



ASSEMBLÉE NATIONALE

DEUXIÈME SESSION

TRENTE-NEUVIÈME LÉGISLATURE

Journal des débats

**de la Commission permanente
des relations avec les citoyens**

Le mercredi 26 octobre 2011 — Vol. 42 N° 21

Consultations particulières sur le projet de loi n° 24 — Loi
visant principalement à lutter contre le surendettement
des consommateurs et à moderniser les règles relatives
au crédit à la consommation (2)

**Président de l'Assemblée nationale:
M. Jacques Chagnon**

QUÉBEC

Abonnement annuel (TPS et TVQ en sus):

Débats de l'Assemblée	145,00 \$
Débats des commissions parlementaires	500,00 \$
Pour une commission en particulier:	
Commission de l'administration publique	75,00 \$
Commission de l'agriculture, des pêcheries, de l'énergie et des ressources naturelles	50,00 \$
Commission de l'aménagement du territoire	100,00 \$
Commission de l'Assemblée nationale	5,00 \$
Commission de la culture et de l'éducation	100,00 \$
Commission de l'économie et du travail	100,00 \$
Commission des finances publiques	75,00 \$
Commission des institutions	100,00 \$
Commission des relations avec les citoyens	25,00 \$
Commission de la santé et des services sociaux	75,00 \$
Commission des transports et de l'environnement	100,00 \$
Index (une session, Assemblée et commissions)	30,00 \$

Achat à l'unité: prix variable selon le nombre de pages.

Règlement par chèque à l'ordre du ministre des Finances et adressé comme suit:

Assemblée nationale du Québec
Distribution des documents parlementaires
1020, rue des Parlementaires, bureau RC.85
Québec, Qc
G1A 1A3

Téléphone: 418 643-2754
Télécopieur: 418 643-8826

Consultation des travaux parlementaires de l'Assemblée ou des commissions parlementaires dans Internet à l'adresse suivante:
www.assnat.qc.ca

Dépôt légal: Bibliothèque nationale du Québec
ISSN 0823-0102

Commission permanente des relations avec les citoyens

Le mercredi 26 octobre 2011 — Vol. 42 N° 21

Table des matières

Document déposé	1
Auditions (suite)	1
Corporation des concessionnaires d'automobiles du Québec (CCAQ)	1
Association des marchands de véhicules d'occasion du Québec (AMVOQ)	13
Association canadienne de financement et de location (ACFL)	21
Conseil canadien du commerce de détail (CCCD)	31

Intervenants

M. Raymond Bernier, président

M. Jean-Marc Fournier

M. Martin Lemay

M. Gilles Lehouillier

M. Emmanuel Dubourg

M. Guy Leclair

- * M. Frédéric Morin, CCAQ
- * M. René Martineau, idem
- * M. Jacques Béchar, idem
- * M. Guy Duplessis, idem
- * M. André Bouchard, AMVOQ
- * M. Richard Cliche, idem
- * M. Serge Mâsse, ACFL
- * M. François Joubert, idem
- * M. Patrick Lefebvre, idem
- * Mme Anne Kothawala, CCCD
- * M. Sébastien Bonneau, idem

* Témoins interrogés par les membres de la commission

Le mercredi 26 octobre 2011 — Vol. 42 N° 21

**Consultations particulières sur le projet de loi n° 24 — Loi
visant principalement à lutter contre le surendettement
des consommateurs et à moderniser les règles
relatives au crédit à la consommation (2)**

(Onze heures quarante minutes)

Le Président (M. Bernier): Donc, à l'ordre, s'il vous plaît! Nous allons débiter nos travaux. Ayant constaté le quorum, je déclare la séance de la Commission des relations avec les citoyens ouverte. Je demande à toutes les personnes dans la salle de bien vouloir éteindre la sonnerie de leurs téléphones cellulaires.

Le mandat de la commission est de poursuivre les auditions publiques dans le cadre des consultations particulières sur le projet de loi n° 24, Loi visant principalement à lutter contre le surendettement des consommateurs et à moderniser les règles relatives au crédit à la consommation.

Mme la secrétaire, y a-t-il des remplacements?

La Secrétaire: Oui, M. le Président. M. Lemay (Sainte-Marie—Saint-Jacques) remplace Mme Bouillé (Iberville).

Le Président (M. Bernier): Merci. Aujourd'hui, nous aurons l'occasion de rencontrer dans un premier temps — et je désire publiquement excuser des délais, considérant les travaux de la Chambre — recevoir la Corporation des concessionnaires d'automobiles du Québec, l'Association des marchands de véhicules d'occasion du Québec, l'Association canadienne de financement et de location, cet après-midi, ainsi que le Conseil canadien du commerce de détail.

Bienvenue à la Corporation des concessionnaires d'automobiles du Québec: M. Jacques Béchard, Frédéric Morin, Sam Yue Chi... oui, Guy Duplessis, Raymond Ouellet. Donc, ça me fait plaisir de vous recevoir.

Document déposé

Avant de vous donner la parole, je reçois un document additionnel, en regard de votre mémoire, que je dépose au secrétariat de la commission, qui sera public, qui sera rendu également disponible pour l'ensemble des parlementaires qui participent à cette commission.

Auditions (suite)

Donc, sans plus tarder, je vous laisse la parole, messieurs.

**Corporation des concessionnaires
d'automobiles du Québec (CCAQ)**

M. Morin (Frédéric): Une petite correction, M. le Président. C'est, dans le fond, M. René Martineau.

Le Président (M. Bernier): M. René Martineau, oui.

M. Martineau (René): Concessionnaire Subaru ici, à Québec.

Le Président (M. Bernier): Merci. Ce que je vous demande de faire lorsque vous prenez la parole, à ce moment-là, c'est de vous identifier, parce que vous êtes nombreux, de façon à faciliter l'enregistrement des galées, si on veut, des enregistrements au niveau de l'Assemblée nationale, s'il vous plaît.

M. Béchard (Jacques): Merci, M. le Président. M. le ministre, mesdames messieurs, merci de nous recevoir. Écoutez, pour vous situer au niveau de notre corporation, le secteur des concessionnaires est un secteur important en termes d'apport économique et social au Québec. Comme vous le savez, il y a des concessionnaires partout. Il y en a 825 qui sont membres de notre corporation, qui emploient 35 000 personnes. Juste pour vous donner une idée, nos concessionnaires vendent bon an, mal an 400 000 véhicules neufs, 200 000 véhicules d'occasion. Donc, c'est un secteur d'activité économique important. Puis, ce qui est intéressant pour vous, c'est un secteur qui est non subventionné parce que ces concessionnaires-là sont des hommes et des femmes d'affaires qui supportent des risques et qui sont présents dans leurs communautés.

Ceci étant dit, la mission de notre corporation, c'est de fournir une multitude de services à nos concessionnaires et aussi de s'assurer de la satisfaction des clients qui transigent avec nos concessionnaires. On a un code d'éthique très rigoureux et, dans le cadre de cette mission-là, on collabore sur une base régulière avec une foule d'organismes parce qu'il y a une foule de lois et règlements qui régissent nos concessionnaires, notamment l'office. D'ailleurs, au fil des ans, il y a eu des modifications à la Loi sur la protection du consommateur, et on a collaboré sur une base régulière, notamment

lors de la grosse réforme qui a touché à la location automobile à l'époque. Et, plus récemment, au niveau du décret régissant la vente de véhicules d'occasion, l'office a fait un excellent travail au niveau des modifications.

Au niveau du principe du projet de loi n° 24, écoutez, comme bons citoyens corporatifs, les concessionnaires d'automobiles ne peuvent que souscrire au principe de limiter le surendettement ou de l'enrayer. Ça, on est entièrement d'accord avec le principe du projet de loi. Le problème, c'est que nous pensons... nous sommes convaincus que le législateur, en voulant bien faire, est allé au-delà de la protection du consommateur, et ceci va engendrer, à certains égards dont on va vous parler tantôt, des coûts additionnels pour le consommateur et, dans certains cas, des recours devant les tribunaux. C'est bon pour mes confrères avocats, mais, moi, ce matin, je suis ici plus en homme d'affaires, sans renier ma profession, jamais.

Ceci étant dit, nous allons nous limiter, puisque le temps est assez limité, M. le Président, à quelques exemples — parce que vous avez déjà eu nos commentaires — qui illustrent là où on va trop loin, par exemple l'article 14 du projet de loi qui modifie l'article 73. Lorsque vous achetez un véhicule d'occasion au Québec actuellement et que vous le faites financer en vertu d'un contrat de vente à tempérament, depuis les années quatre-vingt, l'article 73 prévoit une faculté de dédit pour le consommateur, de deux jours. Cette faculté-là, c'est conforme au principe que l'objectif de la Loi sur la protection du consommateur, c'est de faire en sorte que le consommateur a le plus d'informations possible afin qu'il puisse prendre une décision la plus réfléchie possible.

Écoutez, on vend 400 000 véhicules neufs par année, 200 000 véhicules d'occasion. On a des ententes avec le CAA-Québec au niveau de traitements des plaintes, des ententes où c'est gratuit pour le consommateur qui a un problème. On n'a jamais eu de problèmes avec le délai de deux jours, qui est amplement suffisant pour le consommateur de revenir sur sa décision. Vous comprendrez notre grande stupéfaction lorsqu'on a vu ça dans le projet de loi. Imaginez, imaginez un consommateur qui achète un véhicule d'occasion, qui le fait financer, qui fait 1 600 kilomètres avec, le ramène au bout de sept jours. Pendant ce temps-là, on a repris son véhicule d'échange, on l'a vendu puis, au bout de sept jours, il ramène le véhicule: Je n'en veux plus, je ne l'aime pas. Ça, c'est comme la mariée qui le lundi matin veut ramener sa robe. Vous comprendrez que...

Une voix: ...

● (11 h 50) ●

M. Bécharde (Jacques): Non, non, mais c'est que ça frappe. Ça frappe tellement que ça va créer un chaos au niveau de nos concessionnaires. Il faudrait défaire des transactions. Le véhicule a été immatriculé. Écoutez, ce qu'on veut vous dire ce matin, parce qu'on a d'autres commentaires: Préservez l'article 73 qui prévoit un délai de deux jours qui est amplement suffisant. Donc, nous demandons que l'article 73 ne soit pas modifié pour permettre un délai de sept jours.

Même principe au niveau de la location automobile. La location automobile, nos amis de l'Association canadienne de financement et de la location qui sont derrière moi, qui vont présenter un mémoire cet après-midi, ces gens-là sont très importants pour nous parce que ce sont des partenaires d'affaires. C'est eux autres, les sociétés de crédit, qui financent les transactions chez les concessionnaires parce que, nous, on n'est pas des institutions financières, on est des commerçants. Ces gens-là vont insister, vont mettre beaucoup d'emphasis sur le fait que la location, c'est un mode d'utilisation d'un véhicule, ce n'est pas un mode d'acquisition. Donc, il ne faut pas dénaturer le concept juridique de la location automobile, puis malheureusement on le fait à certains égards. Mon collègue Frédéric va intervenir plus longtemps. Donc, voilà pour le premier élément.

Deuxième élément. Deuxième élément. Je vous disais précédemment que les concessionnaires d'automobiles sont régis par une foule de législations. Le deuxième élément traite des contrats accessoires. L'article 15 du projet de loi, qui ajoute l'article 79, permettrait à un consommateur, en tout temps, de résilier les contrats accessoires. Un, c'est quoi, un contrat accessoire? Et, nous, nos concessionnaires, lorsqu'ils vendent des véhicules, offrent des protections aux consommateurs: l'assurance crédit, si le consommateur tombe malade, bien, l'assureur fait les paiements sur le véhicule pendant la maladie; la garantie prolongée paie s'il y a un bris mécanique au niveau du véhicule. C'est des protections pour le consommateur, et le projet de loi mentionne qu'en tout temps le consommateur pourrait résilier ces contrats accessoires là.

Écoutez, il y a un principe fondamental qu'on a appris à l'université, nous autres, les avocats, c'est que l'accessoire suit le principal. Bien là l'article va à l'encontre de ça, c'est la queue qui fait branler le chien, hein? Pour nous, ce serait invivable, une telle disposition, tellement que l'Autorité des marchés financiers, avec qui on collabore régulièrement, réglemente certains de ces contrats accessoires là, notamment deux très importants dans notre secteur: l'assurance crédit et l'assurance de remplacement. Et la loi n° 188 sur la distribution des produits financiers prévoit déjà des dispositions qui permettent aux consommateurs de résilier ces contrats-là dans les 10 jours. Là, là, nous ne voulons pas avoir à vivre des conflits de juridiction entre deux législations. Les commerçants ont assez de s'assurer qu'ils ont des pratiques commerciales saines sans avoir des notions complexes.

Au niveau de l'article 15 du projet de loi, compte tenu des éléments dont je viens de vous faire part, notamment le fait que l'AMF légifère déjà, assujettit déjà ces règlements-là, nous, on demande que le secteur automobile soit exclu de cette disposition-là si vous ne décidez pas de l'abroger complètement. Donc, voilà un autre élément qui fait en sorte que les contrats accessoires... Écoutez, exemple, un anti-rouille qu'on a installé sur le véhicule pour protéger la carrosserie. Comment un consommateur peut demander l'annulation de ça alors qu'on a déjà fait le travail? Je veux dire, c'est impensable de pouvoir vivre avec cette disposition-là, d'autant plus que le consommateur est déjà protégé dans notre secteur par la Loi sur l'Autorité des marchés financiers avec au moins deux produits: l'assurance crédit et l'assurance de remplacement. Puis, quant à la garantie prolongée, elle est déjà régie par la Loi sur la protection du consommateur.

