALTOR.ca.

4. Rendement et culture

Construire une organisation résiliente axée sur la croissance et la reconnaissance de notre personnel, la collaboration au sein de la communauté des courtiers et agents immobiliers, et les principes environnementaux, sociaux et de gouvernance (ESG) dans notre travail.

Ensemble, ces piliers constituent un cadre ciblé et pratique qui aligne la force de défense des intérêts de l'ACI aux objectifs que nous partageons tous.

SE TOURNER VERS L'AVENIR

L'avenir du logement au Canada ne se construit pas tout seul. Nous le faisons ensemble.

Ce plan stratégique nous offre une voie commune à suivre, fondée sur la collaboration et vos attentes envers l'ACI.

Les courtiers et agents immobiliers tissent des liens entre les collectivités de partout au pays.

Et l'ACI est à vos côtés – pour défendre, soutenir et promouvoir votre réussite.

Lorsque les courtiers et agents immobiliers réussissent, les Canadiens prospèrent. Et lorsque les Canadiens prospèrent, notre avenir à tous devient plus fort.

Je vous remercie.

La chef de la direction de l'ACI,

Janice Myers



Défense des intérêts et impact



Plaider en faveur de politiques fédérales qui favorisent l'abordabilité et l'accession à la propriété, et **reconnaître** les courtiers et agents immobiliers comme des bâtisseurs clés de la collectivité.

COMMENT Y PARVENONS-NOUS?

- Être la voix nationale de l'immobilier et du logement au Canada.
- Mobiliser la voix collective de nos membres et de nos partenaires pour susciter un changement national en faveur de l'accès au logement.
- S'appuyer sur les données et notre connaissance du marché pour orienter les discussions politiques.
- Habilitier les courtiers et agents immobiliers à conduire des changements positifs dans leur collectivité.



Valeur et professionnalisme des courtiers et agents immobiliers



Renforcer la confiance envers les courtiers et agents immobiliers en démontrant leur valeur, en partageant leurs histoires uniques et en élevant le niveau des normes professionnelles à l'échelle nationale.

COMMENT Y PARVENONS-NOUS?

- Faire valoir l'expertise, les conseils et l'impact positif des courtiers et agents immobiliers dans le parcours immobilier des Canadiens.
- Souligner comment l'image de marque REALTOR® reflète un écosystème d'outils, de systèmes et de collaboration au service des consommateurs.
- Établir et faire respecter des normes nationales élevées en matière d'éthique, de leadership et de service.
- Positionner le Code de conduite des membres de l'ACI comme norme de conduite professionnelle, en encourageant son application cohérente.



Succès et croissance des membres



Donner aux courtiers et agents immobiliers les moyens de réussir dans un contexte de marchés en évolution et de nouvelles tendances du secteur.

COMMENT Y PARVENONS-NOUS?

- Fournir aux membres des données fiables, des occasions de perfectionnement professionnel enrichissantes, ainsi que des outils et des services éprouvés, dont la robuste plateforme REALTOR.ca.
- Protéger les intérêts des membres et offrir des ressources juridiques spécialisées ainsi qu'un soutien réglementaire.
- Renforcer la connaissance et l'impact des produits et services de l'ACI en augmentant nos efforts de sensibilisation auprès des membres.



Rendement et culture



Bâtir une organisation résiliente et tournée vers l'avenir, tout en incarnant nos valeurs.

COMMENT Y PARVENONS-NOUS?

- Investir dans notre personnel en favorisant une culture d'engagement, de bien-être, de croissance et d'inclusion.
- Renforcer la collaboration avec la communauté des associations immobilières et les partenaires pour améliorer la valeur offerte à nos membres communs.
- Assurer la santé financière à long terme afin de garantir la résilience organisationnelle, en investissant stratégiquement les cotisations des membres afin d'optimiser la valeur, l'impact et la durabilité.
- Diriger avec excellence opérationnelle et habiliter les équipes en tirant parti des pratiques exemplaires et des capacités numériques et en cultivant l'innovation.
- Mettre en œuvre notre vocation sociale et intégrer les principes environnementaux, sociaux et de gouvernance dans notre prise de décision, nos opérations et notre culture.



Les marques de commerce MLS® et Multiple Listing Service® ainsi que les logos connexes sont la propriété de L'Association canadienne de l'immobilier (ACI) et ils mettent en valeur la qualité des services qu'offrent les courtiers et agents immobiliers exerçant la profession à titre de membres de l'ACI. Les marques de commerce REALTOR® et REALTORS®, de même que le logo REALTOR®, sont sous le contrôle de L'Association canadienne de l'immobilier (ACI) et désignent les professionnels de l'immobilier qui sont membres de l'ACI.