

Un professionnel de carrière reconnu pour son esprit libre et son leadership novateur

C'est à l'âge de 19 ans qu'Yvon Poirier débute sa carrière dans le courtage immobilier. À cette époque, il démontrait déjà des aptitudes de gagnant par sa détermination, sa persévérance et la qualité de son engagement. Issu d'un milieu modeste à Montréal, Yvon Poirier entend faire tous les efforts pertinents pour établir sa crédibilité et se faire un nom! Il suit les conseils de son patron et effectue un porte-à-porte systématique, les trois premières années, à la recherche de nouveaux clients.

Adeptes de la maxime « un esprit sain dans un corps sain », il organise déjà méthodiquement l'horaire de ses journées bien remplies, en conciliant la pratique de sports et le travail. C'est ainsi qu'il s'adonne aux activités physiques en matinée pour ensuite prendre en charge tout son travail en immobilier le reste de la journée et parfois jusqu'à très tard en soirée.

La rencontre d'un mentor dès sa troisième année de pratique en courtage immobilier viendra changer le cours de son existence. Sur les conseils de ce « sage », Yvon prend les moyens pour obtenir son titre de courtier immobilier agréé. Il crée dès lors sa propre entreprise de courtage immobilier « Les Immeubles Nova Inc. » et poursuit son travail inlassable auprès de la clientèle qui apprécie son enthousiasme, son savoir-faire et son attitude responsable.

À peine un an plus tard, en 1980, survient une occasion d'affaires lui permettant d'explorer une autre facette du courtage immobilier devenu une véritable passion. Il crée, avec l'aide de quelques autres courtiers, un nouveau franchiseur : Trans-Action Services de Courtage. Cette nouvelle entité voit le jour quelques mois à peine avant une terrible séquence économique (1981 à 1984) où les taux d'intérêt ont atteint des sommets inégalés de 22,75 %!

Cette période, pour le moins difficile, a été riche en rebondissements et apprentissages de toutes sortes. Tout en révélant certaines particularités du courtage immobilier, elle a surtout permis de constater la créativité d'Yvon Poirier. Ce dernier cherche et met en place des solutions innovatrices pour contrer les hausses d'intérêt et répondre aux besoins de sa clientèle.

Cette expérience jumelée à son approche rigoureuse et systématique lui procurent un avantage certain sur le terrain. Année après année, il ne cesse de surprendre ses collègues avec la régularité de son volume de ventes. Il sera nommé d'ailleurs Monsieur Trans-Action, en 1987, titre remis au meilleur courtier immobilier du groupe au Québec.

Protéger les intérêts des praticiens

Fort de ses succès et toujours aussi motivé par sa carrière, Yvon cherche à mieux comprendre son industrie. En autodidacte, il s'investit pour apprendre l'histoire du courtage immobilier au Canada et au Québec. Il porte également une attention particulière à toute la démarche en vue du renouvellement de la Loi sur le courtage immobilier au Québec. Administrateur à la Chambre

immobilière du Grand Montréal, entre 1998 et 2000, Yvon s'implique dans divers comités. Il préside le Comité d'action politique et à ce titre, dénonce avec vigueur, les injustices subies régulièrement par les praticiens de l'immobilier. Il rappelle régulièrement aux instances, l'importance de protéger davantage les praticiens.

Ses prises de position en faveur des véritables acteurs du courtage immobilier sur le terrain, s'étendent aux assemblées générales annuelles des diverses instances (chambre immobilière et ACAIQ, devenue maintenant OACIQ). Son travail au sein des comités, ses analyses de la situation et l'immobilisme des structures en place alimentent sa réflexion plus poussée sur l'ensemble de l'industrie du courtage immobilier et sur les solutions potentielles pour améliorer les conditions des praticiens.

Il prend alors conscience de nombreuses incongruités du modèle d'affaires prôné par les franchiseurs immobiliers, développe une approche basée davantage sur le respect des individus et des valeurs d'équité, de justice et d'intégrité. Il imagine également une façon de réduire au maximum les frais mensuels facturés aux agents-courtiers par les franchisés sans pour autant diminuer la qualité des services qui leur sont offerts. Une telle démarche l'amène à faire un choix. Il vend alors ses actions dans le groupe Trans-Action Services de Courtage pour s'investir dans ses nouveaux projets.