Troisième élément: la vérification de la capacité de crédit. Écoutez, vous avez eu des discussions antérieures avec des groupes de consommateurs, etc. C'est parfait. Vous avez parlé beaucoup de cartes de crédit, qui est un monde en

soi. Nous, là, le secteur de l'automobile, c'est qu'on a des pratiques saines compte tenu que la Loi sur la protection du consommateur nous régit spécifiquement depuis plusieurs années, que ce soit la vente de véhicules d'occasion, la vente de véhicules neufs, les réparations automobiles, le crédit au niveau de la vente à tempérament, la location. Donc, on est régis spécifiquement et, maintenant, on voudrait qu'un commerçant — pas une institution financière — vérifie la capacité de payer avant de transiger avec un consommateur. Écoutez, déjà, on fait affaire avec des institutions financières qui sont d'ailleurs représentées en arrière. Ils vont vous parler de ces éléments-là cet après-midi. Nous, ce qu'on vous dit, c'est que les consommateurs sont déjà suffisamment bien protégés par les dispositions actuelles de la loi sans qu'on impose aux commerçants l'obligation de vérifier la capacité de crédit. Les commerçants n'ont pas les outils pour faire ça.

Et l'autre élément, nous, là, on finance des biens tangibles, hein? Un véhicule automobile, là, c'est un bien tangible, ce n'est pas une dette en l'air, hein? Un contrat de vente à tempérament, il y a des principes dans la loi, et les consommateurs sont protégés au niveau des dispositions de la vente à tempérament. Exemple: le créancier doit demander l'autorisation au tribunal avant de prendre des actions si le consommateur a payé la moitié de ses obligations. Il y a déjà des règles qui protègent le consommateur. Donc, encore une fois, ce qu'on vous dit: Dans notre secteur — et je ne suis pas compétent pour commenter le reste puis ce n'est pas le but de la rencontre aujourd'hui, il y a d'autres groupes qui vont vous faire leurs propres représentations — dans le secteur de l'automobile, cette disposition-là, de vérification de la capacité de crédit, est inutile compte tenu des pratiques actuelles et va créer un chaos pour les commerçants et les institutions financières, ce qui va engendrer des coûts additionnels pour les consommateurs puis, encore une fois, des recours judiciaires qu'on ne veut pas.

Le Président (M. Bernier): Je vous invite à conclure, je vous donne une trentaine de secondes.

M. Bécharde (Jacques): Et, voilà, j'étais rendu là, M. le Président. Je pourrais vous entretenir encore plusieurs minutes, mais j'étais rendu à vous mentionner qu'on a plusieurs autres éléments dont nous avons commenté dans les notes qu'on vous a fait parvenir. Il y a des éléments importants. Encore une fois, on souscrit au principe qu'il faut lutter contre le surendettement mais, nous, il y a des mécanismes qui existent à l'heure actuelle qui font en sorte que les consommateurs sont déjà protégés et, à cet égard, nous sommes tout à fait disposés à continuer nos discussions avec le bureau du ministre, avec l'Office de la protection du consommateur, pour faire en sorte que le législateur n'aille pas au-delà des besoins de protection du consommateur en créant un chaos au niveau des commerçants. Merci.

Le Président (M. Bernier): Merci, M. Bécharde, de vos propos fort intéressants. On vous remercie de votre présentation. Ce que je vous demande, au moment où vous allez prendre la parole pour répondre aux questions des parlementaires, c'est de vous identifier parce qu'en ce qui me concerne c'est difficile de voir qui veut prendre la parole. Donc, identifiez-vous pour fins d'enregistrement, ça va être plus facile pour tout le monde à ce moment-là. Merci. M. le ministre, la parole est à vous.

M. Fournier: Merci beaucoup. Bien, je vous remercie d'être venus nous voir. Encore une fois, nos regrets, là, d'avoir commencé un petit peu plus tard que l'invitation qui vous avait été faite. Et merci pour la clarté de votre présentation, imagée parfois, qui permet de bien faire passer le message. J'en profite pour dire que la mariée m'a impressionné et on va revoir ce que ça peut représenter. Là-dessus, je comprends bien, d'ailleurs j'avais déjà été avisé d'une certaine difficulté qui pouvait vous concerner sur le sujet.

D'entrée de jeu, par contre, vous m'avez moins impressionné sur le fait que le commerçant, qui est intermédiaire de crédit, n'est pas un intermédiaire de crédit. C'est quand même avec lui... Lorsqu'il y a une transaction, c'est lui qui se trouve à offrir le crédit, à être l'intermédiaire au nom de ceux qui sont derrière vous — d'ailleurs vous me l'avez dit deux fois. Donnez-moi-z-en un petit peu plus, peut-être que vous allez avoir d'autres images qui vont m'impressionner.

Mais vous me dites, et j'ai bien noté — puis je vais vous dire, je ne mets pas ça en doute — vous me dites: Nos pratiques à cet égard sont déjà saines. Alors, dites-moi quelles sont vos pratiques à cet égard, dans ce qu'on pourrait appeler le prêt responsable. Quelles sont les vérifications qui sont faites? Si elles sont saines, entendons-les, peut-être qu'on parle de la même chose.

Le Président (M. Bernier): M. Martineau?

M. Martineau (René): Alors, René Martineau, concessionnaire Subaru ici, à Québec, Option Subaru, sur le boulevard Henri-Bourassa. En fait, notre mandat, quand on parle de financement auprès des clients, c'est de respecter les normes du créancier ou du financier. Nous, notre mandat, c'est de prendre des applications de crédit et de les projeter au financier qui va établir ses normes. Ce n'est pas à nous à... ce n'est pas nous qui établissons les normes de financement. Nous, on ne prête pas de sous, on ne prête pas d'argent ou on ne finance aucun véhicule. Alors, étant donné qu'on fait affaire... Tous les concessionnaires font affaire avec un financier, alors ce sont les critères du financier. Notre mandat, c'est simplement de prendre une application de crédit et de les transporter au financier.

● (12 heures) ●

M. Fournier: C'est intéressant que vous me dites ça, puis je vais... vous allez m'en donner un petit peu plus. Ce ne sera pas long, je vais vous poser une question précise, mais je veux juste vous dire, peut-être pour vous rassurer: Il ne s'agit pas d'une loi sur l'automobile. En fait, si on voulait lui donner un nom, c'est quasiment une loi sur le crédit. Pas juste ça, là, mais c'est beaucoup une question de crédit.

Or, ce que vous me décrivez, c'est que, vous, vous vendez des autos, puis vous servez — dites-moi pas le contraire, vous venez de me le dire — d'intermédiaire au niveau du crédit. Vous représentez, c'est un peu ce que vous m'avez dit, les

institutions financières. Ils ont des formulaires. Vous, vous les représentez, vous faites en sorte que vous appliquiez bien ce que le créancier souhaite que vous fassiez. Dans le fond, vous êtes son représentant. Évidemment, quand on regarde une loi sur la protection du consommateur, on est amené à regarder peut-être l'autre personne qui est devant le créancier, qui est vous, parce qu'il ne le voit pas, le créancier.

Alors, corrigez-moi tout de suite pour me dire que je me trompe, là. Dites-moi que, lorsqu'on va chercher du crédit pour acquérir un véhicule, le consommateur voit un prêteur qui n'est pas vous. Moi, à mon avis, il voit vous. Mais dites-moi, il voit-u quelqu'un d'autre que le vendeur ou il voit-u le créancier? Il voit qui?

M. Martineau (René): Non, en fait, dans les...

Le Président (M. Bernier): Nom?

M. Martineau (René): René Martineau, encore... Dans les...

M. Fournier: Ça n'a pas changé.

M. Martineau (René): Je n'ai pas changé. Dans les faits, c'est que le conseiller vend un véhicule, et puis il rencontre, après, un directeur des services financiers dans les institutions qui, eux, représentent ou qui prennent tout simplement les demandes de crédit. Et, nous, on ne décide pas si le financier dit oui, ou accepte, ou pas. Nous, s'il nous dit: Non, ce client-là ne se classe pas chez nous comme client parce que son ratio d'endettement est trop élevé ou tout, ce n'est pas à nous à décider ça. Souvent, il faut se battre avec eux, à l'occasion, parce que soit qu'il y a un refus de crédit ou ces choses-là. Alors, nous, c'est la seule chose qu'on fait. Mais ce n'est pas nos critères à nous.

M. Fournier: Je comprends bien que... Là, vous avez donné un bon exemple, là. Vous, dans le fond, vous voulez vendre le véhicule, vous êtes des vendeurs de véhicule. J'espère que vous voulez les vendre, tu sais, vous ne vous levez pas le matin en disant: Aujourd'hui je ne veux pas en vendre, hein? Ça fait que vous voulez les vendre, je comprends ça. Vous êtes l'intermédiaire du créancier. Il y a un formulaire qui est rempli. Il y a une façon de procéder pour contacter le créancier. Probablement que vous n'allez pas toujours le voir, mais il doit y avoir des échanges par Internet ou je ne sais pas trop, là. Maintenant c'est quand même des nouvelles technologies, là. Et vous avez un échange avec eux. Puis, des fois, le créancier dit: Non, franchement, il ne répond pas aux barèmes puis, tu sais, peut-être que son niveau d'endettement, au consommateur, est déjà trop élevé. Il peut vous dire: Ah, laisse-le donc passer, laisse-le donc passer. C'est un peu ça? Si c'est un peu ça, je vous demande: Est-ce que je ne devrais pas en faire un petit peu plus? Parce que ça, ça me semble aller dans le sens du surendettement, là.

Le Président (M. Bernier): M. Martineau.

M. Martineau (René): Bon, imaginons que nous, selon votre article, troisième élément de M. Béchar, mettons, c'est nous autres qui décidons s'il a la capacité de crédit. Ce n'est pas dangereux qu'il ait un surendettement, qu'ils vont passer au crédit?

M. Fournier: Ah! Bien là, là, vous me faites peur, là. Dites-moi pas ça, là. Je pense, je peux vous faire confiance, dites-moi pas ça. Dites-moi pas ça. Je pense que ce que vous me dites, là, ce que j'ai entendu, je vais le dire correctement dans le micro pour qu'on se comprenne puis qu'on ne parte pas sur de mauvaises pistes. Vous faites une bonne job, vous vendez des autos, vous représentez des créanciers, vous êtes l'intermédiaire du créancier. Vous appliquez les normes du créancier. Nous autres, ce qu'on veut que le créancier vous fasse appliquer comme norme, c'est qu'il vérifie la capacité de remboursement. Alors...

M. Martineau (René): Eux?

M. Fournier: Bien non, bien, eux avec vous, là, parce qu'eux ils ne les voient pas, ça fait que: eux par vous. Tu sais, mettons, on va dire: eux par vous. Si, dans les questions qu'ils ont à poser... Revenons là-dessus, là. Quand vous le faites pour eux en ce moment, il y a un certain nombre de questions que vous reposez au consommateur, vous faites un certain nombre de vérifications. Alors, oubliez tous les échanges qu'on a puis dites-moi, là: M. le ministre, je veux vous dire, M. Béchar l'a dit: On a des saines pratiques. Alors, dites-moi ce que vous faites quand le consommateur vient, au nom du créancier, là, je le comprends, là. Dites-moi ce que vous posez comme questions, toutes les informations que vous allez chercher, toute la vérification, au nom du créancier, que vous faites pour vous assurer dans le fond d'une capacité de remboursement, du fait que le prêt sera un prêt qui est responsable.

Le Président (M. Bernier): M. Morin.

M. Fournier: Vous voyez un peu ce que je veux dire? Je suis sûr que vous posez des bonnes questions. Dites-le-moi, ce que vous posez comme questions, parce que là, pour l'instant, j'ai l'impression que vous cochez deux cases puis que vous vous en sachez pas mal.

Le Président (M. Bernier): M. Morin, vous m'avez demandé la parole, je vous la donne.

M. Morin (Frédéric): En fait, M. le ministre, hier, vous parliez de votre épicerie, avec vos huit sacs d'épicerie puis qu'on mettait sur la carte de crédit. Quand on sort de l'épicerie puis qu'on mange nos huit sacs, le contenu évidemment, dans un mois, on reçoit notre carte, puis là, dans le fond, le tangible, il n'y en a pas. Nous, quand on parle de surendettement, si je vous prête 25 000 \$ puis l'auto vaut 25 000 \$, dans votre bilan, ça ne crée pas de surendettement, parce qu'il y a un actif puis il y a un passif, puis les deux égalent zéro. Là, on parle de légiférer des cartes de crédit. Vous avez entendu les gens d'Option Consommateurs, de la coalition...

Une voix: ...

M. Morin (Frédéric): Exactement. Nous, ce qu'on vous dit, c'est que, dans le secteur de l'automobile, on veut être dispensés de cette obligation-là, parce que, justement, ça n'a pas rapport. On ne crée pas de surendettement, M. le ministre.

M. Fournier: Parce que vous dites que la valeur est égale. Quand l'auto sort du parking...

M. Morin (Frédéric): Bien, nous, on vend des biens tangibles...

M. Fournier: ...elle est dévaluée de combien? Quand l'auto sort du parking, chez vous, elle est dévaluée de combien? Est-ce qu'elle vaut encore la même valeur? Je vous dis ça de même, pour l'information.

M. Morin (Frédéric): Elle est dévaluée des taxes provinciale et fédérale, M. le ministre.

Le Président (M. Bernier): M. Béchard. M. Béchard, oui, allez-y.

Des voix: ...

M. Fournier: Je pense qu'elle va être dévaluée de d'autre chose, moi.

M. Béchard (Jacques): Si vous le permettez...

Le Président (M. Bernier): Allez-y, M. Béchard. Moi, je vous entends.

M. Béchard (Jacques): Jacques Béchard, merci. M. le ministre, prenons l'exemple de la location, qui est populaire en matière d'automobile. Les contrats qui sont offerts actuellement, depuis des années d'ailleurs, par les concessionnaires, comme commerçants, et par les institutions financières qui supportent les contrats de location, les contrats qui sont offerts, ce qu'on appelle des contrats de location simple, O.K., c'est que le consommateur paie un loyer mensuel pour l'utilisation du bien pendant une période déterminée, 36-48 mois. Et le consommateur, à la fin de son bail, peut acheter le véhicule, malgré qu'il y en a très peu qui le font, parce qu'encore là ça vient prouver que c'est un mode d'utilisation d'un bien. Ça, c'est comme un appart que tu loues, hein, puis tu paies un loyer.

Et, au niveau de la dépréciation du véhicule, en matière de location simple, qui sont les contrats qu'on offre aux consommateurs, ici, au Québec, c'est le locateur... le créancier qui supporte la dépréciation du véhicule. Le consommateur, au bout de la location, remet les clés. De toute beauté, il n'a plus d'obligations financières. Ça, c'est un exemple patent où, M. le ministre, le consommateur n'a aucun risque au niveau de la transaction.

Pour compléter votre questionnement, qui est pertinent, que ce soit en matière de location à long terme ou de contrat de vente à tempérament... Parce qu'au Québec il y a seulement un maximum de 5 % des clients qui paient comptant un véhicule, compte tenu que le prix moyen d'un véhicule neuf, par exemple au Québec, c'est 30 000 \$. Bon, mais vous en avez pour votre argent.

Ceci étant dit, juste pour vous situer, M. le ministre, au niveau des pratiques, le directeur commercial, le directeur des services financiers du concessionnaire prend des informations qu'il transmet, puis ça se fait avec les nouvelles technologies, ça se fait par Internet, etc., il transmet les informations au créancier, au financier, qui, lui, prend ses propres décisions. O.K.? Le contrat de vente à tempérament ou le contrat de location, c'est un formulaire standard de l'institution financière, ce n'est même pas nous autres, là.

C'est juste pour vous dire que, nous, là, au niveau des décisions de crédit, nous n'avons aucun contrôle. C'est le fun, ce que mon ami Martineau vous mentionnait, qu'il souhaite faire sa vente, sauf que la réalité... Et les gens, cet après-midi, qui sont des experts plus que nous autres dans ce domaine-là, ces gens-là vont vous expliquer, M. le ministre, qu'ils ont des critères rigoureux, puis, de temps à autre, ils décident qu'ils refusent une transaction, puis ça, ça va dans le sens de vos préoccupations, M. le ministre.

Le Président (M. Bernier): Merci. M. Duplessis, vous voulez ajouter quelque chose.

M. Duplessis (Guy): M. le ministre, pour répondre à la question que vous avez posée, je pense que la job d'un concessionnaire, du directeur financier, quand qu'il rencontre le client, là, ce que les banques nous demandent, ce que Honda Canada Finance demande, ce que n'importe quelle institution financière demande, c'est de collecter les données, de collecter aussi les documents. Ça prend un talon de chèque de paie, ça prend ça. C'est ça, notre job. Lorsqu'un client ne passe pas, la banque va nous dire: Bien, ça serait mieux s'il mettrait 2 000 \$ de cash. On prend le téléphone, on appelle le

client, on dit: M. le client, ça prend 2 000 \$ de cash. Si on inscrit des faussetés sur un contrat, la banque, elle peut nous barrer. On peut être poursuivis. On peut reprendre... on peut être responsables. On ne peut pas écrire de faussetés. Je ne peux pas marquer qu'une serveuse, moi, qui est toute seule avec son boss dans un restaurant, c'est une assistante-gérant, là, dans l'application de crédit, là. Elle est serveuse, elle n'est pas assistante-gérant, là, comprenez-vous? Nous, notre job, elle s'arrête là. On n'approuve... On ne peut pas avoir les moyens d'approuver.

● (12 h 10) ●

M. Fournier: Je le sais...

Le Président (M. Bernier): M. le ministre.

M. Fournier: J'ai une autre question, ça fait que je ne sais pas, là, si je vais... Combien il me reste de temps pour pouvoir...

Le Président (M. Bernier): Oui, il vous reste à peu près huit minutes.

M. Fournier: Rapidement, sur celle-là, là. Répondez-moi pas juste: J'ai un formulaire. Je sais bien que vous ne trompez pas le formulaire. Je veux savoir ce qu'il y a dans le formulaire. Je veux savoir ce que vous posez comme questions. Vous en avez, des formulaires, avec vous, vous vendez ça à tous les jours, là. Alors, dites-nous... Dites-moi, là: M. le ministre, voici les questions que je pose: 1, 2, 3, 4, 5. Je ne prends pas la décision, je l'envoie l'autre bord, mais ça, je fais ça. Voici les questions que je pose. Donnez-moi de la viande, des questions que vous posez. Montrez-moi comment vous vous préoccupez de la personne qui est devant vous et de la capacité qu'elle a de rembourser. Je sais que vous le faites, vous dites que vous le faites. Dites-moi comment vous le faites. Dites-moi à quoi vous vous intéressez. Je comprends, là, que vous vous intéressez entre autres à sa catégorie de travail. Vous venez de me le dire, O.K. Mais, à part de ça, c'est quoi?

M. Duplessis (Guy): Sa catégorie de travail...

Le Président (M. Bernier): M. Duplessis.

M. Duplessis (Guy): Oui, excusez. Sa catégorie de travail va naturellement avec le salaire qu'elle fait. Si quelqu'un fait 20 000 \$ par année et veut acheter un char de 50 000 \$, on va arrêter ça dret là, là, parce que ça ne marchera pas, à moins de le financer sur 25 ans. On va lui poser ce qu'il fait dans la vie, son salaire, es-tu propriétaire, les mêmes applications, les mêmes questions que la banque, que le formulaire nous demande de poser, des questions comme ça. Vous allez acheter des meubles, ça va être le même formulaire que vous allez avoir.

C'est certain que, nous, après ça... On est capables, là, au départ, de savoir si un client est bon ou pas bon, puis on va essayer de l'orienter vers un meilleur choix ou tout simplement lui dire: Bien, crime, ton char, tu vas être obligé de le garder une couple d'années encore. Mais on ne peut pas être responsables de la décision qu'une banque va dire: Bien oui, je le passe; non, je ne le passe pas.

Il y a des moments dans l'année où est-ce que... Il y a eu une crise récemment où est-ce que l'argent liquide était rare. Les banquiers, c'est 30 % qui a été refusé, 40 % qui a été refusé. Mais, quand ça va bien, c'est peut-être 10 %, 5 %, 1 sur 20, peut-être 5 % qui est refusé. Mais ce n'est pas nous qui peut avoir la dernière décision, parce qu'on ne sait jamais...

Nous, on oriente le client vers où est-ce qu'il y a le meilleur deal, où est-ce que le taux d'intérêt est plus bas pour lui. Pourquoi qu'on lui financerait une auto à 7,9 % s'il l'a à 4,5 % ailleurs? On va l'orienter là. Notre travail d'orientation est pas mal là. Ça fait que, nous, ce qu'on veut, c'est vendre une auto. S'il vient chez moi puis je lui offre un paiement à 7,9 % d'intérêt, puis il va chez mon compétiteur puis il offre 0,9 %, chose que j'aurais pu faire, bien il va l'acheter où, vous pensez? Il va l'acheter chez mon compétiteur.

Donc, moi, je ne suis pas là pour endetter le client, je suis là pour lui trouver le meilleur deal. Mais, si, en partant, d'après l'étude de crédit... bien, l'étude de crédit, ce n'est pas nous qui la fait, mais les demandes de ses coordonnées, sa job, son salaire, ce qu'il fait dans la vie, ça fait combien de temps qu'il a sa job — parce qu'on le sait, qu'un moment donné, si le gars, ça fait un mois qu'il travaille, hein, son crédit n'est pas bon — là, on va lui dire en partant. Mais on n'est pas... on ne peut pas prendre de décision pour la banque. Comme l'agent qui est assis à la banque, qui reçoit la demande de crédit, ce n'est pas lui qui va la prendre, la décision.

M. Fournier: Il représente...

M. Duplessis (Guy): Bien, il représente la banque...

M. Fournier: Mais il représente la banque.

M. Duplessis (Guy): ...mais, nous, on représente toutes les banques.

Le Président (M. Bernier): M. le ministre.

M. Fournier: Mais vous représentez le prêteur. Je comprends, quand vous me dites: Donnez-moi pas des obligations du prêteur. Peut-être pas des obligations totales. On peut peut-être réfléchir. Peut-être qu'on peut se poser des questions

sur le voile corporatif puis d'aller voir comment est-ce qu'on peut aller trouver le vrai responsable. Mais dites-moi pas que vous n'avez pas un lien avec le prêteur à l'égard du consommateur, ça, je ne vous suis pas du tout, pas une miette, zéro. Vous êtes le gars de la banque devant lui. Parce qu'une fois que vous êtes en train de régler la vente de l'auto, vous êtes le représentant du prêteur. Le consommateur n'en verra pas d'autre. Dites-moi qu'il va en voir un autre, mais je ne pense pas.

M. Bécharde (Jacques): M. le ministre, si vous permettez.

Le Président (M. Bernier): Oui, M. Bécharde, allez-y.

M. Bécharde (Jacques): M. le ministre, vous avez raison. Loin de nous l'idée de vous mentionner qu'il n'y a pas de lien. J'ai commencé mon introduction en vous parlant de nos partenaires financiers.

M. Fournier: Exact.

M. Bécharde (Jacques): Mais, ce qu'on veut vous dire, c'est que, dans la décision d'accepter de financer ou de louer à long terme un véhicule automobile, cette décision-là ne relève pas de nous. C'est ça, le point. Et ces gens-là, qui sont des experts dans le domaine, vont se faire un plaisir de répondre à toutes vos questions. Si vous permettez, M. le ministre, j'aurais un commentaire au niveau du secteur automobile...

Le Président (M. Bernier): D'accord, on écoute vos commentaires. On est là pour ça.

M. Bécharde (Jacques): ...un commentaire qui est assez intéressant, puis on oublie ça souvent, puis probablement que c'est de notre faute, parce qu'on ne le dit pas assez: Le secteur automobile est un secteur tellement compétitif. Au Québec, il y a au-delà d'une vingtaine de manufacturiers qui offrent une trentaine de marques, et vous avez des concessionnaires partout, tant au niveau des constructeurs qu'au niveau des concessionnaires, qui veulent garder leur part de marché. C'est un marché tellement compétitif que vous voyez, dans les médias, les promotions, etc. Et tant mieux, parce que c'est à l'avantage du consommateur. Puis ça, écoutez, c'est ma 28^e année à la corporation. Vous allez dire que j'ai le mot «concessionnaire» étampé dans le front. Oui, puis je ne m'en cache pas. Mais l'automobile, c'est un marché compétitif.

Et, l'autre élément, on vous disait qu'on collaborait avec l'office puis qu'on avait un code d'éthique, ce qui nous rend tellement fiers, c'est qu'année après année, puis M. le président de l'office, M. Borgeat, pourrait sûrement vous le confirmer, année après année, il y a de moins en moins de plaintes à l'office à l'égard de notre secteur. Puis imaginez le nombre de transactions. On n'est pas mal fiers de ça, mesdames messieurs.

Le Président (M. Bernier): Merci. M. le ministre, il vous reste environ deux minutes.

M. Fournier: Bien, vous pouvez être fiers. Le projet de loi ne vise pas à attaquer les concessionnaires. Il vise à donner des outils aux consommateurs. Alors, qu'on se comprenne bien, là, ce n'est pas... ça ne vient pas attaquer personne, là. J'en connais, des concessionnaires. Ça s'adonne que, moi aussi, j'en ai un, char. J'en ai deux. Là, bien, ma femme considère que... Bon, on va arrêter là.

Des voix: Ha, ha, ha!

M. Fournier: Ah bien, je suis peut-être surendetté, par exemple. Mais je ne veux pas terminer sans qu'on ne s'arrête pas sur une question, pour moi, bien importante, je vais vous dire, là, comme consommateur. Je vais chez le concessionnaire; si je fais un emprunt ou si je loue, je n'arrive jamais à comprendre le comparable. Dans le projet de loi, on essaie de se donner des outils pour arriver au comparable. Êtes-vous d'accord ou contre ces outils-là, pour que je puisse, lorsque j'arrive devant un véhicule, savoir, si je prends le chemin de l'emprunt ou si je prends le chemin du bail?

Ça me fatigue, même dans les publicités. Oui, concurrence, je comprends. Rien qu'à regarder le journal, là, si vous n'étiez pas là, je pense que la liberté de la presse aurait de la misère. Une chance qu'ils vendent des autos. Vous êtes pleins, «fine». Je ne les comprends pas, vos annonces. De temps en temps, vous me dites que je peux louer; de temps en temps, vous me dites que je peux emprunter. Je peux-tu savoir, entre les deux, ça va être quoi, la différence? Moi, j'aimerais ça le savoir. Est-ce que — ça, c'est prévu dans la loi — vous êtes pour ou contre cet élément-là?