Une nouvelle ère

Au début de l'année 2001, Yvon Poirier fonde une nouvelle entité, Libres-Services Immobiliers Inc. (LSI), porte-étendard d'un nouveau modèle d'affaires qu'il souhaite mettre de l'avant. Il se dote d'outils de marketing efficaces en lien avec son plan d'action. Dès son lancement, Yvon connaît une augmentation importante de ses ventes. Cette poussée fulgurante confirme la validité de ce nouveau concept et lui permet d'établir de nouvelles marques professionnelles. Entre 2002 et 2004, il enregistre plus de 100 ventes et inscriptions annuellement!

Parallèlement à ses efforts pour consolider ses assises professionnelles avec son nouveau modèle d'affaires, Yvon ne perd pas de vue son objectif premier, soit celui d'offrir une nouvelle avenue solide et performante aux courtiers immobiliers indépendants. Il crée, en 2002, un regroupement spécifique, le Réseau des courtiers immobiliers indépendants du Québec (RCIIQ) dans le but bien arrêté de fournir plus de pouvoir, plus de moyens et plus de visibilité, à tous les membres sans que ces derniers ne perdent leur autonomie et leur liberté d'action.

Dès 2003, Yvon effectue une tournée partout au Québec pour prendre le pouls des quelque 4000 agents et courtiers indépendants. Une démarche pertinente qui lui permet de recueillir les commentaires et de mieux évaluer les besoins de tous. Conscient des récriminations des praticiens, il commande une étude à un universitaire familier de l'industrie du courtage immobilier. L'étude « *Y a-t-il trop d'agents immobiliers au Québec?* » confirmera de nombreuses données dont un fait indéniable : un surplus éhonté du nombre d'agents et de courtiers immobiliers (57,3 % trop d'agents en 2003 alors qu'on comptait 10 500 agents immobiliers reconnus). Cette étude souligne également l'état financier précaire d'un très grand nombre de praticiens.

S'appuyant sur les résultats de cette étude et des commentaires reçus au cours de sa tournée, Yvon Poirier reprend son bâton de pèlerin et dénonce haut et fort, les injustices imposées aux praticiens par le modèle d'affaires et les structures mises en place. Il multiplie les déclarations publiques, lettres et autres formes de contestation afin de faire bouger les choses, ou à tout le moins, sensibiliser le plus large public possible.

Toujours à l'affût des tendances dans le courtage immobilier et suivant de près le processus de révision de la Loi sur le courtage immobilier (loi 73), Yvon a prévu l'avènement de l'individualisation de la profession de courtier. Dorénavant, tout comme les notaires avant eux, les courtiers immobiliers assument pleinement et entièrement leurs responsabilités. Dès lors, la pertinence d'être affilié à une franchise avec son lot d'obligations et de frais énormes ne tient plus.

L'ère des courtiers indépendants

Tel que l'avait prévu Yvon, l'entrée en vigueur de la loi 73, le 1^{er} mai 2010, a marqué un point tournant de la profession. Depuis, le regroupement des courtiers immobiliers indépendants s'est imposé comme la solution permettant à chacun des membres de se doter d'une puissance incomparable due à la force de leur nombre.

Aujourd'hui, Yvon s'active plus que jamais afin de positionner les courtiers indépendants à travers le Réseau des courtiers immobiliers indépendants du Québec (RCIIQ) qui est la seule et unique organisation à favoriser le développement d'affaires des indépendants en leur fournissant des avantages concurrentiels concrets. Il s'affère à développer de nombreux outils et services utiles aux courtiers immobiliers, dont

- la plateforme Web 2.0, **nosadresses.com**, offrant une visibilité exceptionnelle en favorisant la réciprocité entre les membres
- des programmes de marketing et de mise en marché adaptés et performants permettant d'obtenir plus d'inscriptions et de ventes
- une source supplémentaire de revenus grâce à un programme de prêts hypothécaires unique et à la possibilité de devenir courtier hypothécaire

Fidèle à ses valeurs, Yvon affirme désormais haut et fort qu'avec le RCIIQ les indépendants en obtiennent plus en payant moins!