Le Président (M. Bernier): M. Duplessis, allez-y.

M. Duplessis (Guy): Écoutez, je ne connais pas en détail, là, ce que vous proposez, mais je pense que ça relève de la job de vendeur de vous expliquer l'avantage à louer ou l'avantage à acheter. On a parlé tout à l'heure que la location, c'était l'utilisation qu'on en fait. Au bout de quatre ans, on remet les clés, merci, bonsoir, c'est terminé. On n'a plus à se préoccuper de l'auto. Ça fait qu'une location, plus la valeur résiduelle va être élevée, donc moins ton paiement va être élevé. Donc, à la fin de ton terme, quand tu remets les clés, s'il y a une perte à avoir, c'est le manufacturier qui l'a.

M. Fournier: Oui. Non, mais, voyez-vous...

M. Duplessis (Guy): Ça fait que le consommateur n'est pas vraiment désavantagé là-dedans.

M. Fournier: Non. Le consommateur, il veut comprendre. Il n'est pas avantage, pas désavantage, c'est lui qui va décider, ça fait que je n'ai pas de problème. Mais pour qu'il décide comme il faut, est-ce qu'on peut lui dire: Voici, face à ce véhicule-là, il vaut 20 000 \$, je t'offre deux choix. Tu le loues à telles, telles conditions, valeur résiduelle comme ci, comme ça, ou bien je te le vends, puis tu fais un emprunt puis que tu es à tant de pour cent, puis voici tes mensualités, puis, à la fin, c'est à toi, là, n'oublie pas.

Alors, il y a des dispositions dans le projet de loi. Bien sûr, si on l'adopte, le vendeur va le faire. Je ne mets pas en doute qu'il va appliquer la loi, pas de problème, si je l'adopte, dans la loi, ces clauses-là qui viennent à dire que, lorsqu'on vend des autos ou qu'on les loue, on soit en mesure d'informer le consommateur sur la vérité des prix entre les deux, qu'il y ait un comparable entre les deux. J'irais même plus loin: dans le fond, vous faites bien de la pub, ça serait le fun aussi de le dire dans les pubs. Mais bon, est-ce que ça vous dérange, cet élément-là de la loi?

Le Président (M. Bernier): Merci, M. le ministre. Une courte réponse, M. Morin, s'il vous plaît. Je dois aller à l'opposition par la suite.

M. Morin (Frédéric): Bien, en fait, M. le ministre, c'est qu'on le fait déjà, ça, de toute façon. Mais, comme mon prédécesseur, Me Béchard, l'a mentionné précédemment, la comparaison, là, savoir qu'est-ce qui est plus intéressant pour vous, d'acheter ou de financer, tous les concessionnaires le font. On est là pour vendre des produits puis le meilleur produit pour ce client-là en question.

Ce que je veux juste vous mentionner, c'est que l'Office de la protection du consommateur, lorsqu'il associe la location au financement, selon nous, fait fausse route totalement, parce que, quand on loue un appartement, on loue un appartement, on n'acquiert pas le bloc puis on n'acquiert pas un condo dans le bloc non plus. Donc, quand l'Office de la protection du consommateur vient transposer des normes de financement en location, c'est complètement une erreur. Un, on vient...

Le Président (M. Bernier): Merci. Je vous remercie. Vous aurez l'occasion de compléter. M. le député de Beauharnois... M. le député de Sainte-Marie—Saint-Jacques.

● (12 h 20) ●

M. Lemay: Merci, M. le Président. À mon tour de vous saluer. Votre mémoire et votre présentation sont très clairs. J'aurai quelques questions de précision. Ce que je comprends globalement, c'est que la proposition du ministre vise... On a beaucoup, effectivement, hier, parlé de cartes de crédit, et là vous avez le sentiment que, par la bande, vous passez un peu dans le tordeur. Est-ce que je décris bien votre sentiment devant ce projet de loi?

Le Président (M. Bernier): M. Béchard.

M. Béchard (Jacques): Jacques Béchard. M. le député, vous nous enlevez les mots de la bouche.

M. Lemay: Bon. Je vais aller avec des questions plus précises à ce moment-ci. L'article 14. Vous êtes, bon, farouchement contre, vous l'avez dit, de deux à sept jours. Je me dis: Quelqu'un qui veut mal faire, là, vous parliez que quelqu'un peut faire 2 000 km, qu'il y ait deux, cinq, sept ou 15 jours, est-ce que, pour vous, ça fait vraiment une différence selon... Est-ce que ça fait longtemps, ce deux jours là, premièrement que...

Le Président (M. Bernier): M. Jacques Béchard.

M. Béchard (Jacques): Oui. Ça fait de nombreuses années, dans les années quatre-vingt...

M. Lemay: Une vingtaine d'années ou à peu près.

M. Béchard (Jacques): ...que c'est dans la loi.

M. Lemay: Peut-être même 30. Oui. D'accord.

Le Président (M. Bernier): M. le député.

M. Lemay: Et, pour vous, ce deux jours-là, est-ce que, selon vous, vos concessionnaires, ça apporte de problèmes ou, de façon générale, ça va assez bien?

Le Président (M. Bernier): M. Béchard.

M. Béchard (Jacques): Ça va assez bien parce que le délai est suffisamment long pour permettre au consommateur de revenir sur sa décision, puis il est suffisamment court pour le concessionnaire de gérer la transaction. Exemple: si je fais une vente à tempérament, je fais signer le contrat au consommateur, le deux jours commence. Bien, si je suis pour installer des accessoires additionnels sur le véhicule, sachant qu'on a deux jours pour annuler, je peux attendre le deux jours, le temps de soumettre le dossier à l'institution financière, etc. Sauf que, sept jours, là, le client, il veut avoir son véhicule le plus tôt possible, il vient de l'acheter puis il est content. Sept jours, là, c'est une éternité dans le cadre d'une transaction chez nos concessionnaires d'automobiles.

Et ma crainte à cet égard-là, c'est que: Est-ce que nos institutions financières, nos partenaires, vont décider de ne pas escompter le contrat avant la période du sept jours? Si c'est ça, tout va être gelé. Là, le client va se choquer après nos concessionnaires puis dire: Aïe, qu'est-ce que c'est que vous faites là? Je veux avoir mon auto, j'en ai besoin. Mon véhicule d'échange, je n'en veux plus, tu le prends immédiatement.

Donc, c'est très sérieux. D'ailleurs, c'est tellement sérieux que je ne voudrais pas voler le punch à nos collègues de l'AMVOQ, l'Association des marchands de véhicules d'occasion, qui vont vous parler après nous, mais je suis convaincu que c'est capital que cette disposition-là ne soit pas adoptée.

Le Président (M. Bernier): M. le député.

M. Lemay: J'imagine que vous avez, dans le cadre des deux jours, des recours? Encore une fois, un client mal intentionné qui vous ramène... Vous avez des recours à l'heure actuelle?

Le Président (M. Bernier): M. Béchar.

M. Béchar (Jacques): Non. La loi prévoit — et c'est là que ça pose un problème — que c'est une discrétion du consommateur sans frais ni pénalité.

M. Lemay: Non. Je veux dire, j'insiste sur le «mal intentionné», là, quelqu'un qui ramène avec des bris ou des... Vous n'avez aucun recours contre un client qui vous ramène une voiture...

Une voix: Scrap.

Le Président (M. Bernier): M. Morin.

M. Lemay: Je ne voulais pas dire ça.

M. Morin (Frédéric): Écoutez, la seule disposition qui existe dans la Loi sur la protection du consommateur, c'est que, si le véhicule est endommagé, là, il ne peut pas nous le remettre. Mais, en même temps, pour compléter ce que Me Béchar a mentionné précédemment, c'est qu'il ne faut pas non plus surprotéger le consommateur. Parce que, dans le décret... Il y a un décret qui existe au niveau de la vente de véhicules d'occasion. Ce décret-là est en vigueur depuis janvier 2007. Il y a deux articles dans le décret qui disent... qui obligent tous les commerçants au Québec à permettre au consommateur de faire l'essai routier de toute automobile d'occasion et également au consommateur de faire l'inspection dans un endroit qu'il aura lui-même désigné. Et, si, effectivement, nous, on ne le permet pas, bien là, il y a des mécanismes dans la loi. Ça fait que, quand on achète un véhicule d'occasion, on est... dans le fond, le consommateur a de multiples informations. Il va sur Internet, il y a plusieurs informations. Il peut essayer le véhicule. Il peut le faire inspecter, etc. Donc, on lui donne déjà un délai de deux jours à sept jours, puis la loi dit «sans frais ni pénalité», donc peu importent les raisons.

Puis, à l'époque aussi, pour le bénéfice des parlementaires, c'est que la faculté de dédit de deux jours, c'était dans le fond pour réfléchir à une décision qu'on a prise de s'endetter. Aujourd'hui, le deux jours, c'est: Ma femme n'aime pas la couleur — excusez, mesdames — donc, le deux jours, c'est pour magasiner un véhicule, et le sept jours, bien là ça va faire... pour faire un tour de véhicule, pour faire l'essai du véhicule. Bien, il ne faut pas transférer le délai de deux jours, qui est une norme d'endettement, à une norme d'essai du véhicule.

Le Président (M. Bernier): Merci. Me Béchar, vous voulez ajouter quelque chose.

M. Béchar (Jacques): Si vous me permettez un commentaire additionnel, lorsqu'on vous mentionne que notre secteur est spécifiquement très bien réglementé, depuis des années, par l'office, par la Loi sur la protection du consommateur, qui, en passant, a été une loi avant-gardiste au Canada, parce qu'on fait le tour un peu, nous autres, là, puis... et l'office a spécifiquement, comme Me Morin vient de le mentionner, réglementé le secteur de la vente de véhicules d'occasion. Donc, le consommateur, avant d'acheter, peut faire inspecter le véhicule où il veut, donc plus le deux jours. Écoutez, appliquer le principe que trop fort ne casse pas, parfois c'est très dangereux, et, nous, on vous dit: Oui, le principe qu'il faut protéger le consommateur, mais pas au-delà des besoins particuliers, et c'est là qu'à certains égards vous allez créer des difficultés à de bons citoyens corporatifs.

Le Président (M. Bernier): Merci. M. le député.

M. Lemay: Dans votre mémoire, et là je réfère maintenant à l'article 15 du projet de loi, dans votre mémoire, et je vous cite, et j'aimerais que vous expliquiez un peu, vous dites: «...le législateur vient discriminer l'acheteur qui paie comptant et permet, si la proposition est adoptée, au consommateur qui finance un bien, de résilier un contrat en tout temps et [la] seule discrétion alors qu'une telle faculté n'est pas offerte au consommateur qui paie comptant.» Donc, quelqu'un achèterait une voiture comptant n'aurait pas la même protection que quelqu'un qui s'endetterait pour acheter la même voiture.

Le Président (M. Bernier): M. Béchar.

M. Lemay: Mais pouvez-vous expliciter? Concrètement, là, ça veut dire quoi, là?

M. Bécharde (Jacques): Jacques Bécharde. Vous avez très bien compris. C'est que, si j'achète un véhicule à crédit avec du financement, je peux résilier les contrats accessoires, exemple, un contrat d'assurance crédit, contrat de garantie supplémentaire, alors que, si j'ai acheté ce même véhicule là comptant, je ne peux pas résilier les contrats accessoires. Donc, avec beaucoup d'égards, on ne comprend pas la logique de cette distinction.

Le Président (M. Bernier): Merci. M. le député, allez-y.

M. Lemay: L'article 22. Hier, on a commencé à avoir des échanges, des discussions sur ces articles-là, entre autres la notion, là, de force majeure, là. Il y en a cinq, articles, dans cet article-là, en fait, là, et vous le résumez en un paragraphe, là. Mais, pour vous, le fait que quelqu'un achète une voiture, puisse, en fin de compte, en raison... s'il ne peut pas... Là, je cite l'article, là: En raison de force majeure, il peut abandonner ou résilier presque son contrat de crédit. Vous dites que vous êtes contre cette... J'aimerais que vous élaboriez un petit peu, là, parce que ces cinq articles-là ici sont assez importants, là, dans le projet de loi.

Le Président (M. Bernier): M. Morin.

● (12 h 30) ●

M. Morin (Frédéric): En fait, si je peux me permettre, dans le fond, nous, ce à quoi on est en désaccord, c'est avec la vérification de la capacité de faire la démarche, entre guillemets. Ces articles-là, les gens de l'Association canadienne de financement, cet après-midi, vont entrer dans le détail. Mais, nous, comme on vous l'a mentionné, la vérification de la capacité de payer, nous, on vous demande d'être dispensés, dans le secteur de l'automobile.

Mais, pour le reste des articles, oui, il peut y avoir des commentaires. Permettez-moi... Si vous me le permettez, j'ai remis aux parlementaires des documents sur la table. Nous, évidemment, on avait plusieurs autres points à traiter, dont un jugement de la Cour suprême du Canada qui vient dire que, quand on est en location, dans le fond, on n'a qu'un statut de détenteur et d'utilisateur précaire du véhicule, puis que tout ce qu'on fait, dans le fond, c'est qu'on remet le bien à la fin du bail. Donc, tantôt j'ai mentionné — puis ça, c'est un jugement de la Cour suprême — que l'office faisait fausse route en assimilant la location avec le financement.

Je vous ai également remis des publicités, entre guillemets, non pas pour vous inciter à louer ou à acheter, mais des publicités qu'on avait faites à l'époque, en 2006. À l'époque, au niveau du... il y avait une table de concertation en matière d'automobiles, et on voulait faire comme on l'a fait pour le décret sur la vente de véhicules d'occasion: on voulait tous, en commun dans le fond, réviser la Loi sur la protection du consommateur puis adopter des normes à la satisfaction de l'office des consommateurs et de l'industrie.

Si on parle juste de la publicité, bien, je dois vous dire qu'au niveau de la Loi sur la protection du consommateur puis de son règlement les normes, dans le fond, sont complètement dépassées; d'autres diraient: archaïques. Donc, aujourd'hui, on a Internet, on a les pancartes publicitaires, on a différents médias. Et, moi, pour le plaisir, j'ai fait, dans le fond, ce que pourrait être la publicité, disons, de l'avenir, entre guillemets, et je vous les laisse, là, dans le fond, pour fins de consultation.

Mais, d'ores et à présent, ce que je peux vous dire, c'est que je pense que là on est rendus à mettre peut-être un minimum d'information, peut-être à grossir certaines, hein... On a tous vu des publicités à la télé où on est incapables, même en enregistrant puis en mettant ça sur «pause», de lire, dans le fond, ce qu'on appelle le légal. Donc, il y aurait moyen, facilement, dans le fond, d'améliorer les choses, peut-être en précisant une grosseur minimum de points, etc., et en faisant référence soit à un numéro de téléphone, soit à un site Internet où l'ensemble de la publicité est divulgué aux consommateurs. Vous avez juste à penser à un spot publicitaire à la radio de 15 minutes...

Une voix: 15 secondes.

M. Morin (Frédéric): ...15 secondes, excusez-moi, c'est sûr qu'on n'a pas le temps de passer ce que l'article 86 du règlement d'application nous demande.

Le Président (M. Bernier): M. le député.

M. Lemay: ...la publicité un petit peu plus tard, parce qu'il y a des articles quand même importants.

Le Président (M. Bernier): Il vous reste environ 5 min 30 s.

M. Lemay: D'accord.

Le Président (M. Bernier): Merci.

M. Lemay: L'article 40, vous êtes aussi farouchement contre, et c'est un article assez court, là. Alors: «Le consommateur n'est pas tenu de payer — c'est l'amendement proposé — les versements échus et le commerçant.» C'est un amendement, là, bon, c'est une phrase... Vous, vous dites que l'effet de cet article-là — et je vous cite — «il s'agit d'un appel du législateur à la délinquance du consommateur». Donc, vous dites que les gens ne paieront plus.

Le Président (M. Bernier): M. Morin.

M. Morin (Frédéric): Bien, vous avez entièrement raison, parce que, dans les faits, c'est ça qui va...

M. Lemay: Bien, j'ai raison, en tout cas...

M. Morin (Frédéric): Frédéric Morin, excusez-moi. Donc, vous avez entièrement raison, parce que, dans les faits, c'est effectivement ça qui va arriver. Parce que, dans les faits, le consommateur, qui est en défaut de faire ses paiements... On est obligés, en partant, de lui envoyer un avis de reprise de possession; c'est un avis de 30 jours. Plus souvent qu'autrement, on va lui donner le bénéfice, hein? On accepte de...

M. Lemay: Une question...

Le Président (M. Bernier): Oui, allez-y, M. le député.

M. Lemay: C'est vous qui envoyez l'avis? Ce n'est pas vous qui envoyez l'avis?

M. Morin (Frédéric): Non, non, mais, si on parle de commerçants en général, là...

M. Lemay: Oui.

M. Morin (Frédéric): ...ou l'institution financière, ou si je suis un...

M. Bécharde (Jacques): C'est l'institution financière. Nuance importante.

M. Morin (Frédéric): O.K. Donc, l'institution financière envoie l'avis...

Le Président (M. Bernier): M. Bécharde.

M. Morin (Frédéric): Oui, mais on a aussi des concessionnaires qui font du financement ou de la location maison.

Des voix: Oui, oui.

M. Lemay: ...

M. Morin (Frédéric): Donc, je vais parler...

M. Lemay: En fait, un très haut pourcentage, c'est l'institution financière qui envoie l'avis.

M. Morin (Frédéric): Donc, l'institution financière va envoyer quand même un avis, mais, dans les faits, c'est que l'institution financière laisse la chance aux coureurs, donc va permettre effectivement de reporter des versements, etc., donne le bénéfice du doute au consommateur qui a des raisons y pour ne pas payer son versement. Mais, dans les faits, ce qui peut arriver, puis c'est là le danger, c'est qu'on fait ça comme ça, trois mois se sont écoulés, et là, à ce moment-là, le client, qui est un consommateur, remet son véhicule. Ça éteint la dette, on est d'accord pour que ça éteigne la dette en financement à partir du moment de la remise ou de la reprise forcée. Mais, dans le fond, les trois paiements antérieurs qu'elle a laissé aller, parce que, nous, on a décidé de l'accommoder, bien, encore une fois, c'est le commerçant qui en subit les conséquences. Donc, dans un cas comme ça, il n'y a aucune raison... Il a joui du véhicule pendant les trois derniers mois, il l'a utilisé, il n'y a aucune raison qu'on vienne, dans le fond, empêcher le commerçant de récupérer ces montants-là...

Une voix: De l'institution financière.

M. Morin (Frédéric): ...de l'institution financière.

M. Lemay: De l'institution financière. C'est pour ça que j'ai trouvé votre commentaire bizarre, parce que, vous le dites, là, c'est vos partenaires, les institutions financières, évidemment. Mais là, dans le fond, c'est à eux à nous dire ça, ce n'est pas nécessairement à vous, là, à...

M. Morin (Frédéric): Oui, mais les gens de l'association, cet après-midi, vont vous le mentionner, puis...

M. Lemay: Je comprends, c'est pour ça que je posais la question, là, je ne voyais pas nécessairement... Je comprends que vous ne pouvez pas vous en laver les mains, là, c'est votre voiture, mais il reste que, dans la mesure où le contrat crédit est signé, ce n'est plus vraiment, entre guillemets, de votre ressort, là.

Le Président (M. Bernier): M. Morin.

M. Morin (Frédéric): Par rapport à ça, c'est... Oubliez... Oui, vous avez effectivement entièrement raison. Mais, nous, encore une fois, on a des concessionnaires qui font de la location et du financement maison, donc c'est un commentaire général, mais les gens de l'association canadienne de financement vont élaborer également là-dessus.

Le Président (M. Bernier): Merci. M. le député.

M. Lemay: Une dernière. Vous dites aussi que vous êtes en désaccord avec l'article 78 du projet de loi, qui concerne... tout ce qui concerne la publicité, là. Et j'aurais un commentaire d'ordre général, parce que c'est difficile... Il y a, bien sûr, ceux qui paient comptant, il y a ceux qui paient et qui sont financés par les garages, par les... En tout cas, il y a des cas de figure très, très nombreux. Et, en termes de publicité aussi, vous l'avez montré, il n'y a pas une publicité... bien, en tout cas, elles se ressemblent toutes.

Mais, effectivement, je suis assez d'accord avec le ministre pour dire qu'à un moment donné, et je m'excuse de vous dire ça, là, ce n'est pas une insulte que je fais, mais c'est un peu comme les billets d'avion, là. À un moment donné, on ne sait plus trop, trop. Il y a un montant, il y a un pourcentage, on ne sait plus trop, trop c'est quoi, le montant de base. Et, dans le petit astérisque, si, si, si, et là, si on additionne tous les «si», bien, ce n'est plus 25 000, là, c'est 35 000, la voiture.

Mais l'article 78... peut-être m'expliquer les raisons pour lesquelles vous êtes en désaccord avec la modification proposée, parce qu'encore une fois c'est un bout de phrase, cet article-là, là.

Le Président (M. Bernier): M. Morin.

M. Morin (Frédéric): Frédéric Morin. Donc, en fait, le commentaire est dans le contexte que le règlement d'application de la Loi sur la protection du consommateur est vraiment trop désuet.

Ce qui est plaisant avec l'article 247, c'est que justement, pour le commun des commerçants, on est capables de bien réaliser cette publicité-là. L'article 247, dans le fond, nous permettait d'annoncer tout simplement un taux. Donc, j'annonce un taux de 1,9 % sur tel modèle de véhicule, «that's it»; je n'ai pas à mettre d'autres mentions. Donc, c'est une annonce sur le taux. Ce n'est pas une annonce sur un rabais.

Donc, dans le fond, c'était un des articles qui était intéressant pour les commerçants, parce qu'il est simple à appliquer. Parce qu'on ne se le cachera pas, la réglementation n'est pas simple à appliquer. Donc là, on vient enlever cet article-là. Donc, nous, en tant que concessionnaires, ou les commerçants en général, on ne pourra pas annoncer, mettons, 1,9 % pour un maximum de 72 mois. Nous, au contraire, on pense que cet article-là, réaménagé avec un paquet d'autres articles au niveau du règlement, doit rester, parce que justement c'est quelque chose qui est simple pour le commerçant.

Le Président (M. Bernier): Merci. M. le député.

M. Lemay: Oui. Si ça, c'est biffé, donc, selon la loi, là, il vous reste quoi comme possibilité de publicité?

M. Morin (Frédéric): Bien, il va nous rester à annoncer un rabais. Donc, je vais pouvoir annoncer un rabais sur un véhicule de 3 000 \$; je vais pouvoir annoncer une mensualité de location ou de financement. Les mensualités de location, dans le fond, pourquoi est-ce qu'elles sont populaires? Parce que la loi puis le règlement, au niveau de la protection du consommateur, il y a un minimum de normes, alors que, quand on parle d'annoncer un paiement, un financement d'un véhicule, non seulement les normes sont désuètes, mais en plus elles sont complètement exagérées, selon le média utilisé.

Encore une fois, tantôt, un spot publicitaire de 15 secondes, on ne peut pas mettre l'article 86 du règlement qui contient à peu près des items de a jusqu'à h, là. Donc, dans ce contexte-là, ça, c'est un article qui est simple à gérer. Et l'enlever, ça n'incite pas plus le consommateur à s'endetter, là.

Le Président (M. Bernier): Merci.

M. Lemay: J'aurais un dernier commentaire.

Le Président (M. Bernier): Oui, allez-y. Il reste une minute environ.

M. Lemay: Pour avoir votre commentaire, et je ne dis pas que c'est fixé par la loi, mais c'est un peu l'impression que ça donne, puis, en faisant ce commentaire-là, je ne porte pas de jugement sur le concessionnaire... du type d'annonce utilisé par ce concessionnaire-là. Je ne sais pas si on l'entend ici, mais, à Montréal, ce qu'on vend, ce n'est pas des voitures, c'est: Le crédit est illimité à tout le monde. Et je crois que c'est un peu la réflexion que nous avons à l'heure actuelle. Je ne sais pas c'est qui, le concessionnaire, là, puis je ne mets pas en question sa stratégie, je ne porte pas de jugement, mais la réflexion qu'on a, c'est ça. Donc, vous voulez acheter une voiture, votre crédit a été refusé, venez nous voir, aucun crédit ne sera refusé.

Notre réflexion — en tout cas la nôtre, là, quand on sera article par article, quand on aura des débats — est un petit peu à ce niveau-là. Est-ce que c'est bien? Est-ce que c'est moins bien? Est-ce qu'il faut l'encadrer? C'est tentant quand on se fait dire: Vous avez une voiture, puis votre crédit sera accepté, nonobstant votre situation réelle. En tout cas, je ne dis pas que c'est la majorité des concessionnaires qui font ça, probablement que c'est... au contraire, mais il reste que c'est une réalité. Moi, je l'entends à Montréal 15 à 20 fois par jour, là, à la radio.

Le Président (M. Bernier): Merci beaucoup. Merci M. Bécharde, M. Morin, M. Sam Yue Chi...

M. Fournier: ...pour répondre, là, M. le Président, là.

Le Président (M. Bernier): Oui, bien, allez-y en contreréponse.

Une voix: ...permet de répondre.

Le Président (M. Bernier): C'est parce que le problème... quand on étire le temps, on gruge sur le temps des autres. Moi, ça ne me fait rien, là, mais allez-y.

● (12 h 40) ●

M. Bécharde (Jacques): Avec empressement. Très rapide. Écoutez, tout comme l'office, nous voulons que nos publicités soient le plus simples possible. Et M. le ministre évoquait tantôt la distinction entre la location et la vente. J'ai de mes amis qui m'appellent: Jack, est-ce que je devrais louer ou acheter? Puis le premier conseil que je donne, c'est: Fais-toi expliquer le détail complet de chacune des transactions pour savoir en bout de ligne quelle est la meilleure transaction pour toi en fonction notamment des promotions du moment. Des fois, le constructeur ou sa société de financement affiliée, il va avoir une promotion sur la location. Le compétiteur va avoir une promotion sur le financement en vertu d'une vente à tempérament.

Donc, pour conclure, c'est que nous souhaitons que les dispositions de la loi nous permettent d'avoir des publicités les plus transparentes possible. Et la dernière modification qu'il y a eu à l'article 224, où il faut inclure toutes les composantes du prix de vente, les frais de transport, etc., on a été d'accord avec ça, monsieur... le président de l'office pourrait vous le confirmer. Ça a beaucoup amélioré nos publicités.

Le Président (M. Bernier): Merci, M. Bécharde, M. Morin, M. Chi, M. Duplessis, M. Martineau, de votre participation. C'est une participation fort intéressante.

Je suspends quelques instants pour permettre à l'Association des marchands de véhicules d'occasion du Québec de prendre place.

(Suspension de la séance à 12 h 42)

(Reprise à 12 h 44)

Le Président (M. Bernier): À l'ordre, s'il vous plaît! Nous allons reprendre notre commission. Nous recevons l'Association des marchands de véhicules d'occasion du Québec. Bienvenue, messieurs, M. André Bouchard, directeur général, M. Richard Cliche et M. Thomas Roberge. Messieurs, vous avez 15 minutes pour votre présentation. La parole est à vous.

Association des marchands de véhicules d'occasion du Québec (AMVOQ)

M. Bouchard (André): Bonjour, M. le Président, M. le ministre, MM. les parlementaires, distingués invités. Je veux juste préciser, avant de commencer ma présentation, que Me Cliche, à ma droite, est consultant juridique et ancien directeur général de l'AMVOQ. Et, à ma gauche, vous avez Me Roberge, qui est conseiller juridique au bureau de l'AMVOQ, un service qu'on offre aux consommateurs et aux membres aussi.

Alors, l'Association des marchands de véhicules d'occasion du Québec, l'AMVOQ, souscrit aux objectifs du projet de loi. Cette modernisation de certains aspects de la Loi de la protection du consommateur contribuera aussi à rétablir un équilibre et une saine concurrence dans le marché. Dans son mémoire, l'AMVOQ n'a pas l'intention de faire une revue exhaustive de tous les articles qui peuvent s'appliquer au commerce des véhicules automobiles. Elle entend faire des commentaires sur certains aspects du projet de loi qui apparaissent les plus importants.

L'AMVOQ est un organisme sans but lucratif fondé en 1989. Ses membres sont presque tous des marchands indépendants détenteurs d'une licence de la Société de l'assurance automobile du Québec. Quelques concessionnaires en font aussi partie. Elle compte 1 296 membres répartis dans les 17 régions administratives du Québec. En 2010, ils ont vendu près de 175 000 véhicules et maintenaient un inventaire d'environ 50 000 véhicules. Leur chiffre d'affaires a été d'environ 2,3 milliards de dollars.

Certaines entreprises englobent toutes les facettes du commerce automobile: vente, service après vente, atelier mécanique, carrosserie, département de pièces et autres. D'autres oeuvrent dans des créneaux plus spécialisés. Elles emploient 6 422 personnes. Vous avez ces détails à l'annexe 1.

Depuis sa création, l'AMVOQ a participé quelques fois en tant qu'initiateur à plusieurs réformes ou changements qui ont contribué à un meilleur encadrement du marché automobile et, partant, à la protection des consommateurs. Je fais référence ici au RDPRM en 1993, au dossier de l'automobile qui est maintenant disponible aux consommateurs et aux commerçants, l'inscription du kilométrage au dossier de l'automobile, l'encadrement de la publicité et des pratiques de commerce pour le commerce automobile d'occasion.

Notre philosophie. Malgré leur diversité d'intérêts commerciaux, les membres de l'AMVOQ partagent des valeurs où prévalent la qualité, l'intégrité, le service à la clientèle et le respect de ses droits. L'AMVOQ a toujours cru et a toujours prôné que la vente automobile n'était pas un jeu de cache-cache avec le consommateur et que les transactions devaient être faites dans un contexte permettant au consommateur de faire le meilleur choix.

Elle a toujours pensé et mis de l'avant que la publicité en matière de vente automobile et de crédit doit permettre au consommateur de savoir rapidement, même avant de se présenter chez un marchand, quelle sera son obligation totale s'il décide d'acquiescer un véhicule automobile. Tout doit être transparent: prix, taux de crédit, obligations et droits du consommateur. Pour l'AMVOQ et ses membres, le respect du client est primordial. Leurs matières premières sont les

automobiles mais aussi les consommateurs. Ils considèrent que les commentaires des clients satisfaits sont leur meilleur véhicule de mise en marché. Je vais laisser la parole à Me Cliche pour entrer dans les détails des points auxquels on veut discuter.

Le Président (M. Bernier): Me Cliche.

M. Cliche (Richard): Je vais d'abord parler de location à long terme. L'AMVOQ partage l'opinion que la location à long terme est un mode de financement comme les autres — le contrat de vente à tempérament — et qu'il doit être soumis aux mêmes règles: délai de résolution de deux jours, requête pour le tribunal, etc. Personne n'a prétendu que le contrat de vente à tempérament avait perdu ses caractéristiques à causes de ces obligations qui ont été imposées aux financiers par la Loi de protection du consommateur. Il nous apparaît logique que le consommateur ait les mêmes droits, peu importe le mode de financement choisi, et que le financier soit soumis au même régime d'exercice de ces droits.

C'est d'ailleurs ce qui est enseigné par le comité sectoriel des services automobiles depuis 2005 dans une formation intitulée *Les aspects juridiques de la vente et de la location automobile*. Cette formation avait été bâtie en étroite collaboration avec la Corporation des concessionnaires automobiles du Québec. Je vous réfère à l'annexe 2 dont je citerai un extrait tout à l'heure. C'est aussi ce qui est repris dans la formation pour la nouvelle norme professionnelle de conseiller aux ventes d'automobiles réalisée en 2011 par le CSMO avec la collaboration et de l'AMVOQ et de la CCAQ.

L'extrait est le suivant: «Louer ou acheter est une question [de financement] soulevée par vos clients. Il est important de comprendre que la location n'est plus ou moins qu'une autre façon d'emprunter.» Alors ça, c'est ce qui est enseigné depuis 2005. Et ceux qui ont participé au premier ouvrage: CSMO, ministère de l'Emploi et CCAQ.

Maintenant, concernant l'article 73, nous partageons les commentaires évidemment de la Corporation des concessionnaires automobiles. Nous sommes en désaccord avec le prolongement de ce délai. Sept jours, c'est un délai extrêmement long et invivable pour les marchands. C'est d'imposer aux marchands de véhicules un fardeau financier considérable et un risque important en ce qui concerne le véhicule dont le consommateur a pris possession. Je ne reprendrai pas, sur cet aspect, les commentaires de la CCAQ. Comme le marchand doit supporter pendant au moins sept jours le coût des véhicules vendus, c'est lui ajouter une obligation monétaire considérable qui vient affecter ses disponibilités financières, indispensables au fonctionnement de son commerce.

● (12 h 50) ●

Certains marchands de véhicules d'occasion ne vendent que quelques véhicules, mais une grande portion d'entre eux vendent de 300 à... et même, certains, 2 000 véhicules. Si on prend l'exemple d'un marchand qui vend 500 véhicules et qu'on répartit ses ventes sur 50 semaines, ce qui est à peu près la logique, compte tenu des ouvertures, ce qui fait 10 véhicules par semaine... Dans le véhicule d'occasion, on a parlé de 5 % qui ne sont pas financés, qui sont payés comptant; dans le véhicule d'occasion, on est un peu plus conservateurs, disons qu'on parle de 20 % qui peuvent être payés comptant, ce qui laisse 80 % qui feront l'objet d'un financement.

Comme, aujourd'hui, le véhicule usagé vaut en moyenne 14 000 \$, c'est faire supporter à ce marchand, par semaine, pour une semaine, sept jours, 112 000 \$ de crédit supplémentaire, et ça, c'est sans compter le fait qu'il doit supporter le véhicule de reprise. Il doit accumuler les véhicules de reprise. Et c'est tout ça, avec les risques que ça comporte et aussi les problèmes que ça cause sur son approvisionnement: Je n'ai pas l'argent pour acheter et, d'un autre côté, je suis pris pour accumuler des véhicules. Je ne peux pas en disposer, je ne sais jamais si la transaction va se compléter.

Plus le marchand vend de véhicules, plus le problème s'amplifie. Imaginez un marchand qui vend 2 000 véhicules, c'est jusqu'à 448 000 par semaine qu'il devra supporter. Selon les chiffres de la SAAQ, les derniers qu'on a pu obtenir, il y a sommairement 1 240 000 véhicules vendus par année pour être remis en circulation. 400 000 sont des véhicules neufs, 250 000 sont vendus par des particuliers ou présumé être vendus par des particuliers, ce qui laisse 590 000 véhicules d'occasion vendus par des marchands qui détiennent une licence de la SAAQ. C'est 11 800 véhicules par semaine.

Parce qu'on dit: Il y a plus de 2 000 consommateurs qui achètent des véhicules d'occasion à chaque jour, au Québec, c'est-à-dire 132 millions d'argent qui sont retirés des liquidités des commerçants. Ça n'a pas de sens. Alors, les répercussions de ce retrait de liquidités vont se faire sentir à tous les paliers de la chaîne d'approvisionnement. Au surplus, cette disposition-là met en jeu, en cause la stabilité des contrats. Et il faut quand même considérer que ces véhicules-là, que ce soit en vente, que ce soit en vente directe ou en location, certains valent plusieurs dizaines de milliers de dollars. On pense que cette seule problématique financière devrait être suffisante pour amener une réflexion supplémentaire quant à la décision d'allonger le délai à sept jours.

Par contre, il y a des solutions qu'on peut envisager. Lorsqu'il s'agit d'un véhicule neuf, l'article 70 du règlement précise que la prise de possession fait échec au délai de résolution. Si la conclusion est de maintenir un délai supérieur à deux jours, nous pensons que cette règle devrait s'appliquer tant aux véhicules neufs qu'aux véhicules d'occasion. Il y a aussi la possibilité de faire une exception pour le secteur automobile et de maintenir le délai de deux jours.

Il y a un précédent: lors du projet de loi n° 60, les clauses pénales ou les pénalités préfixées ont été interdites dans les contrats, sauf en matière automobile, évidemment selon certaines balises fixées par règlement. Alors, les solutions sont là. Alors, quant à nous, le délai de deux jours devrait être maintenu, c'est un délai qui ne pose pas de problème et qui est vivable pour les marchands.

Modification de l'article 101. Évidemment, c'est une amélioration qui est la bienvenue. Il n'y a rien qui est prévu au Code civil pour la radiation au RDPRM, sauf le délai de péremption de cinq ans. Nous soumettons, nous, en raison de la rapidité avec laquelle les transactions s'effectuent dans le domaine de l'automobile, que ce délai devrait être ramené... 30 jours, c'est déjà bon, mais devrait être ramené à 15 jours. Si les financiers sont capables de faire... de protéger leurs droits dans un délai de 15 jours, qui est fixé au Code civil, ils seraient sûrement capables dans un délai de 15 jours de

régler le problème du consommateur et celui du marchand de véhicules qui est pris avec un véhicule sur lequel apparaît toujours un enregistrement au RDPRM. De toute manière, ce sont des systèmes qui sont informatisés, qui sont bien rodés.

L'article 223, message publicitaire: toutes les informations doivent être présentées de façon claire, lisible, compréhensible, dans la manière fixée par règlement. Quant à nous, ce sont des termes génériques qui prêtent à beaucoup d'interprétation. Et je pense que le règlement devrait prévoir des normes précises de façon à ce qu'il n'y ait pas d'interprétation possible concernant la publicité écrite et sur Internet. Et il faut que ce qui apparaît dans ces publicités soit facile à lire et à comprendre rapidement. Vous avez, à la fin, dans les annexes 4 et 5, des exemples de publicité. On en voit où... je vous mets au défi de les lire d'ici 15 minutes, à haute voix, celle de Ford. Et on voit ce qui peut être fait aussi par quelqu'un qui décide de dire: Bien, ça va être lisible. Il y a une publicité de BMW, je sais que... j'ai pris note des commentaires de la corporation tout à l'heure, qui, elle aussi, prêche pour une publicité qui est lisible, qui est intelligible.

Quant à moi, les bas de page devraient tout simplement disparaître. Ça n'ajoute généralement pas grand-chose à la publicité, ça ne fait que couvrir les arrières et permettre de dire, quand quelqu'un se présente chez vous: Bien, c'était écrit dans la publicité, une fois qu'il est rendu à signer, que le contrat... que la décision est faite.

L'article 68, qui concerne encore de la publicité. «Prix coûtant», «prix des employés». Cet article pour nous est paradoxal par rapport à celui qui suit immédiatement et au souci de permettre au consommateur d'avoir toute l'information exacte, notamment sur le prix et le coût de crédit, avant d'arrêter sa décision de se procurer une auto. Cet article autorise en quelque sorte les concessionnaires à attirer les consommateurs vers leurs établissements en leur promettant un prix sur lequel ils ne font aucun profit. Quand je dis «coûtant», je ne fais pas de profit, c'est l'entendement populaire. C'est codifier l'inexactitude comme pratique de commerce.

On aura beau alléguer que le prix coûtant défini par l'article indique clairement que ce n'est pas un vrai coûtant et ce qui est exclu pour le calcul du prix coûtant, mais, quand on lit une publicité dans un journal, j'écoute une publicité télé ou radio, je ne le fais pas, comme consommateur, avec la Loi de protection du consommateur sur les genoux, en regardant «prix coûtant» puis qu'est-ce qui est exclu.

Alors, la notion simple, «prix coûtant», je ne fais pas de profit. L'article de la loi dit: Oh, oh, ce n'est pas ça. Quant à moi, c'est contradictoire avec l'intention qu'on voit ailleurs au projet de loi. Ça va cristalliser une pratique et ça constitue, pour le ministère, une façon de cristalliser une pratique et de donner, dans un texte de loi, un avantage concurrentiel à un secteur de l'activité commerciale. Le ministère de la Justice et l'OPC, dont l'objectif est d'assainir et d'uniformiser les pratiques de commerce en matière d'automobile, ne peuvent délibérément avantager un groupe par rapport à un autre.

Nous considérons que cette publicité devrait être tout simplement interdite. Mais il y a la question de la charte, la liberté de la presse, la liberté de x, y, droit. Comme solution de pis-aller, si quelqu'un veut utiliser «prix coûtant», il faudrait qu'il l'indique, qu'il l'indique son prix coûtant.

Le Président (M. Bernier): Il faudrait conclure, Me Cliche, vous avez 30 secondes.

M. Cliche (Richard): S'il veut employer «prix des employés», qu'il le dise tout simplement. D'ailleurs, Ford le fait dans une publicité que vous avez à la fin, de Suzanne Roy, et la publicité pour des Lincoln, c'est indiqué également: prix employés, tel montant, prix coûtant, tel montant. Alors, quant à moi... quant à nous, l'AMVOQ, il faut être clairs sur les prix. On veut que le consommateur ait l'information, qu'il ne soit pas attiré indûment dans un établissement ou vers une automobile par quelque chose qui est un peu trompeur ou même beaucoup trompeur. Alors, à ce moment-là...

Le Président (M. Bernier): Merci.

M. Cliche (Richard): ...qu'on dise le prix tout simplement.

Le Président (M. Bernier): Merci beaucoup. Merci, Me Cliche. Nous allons débiter les échanges donc pour un bloc d'environ 15 minutes, chacun des groupes parlementaires. M. le ministre.

M. Fournier: Assez rapidement, M. le Président, parce que, dans le fond, il y a deux sujets, là, qui apparaissent plus clairement. Je veux parler du prix coûtant. On va commencer par ça puisque c'est ce que vous venez de finir. Le prix coûtant, ce que vous dites, c'est évident, le prix qu'a coûté le véhicule au commerçant.

M. Cliche (Richard): Oui.

M. Fournier: Alors, je comprends qu'on est dans les véhicules d'occasion, mais admettons qu'on parle de tous les véhicules, là. Si le fabricant donne un rabais de 4 000 \$, le prix coûtant, c'est le vrai prix coûtant, là, il faut aussi considérer qu'il est plus bas de 4 000 \$, là. Quand vous dites «coûtant», c'est le vrai prix qui a été payé. C'est ça que vous voulez dire?

Le Président (M. Bernier): Me Cliche.

● (13 heures) ●

M. Cliche (Richard): Bien oui. Le vrai prix qui va être vendu au consommateur, si c'est mon coûtant, c'est tant. On dit, prix coûtant: moi, j'ai un véhicule, il me coûte 20 000 \$, comme commerçant. Mon fabricant me donne un boni de fin d'année ou donne un escompte, parce que les modèles 2011 commencent à disparaître, moins 2 000 \$, mon coûtant, il est 18 000 \$. Qu'on le donne. Si on dit: Extrait... Ôtez de votre coûtant les bonis de performance... Parce qu'on sait que la rémunération, souvent... On a quand même des concessionnaires qui sont membres de l'AMVOQ aussi, là. On sait

qu'il y a des bonis de performance mensuels, trimestriels, semi-annuels, bonis annuels si on rencontre des chiffres de production. D'accord, c'est enlevé de la notion «coûtant». Mais qu'on le donne donc, le prix coûtant. Est-ce qu'on va jouer sur ça? Moi, si je vends 500 véhicules neufs dans une année, je n'ai pas les mêmes retours si j'atteins mes objectifs que celui qui en vend 200 s'il atteint ses objectifs.

Le Président (M. Bernier): M. le ministre.

M. Fournier: Je dois comprendre que, donc, entre deux concessionnaires différents, il va y avoir, pour le même bien, deux prix coûtants différents selon qu'ils ont eu tel, tel retour durant l'année, c'est ça?

Le Président (M. Bernier): M. Cliche.

M. Cliche (Richard): C'est ça.

M. Fournier: O.K.

M. Cliche (Richard): Alors, ça, c'est un élément. Mais, quant à moi, je me dis: Tout ça, ce sont des artifices de publicité. On veut amener du monde chez nous en disant «coûtant», mais ce n'est pas le vrai coûtant. Si on tolère que ça soit fait, qu'on mette le prix qu'on indique comme étant coûtant. Il y a de la compétition là-dedans, il y a de la concurrence. Et, si c'est prix employés... C'est quoi, prix employés, ça?

M. Fournier: Je n'en ai aucune idée. Demandez-moi-le pas, je ne le sais pas.

M. Cliche (Richard): Bon, moi non plus.

M. Fournier: J'entends ça à la TV, je ne comprends pas ce que ça veut dire, le prix employés.

M. Cliche (Richard): Puis des fois, quand on regarde les annonces, on n'est pas sûrs que celui qui vend le véhicule neuf l'a vraiment compris aussi, son prix employés. Il y a une formule de calcul qui est connue des gens de la fabrication et des concessionnaires, de ceux qui détiennent les franchises. Mais c'est une façon d'attirer le monde.

On veut être clairs. On dit... On veut éviter le surendettement. On veut éviter que les gens, en cartes de crédits, soient vraiment amenés à s'endetter sur... à prendre des cartes de crédits, à en avoir 92 dans le porte-monnaie parce qu'ils ont des primes. Bien, dans l'automobile, c'est sensiblement la même chose, ça. Qu'on élimine donc ces artifices de publicité qui n'ont que, comme objectif, d'amener les gens dans les commerces.

M. Bouchard (André): Est-ce que je peux prendre la parole?

Le Président (M. Bernier): Oui, M. Bouchard.

M. Bouchard (André): André Bouchard. M. le ministre, juste pour vous dire que, la notion de prix coûtant, entre vous puis moi, pensez-vous réellement qu'un commerçant vend son véhicule au prix coûtant?

Le Président (M. Bernier): Merci, M. Bouchard.

M. Fournier: En tout cas, je me dis toujours qu'il faut qu'il paie un petit peu d'électricité. Des fois, ils disent qu'ils font des taxes, des impôts. Ça fait que, j'imagine...

M. Bouchard (André): Non. On est là pour faire de l'argent. On est là pour commercer des véhicules.

M. Fournier: Ça doit. Ça doit.

M. Bouchard (André): C'est pour ça que cette notion-là en publicité, à mon avis, devrait disparaître.

Le Président (M. Bernier): Merci. M. le ministre.

M. Fournier: Merci de cette information-là. Je veux revenir sur le 2-7 jours. On en a parlé tantôt. Je veux que vous me fassiez un peu de différences entre le véhicule d'occasion puis le véhicule neuf, entre le deux puis le sept jours. D'entrée de jeu, je tiens à vous dire que j'ai trouvé que l'image de la robe de mariée me semblait assez intéressante. Mais je comprends qu'il y a des difficultés, là, en passant de deux à sept jours. On l'a exposé tantôt.

Dites-moi quelle est la situation actuellement entre le véhicule d'occasion et le véhicule neuf à l'égard de ces deux jours. J'ai compris que, pour deux jours, pour vous, c'est une situation qui fonctionne, qui est correcte. Sept jours, ça serait un gros problème. Est-ce qu'il y a une différence entre un véhicule d'occasion et un véhicule neuf?

Le Président (M. Bernier): M. Bouchard.

M. Bouchard (André): Bon, je vais répondre... Dans ce sens-là, il y a une différence, oui. Il y en a une qui a été établie tantôt avec la corporation. Au niveau de l'usagé, il n'y en a pas, au niveau du neuf, il y en a une. Une usagée, quand on parle de 48 heures de délai, moi, ça fait 30 ans que je suis là-dedans, je n'ai jamais eu de problème avec cette situation-là. À partir du moment où on prolonge à sept jours, un délai aussi long que ça, qui pourrait être même publicisé ou être beaucoup plus connu de la part du consommateur, même si ce n'est pas caché quand on nous pose la question, on ne court pas après pour lui dire non plus, tu sais. Vous comprendrez la situation.

M. Fournier: Vous ne l'appellez pas au cinquième jour pour lui dire: Tu le veux-tu encore?

M. Bouchard (André): Bien, je veux dire: Tu le veux-tu encore? Non, je ne pense pas que ça soit... ça serait malhonnête de vous dire qu'on fait ça. Mais le problème est vraiment un problème que... les institutions financières vont vous le confirmer, ils ne paieront pas un contrat de vente à tempérament tant et aussi longtemps que ce délai-là ne sera pas écoulé, ce qui provoque un problème de fonds de roulement majeur, parce que c'est beaucoup d'argent.

M. Fournier: J'ai compris cet argument-là. Je ne veux pas prendre trop de temps.

M. Bouchard (André): O.K. Le neuf, lui, quand vous le prenez et vous en avez pris possession, il n'y en a pas, de délai.

Le Président (M. Bernier): Merci.

M. Fournier: Est-ce que vous me dites que vous souhaitez qu'il y ait le même délai pour l'occasion que pour le neuf?

Le Président (M. Bernier): Me Cliche.

M. Cliche (Richard): L'objectif était que, de nos représentations, la situation actuelle soit maintenue. Nous, ça nous satisfait. Ça satisfait le consommateur à date. Parce qu'on n'a pas vu beaucoup de revendications des associations de consommateurs et des consommateurs pour dire: Aïe! on veut que le délai soit étendu à sept jours. Il n'y en a pas eu à notre connaissance. Et les conflits que ça a créés sont minimes. En ce sens, c'est... il n'y en a pas, à toutes fins pratiques, là, quand on regarde tout ça. Écoutez, il y a 1 250 000 transactions par année. Qu'il y en ait trois, quatre dans l'année, c'est plus que marginal.

Le Président (M. Bernier): Merci.

M. Cliche (Richard): Il y a... Dans nos présentations tout à l'heure, M. Bernier m'a arrêté, mais...

Le Président (M. Bernier): Je vous ai arrêté parce que je voulais qu'on poursuive avec les échanges au niveau des parlementaires.

M. Cliche (Richard): C'est ça. Il y avait... Juste un commentaire.

Le Président (M. Bernier): C'est important. Et vous avez la chance de reprendre vos éléments, là.

M. Cliche (Richard): Juste un petit commentaire supplémentaire. Concernant l'article 15, nous partageons le point de vue de la CCAQ aussi, mais on n'en a pas traité de façon très spécifique à ce niveau-ci, sauf que nous ne sommes pas ceux qui finançons, et notre compréhension est que... Peut-être que ma compréhension de l'article est mauvaise, mon interprétation est bien aléatoire, mais la notion de commerçant s'applique à celui qui fait le financement.

M. Fournier: Juste pour reprendre ce débat-là pour qu'on s'informe mutuellement, moi, je me mets dans la situation du consommateur. Quand il rencontre le commerçant vendeur, il se trouve — d'auto, admettons, là — en même temps à rencontrer le représentant prêteur parce que c'est la même personne. On peut comprendre qu'il agit dans deux rôles. Je comprends ça, là. Mais, en même temps, c'est lui qui est porteur du lien qui amène le créancier à faire le prêt.

Donc, juste pour faire un lien, quand on parle du deux jours puis du sept jours, la loi n'était pas faite en fonction de la vente d'automobiles. Elle est faite en fonction de crédit. Alors, quand le crédit arrive dans le domaine automobile, on entend ce que vous nous dites puis on peut voir qu'il y a des complications. C'est pour ça qu'on fait des consultations, pour après ça être capables de les intégrer dans nos discussions lorsqu'on va arriver à l'étude article par article. Il y a des choses qui tombent sous le sens.

Par contre, ce qui ne tombe pas sous le sens pour moi, c'est de me faire dire que la personne qui me vend une auto puis qui m'offre le crédit en même temps ne m'a pas offert le crédit. Ça, j'ai de la misère à la comprendre, pour être bien franc. Alors, je vous le dis comme je le vois, là.

Le Président (M. Bernier): M. Bouchard.

M. Bouchard (André): M. le ministre, répétez-moi ce que vous dites. La personne ne m'a pas offert...

M. Fournier: La personne qui m'offre l'auto en même temps m'offre le crédit, représente l'institution financière, c'est l'intermédiaire.

M. Bouchard (André): Oui, oui. O.K.

M. Fournier: Elle ne peut pas me dire: Moi, je t'ai vendu une auto, puis ce n'est pas moi qui s'occupe de ton financement. C'est quand même toi qui m'a donné le papier, qui m'a demandé de répondre aux questions, puis qui a pris le papier, puis qui est allé voir l'institution financière. Je veux dire, tu m'as peut-être vendu une auto, mais je pense que tu m'as aussi proposé un crédit.

M. Bouchard (André): Bien, proposé un crédit, c'est évident... André Bouchard. C'est évident que je vais renchérir à ce que la corporation vous a dit tantôt. De la manière que ça se passe dans une concession ou chez un marchand de véhicules, c'est évident que c'est lié. Mais d'être lié, il y a des façons professionnelles de le faire, puis je pense que c'est ce qui se fait dans nos commerces, autant dans le neuf que dans l'usagé. Ça se fait dans des endroits précis où des gens spécialisés vont s'occuper de ça, mais on demeure l'intermédiaire avec l'institution financière.

La seule chose que, moi, je rajouterai à ça, quand on parle de surendettement, un facteur qui est arrivé depuis la baisse des taux d'intérêt, puis je pense que personne n'en a parlé ce matin, mais, du surendettement, il y en a eu sur les marges de crédit, il y a beaucoup... Il y a peut-être du financement automobile qui a diminué dans les dernières années du fait que les gens se sont surendettés facilement sur des marges de crédit.

M. Fournier: Je ne fais pas de compétition entre un type ou l'autre.

M. Bouchard (André): Non, mais je vous dis que c'est un contrôle qu'on n'a pas.

M. Fournier: On veut juste s'assurer que celui qui prête...

Le Président (M. Bernier): Je vais...

M. Fournier: Oui, je m'excuse.

Le Président (M. Bernier): Je vais me permettre une question, M. Bouchard. Est-ce que le concessionnaire ou le vendeur de voitures usagées qui offre un contrat de financement pour une institution bancaire reçoit un paiement ou une commission pour la vente du crédit?

M. Bouchard (André): Absolument, oui...

Le Président (M. Bernier): Merci.

M. Bouchard (André): ...dépendamment du taux d'intérêt choisi ou du taux d'intérêt offert. C'est évident que, si vous voulez vendre votre véhicule avec un taux d'intérêt plus bas qui va vous aider à le vendre, votre rémunération va être plus basse.

Le Président (M. Bernier): Merci. M. le ministre, avez-vous d'autres questions? Non. MM. les députés? M. le député de Lévis. Il reste environ cinq minutes.

M. Lehouillier: Une petite question sur les deux ou sept jours. Alors donc, vous, vous réitérez un peu ce qui nous a été dit avant, c'est que le sept jours rend toutes vos transactions invivables? Finalement, c'est ça que vous disiez.

M. Bouchard (André): Oui, on confirme.

M. Lehouillier: Supposons, par exemple, dans l'acquisition d'un véhicule dans les deux jours actuels, est-ce que vous remettez le véhicule avant les deux jours?

Le Président (M. Bernier): M. Bouchard.

● (13 h 10) ●

M. Bouchard (André): Le deux jours part à partir du moment où les papiers sont signés et il y a prise de possession du véhicule. Le client part avec le véhicule. Tantôt, il a été mentionné, je pense, par des gens de la corporation: Si, à un moment donné, vous faites signer votre contrat de vente à tempérament et vous ne livrez pas le véhicule... Ça a été soulevé un petit peu tantôt, j'ai cru entendre ça. Je ne sais pas s'il y en a qui l'ont entendu comme moi. Si je fais un contrat de vente à tempérament avec vous, je vous fais signer comme de quoi vous l'avez. On est, exemple, le 29, vous venez chercher votre véhicule le 31, bien, vous n'avez pas parti avec votre véhicule, mais, votre contrat de tempérament, vos versements vont partir le 29, ce qui n'est pas logique, le délai de prise de possession quand vous avez pris possession du véhicule.

Le Président (M. Bernier): Merci. M. le député de Viau.

M. Dubourg: Merci, M. le Président. Messieurs, bonjour. À mon tour de vous saluer. Vous étiez là quand la Corporation des concessionnaires d'automobiles a fait sa présentation, et un des éléments qu'ils disaient, que... Ce projet de loi, je crois qu'ils étaient en grande partie d'accord, mais ils ont dit que ça allait amener en quelque sorte un fardeau administratif et que, dans certaines situations, ce serait un coût additionnel pour le consommateur. Est-ce que, vous, au niveau des véhicules d'occasion, ça va l'être aussi, un fardeau administratif? Est-ce qu'il y a des coûts qui seront chargés, qui seront ajoutés au consommateur?

Le Président (M. Bernier): M. Bouchard.

M. Bouchard (André): André Bouchard. Est-ce qu'on fait référence au délai de sept jours ou à l'ensemble?

M. Dubourg: Il y a le délai de sept jours, mais un peu de tout, là, le projet de loi en tant que tel, là. Par exemple, bon, on peut aussi parler valeur résiduelle. Est-ce qu'il y en a aussi dans votre cas? Tout autre élément? Est-ce que ça représente un fardeau administratif pour les vendeurs de véhicules d'occasion?

M. Bouchard (André): Dans l'ensemble du projet de loi, non. Non.

M. Dubourg: Merci.

Le Président (M. Bernier): Merci. D'autres questions?

M. Dubourg: Merci.

Le Président (M. Bernier): C'est beau. M. le député de Beauharnois.

M. Leclair: Merci, M. le Président. Bien, à mon tour de vous saluer. Merci pour votre mémoire. J'aimerais parler rapidement du sept jours et du deux jours. Je crois que c'est le nerf de la guerre pour vous, là, les gens qui sont dans l'automobile. Peut-être juste à dire là-dedans, quand je regarde dans votre mémoire à la page 8, vous posez plusieurs questions en disant: C'est complexe de savoir dans quel état que le véhicule va être ramené, kilométrage, et tout, et tout. Vous nous faites aussi dire... vous faites lever la suggestion de vérifier pour que ce soit équitable avec les voitures d'occasion. Mais, je vous dirais, j'accroche un petit peu sur le côté de faire une exception avec les automobiles, là. Comme que vous dites, ça a déjà existé dans le projet de loi n° 60. Alors, lors de l'étude article par article, c'est sûr et certain, nous regarderons avec l'office voir quelle possibilité qu'il y aurait... si c'est de vous soustraire ou, peut-être, de rapporter, peut-être, des amendements qui mettraient, peut-être, des règles, là, de kilométrage et qu'on pourrait s'entendre pour assurer... Parce que je comprends très bien aussi l'aspect financier qui doit être majeur là-dedans. Quant au retour, c'est une chose, mais, je pense, l'aspect financier, le délai de sept jours... Alors, juste pour vous rassurer, à l'article par article, on regardera la possibilité pour tenir compte... dans cet aspect-là spécifique avec vous. Je vais... Oui, je crois que vous avez un commentaire?

Le Président (M. Bernier): M. Cliche.

M. Cliche (Richard): Tout simplement sur la possibilité de fixer des règles pour le retour d'un véhicule, on rend ça encore plus complexe et on rend... on risque de créer des situations de conflit, de générer des conflits plus que d'autre chose. Alors, le délai de sept jours, nous, quand je dis: Il y a toute une problématique de retour de véhicule et de source de conflit qui ne sont pas réglés par l'article 79... Quand on le ramène dans les deux jours, c'est rapide. On a 48 heures. Les possibilités d'abuser du véhicule, de camoufler ce que le consommateur a fait sur le véhicule pour le rendre inutilisable ou le rendre défectueux, c'est très court, tandis que, si on allonge le délai, on risque d'avoir des problèmes à ce niveau-là. Et fixer des règles, dire: Tant de kilométrage par semaine, 1 500 kilomètres, ça va créer des conflits. Alors, quant à nous, le plus simple, c'est de maintenir le statu quo. Point. Et, quand je parle du projet de loi n° 60, même George Iny, au congrès, il était venu au congrès de l'AMVOQ qu'il y avait au Delta, ici, à Québec, en 2009, et avait dit qu'il souscrivait, lui aussi, à un régime d'exception pour l'automobile. Et c'était une question de stabilité de contrat et une question de simplification de règles pour les consommateurs.

Le Président (M. Bernier): M. Bouchard, vous voulez...

M. Bouchard (André): Juste pour ajouter à ça, je vais vous donner un exemple très facile comment ça peut provoquer autre chose que le fonds de roulement ou de l'argent et des complications pour un consommateur même. Parce que, si vous prenez un véhicule que vous livrez à partir du 15 décembre, d'abord, pour qu'il soit livré, on a l'obligation. nous, comme marchands, que le véhicule soit assuré avant de partir s'il est financé. Alors, il faut qu'il s'assure. Au bout d'une semaine, s'il le ramène, il va falloir qu'il annule son assurance. Il a mis des pneus d'hiver parce qu'il est obligé de partir avec des pneus d'hiver. C'est tout un paquet de complications qui s'ajoutent comme ça. Puis ça, c'est... on ne peut pas tout prendre cette responsabilité-là. On parlait tantôt de lourdeur de conséquences, ça en est une.

Le Président (M. Bernier): Merci. M. le député.

M. Leclair: Bien, merci. J'embarquerais sur l'autre côté, le message publicitaire, à l'article 223. C'est sûr et certain que... Je lis un peu 223 avec l'autre article, là, quand on parle de prix coûtant, là, que cette publicité-là est plus ou moins vraie ou... Alors, je tiens à vous dire, et vous assurer, puis même peut-être à faire une annonce à M. le ministre que, lors de l'article par article, ça serait peut-être intéressant... parce que nous savons très bien que tout ça va être fait par règlement. Alors, peut-être avoir un projet de règlement qu'on pourrait savoir un peu où est-ce qu'on s'en va avec cette réglementation publicitaire là.

Parce que, lorsque... Dans les mémoires ici, on est capables de lire, là, à la page 10... Non, je pense, c'est à la page 12. C'est assez clair. Dans votre mémoire, vous dites, à l'avant-dernier paragraphe: «En finance, comme ailleurs, trop beau pour être vrai n'existe pas ou, du moins, pas longtemps.» Alors, c'est évident que, lorsqu'on veut réglementer sur la publicité et après ça, plus tard, on parle des prix coûtants, et tout, bien, je crois que c'est la réglementation qui va cadrer, à savoir vraiment si le coeur... le nerf de la guerre va être dans la réglementation.

Une voix: ...

M. Leclair: Alors, on regardera, si c'est possible, là, face avec les gens, là.

M. Fournier: Oui, oui. Mais j'ai déjà demandé... On va regarder...

M. Leclair: Mais je vous comprends très bien, le mémoire est clair. Le groupe d'avant vous, je crois que c'est les mêmes inquiétudes. Je crois que votre créneau dans l'automobile, vous avez une particularité assez précise, alors je vous entends bien. Puis, en ce qui me concerne, pour moi, c'est bien. Y avait-u d'autres questions?

Le Président (M. Bernier): M. le député de Sainte-Marie—Saint-Jacques.

M. Lemay: Alors, bonjour, messieurs. Je m'excuse, j'ai manqué le début de votre présentation. Je vais vous poser la question. Et je ne crois pas que ce problème-là soit soulevé dans le projet de loi, à moins que je ne me trompe, là, la publicité de crédit et non pas... comme je disais tantôt, au niveau des voitures, je ne pense pas qu'il y ait rien à l'heure actuelle. Je ne sais pas si c'est prévu dans la loi actuelle. Article par article, on aura des discussions là-dessus. Mais, d'un point de vue, disons, philosophique, je demandais tout à l'heure à vos collègues... je faisais référence à l'annonce, là, hein? On ne vend pas des voitures, là, on vend du crédit facile pour acheter des voitures. J'aimerais savoir... Je ne porte aucun jugement en disant ça, là. Je ne juge pas, mais je voudrais savoir ce que vous en pensez. Parce que je vois ici, dans votre philosophie, «leurs matières premières sont les automobiles», dont les... pour vos membres. Et là, dans cette annonce-là, ce n'est pas l'automobile, c'est la facilité de crédit pour... C'est un peu la philosophie du projet de loi aussi, là, donc, d'où ma question.

Le Président (M. Bernier): Me Cliche.

M. Cliche (Richard): Tout ça... Je vais répondre tout simplement à votre question: Toute publicité qui semble vouloir, de façon éhontée ou excessive, amener des gens vers un endettement, on est contre, d'accord? Qu'on dise: Aucun crédit refusé, vous êtes en faillite, vous avez un divorce, vous avez 72 problématiques, venez chez nous, c'est sûr que vous allez avoir un crédit, c'est sûr que vous allez vous faire attraper. Ça, c'est mon commentaire. D'accord? Ça, c'est vous référer au crédit spécialisé: deuxième chance, troisième chance au crédit.

En 2008, j'ai écrit un article dans la revue de l'AMVOQ qui démontrait qu'une troisième chance au crédit coûtait 62 % d'intérêt, 3 % de coûts de crédit, pas juste d'intérêt avec tout ce qu'on ajoute, et c'est juste en bas de la loi fédérale sur les intérêts, à 65 %, d'accord? Alors, quand vous voyez ces publicités-là, dites-vous qu'on ne les cautionne pas, que, quant à nous, ça devrait faire partie de la grande réflexion suscitée par ce projet de loi.

Il y a une chose qui est bien claire pour nous: les marchands de véhicules, qu'ils soient d'occasion ou neufs, ce n'est pas des vendeurs de paiements, ce sont des vendeurs d'autos. Et je dois vous dire qu'au cours des dernières années — ceci dit, en tout respect pour les fabricants et les membres de l'association qui nous ont précédés — on avait beaucoup plus l'impression qu'ils étaient des vendeurs de... ils cherchaient à vendre un paiement que de vendre une auto, à un point tel qu'à un moment le représentant, lors d'une table de concertation — je pense, c'est la première à laquelle M. Borgeat assistait, Me Mignault y était — un représentant de Chrysler—Mercedes-Benz avait indiqué: Pourquoi ne pas faire comme en Europe, focaliser sur le prix de vente total, tout inclus? On est des vendeurs... On est des fabricants d'automobiles, on n'est pas des vendeurs de paiements. Et, moi, c'est ma philosophie et c'est celle de l'AMVOQ.

● (13 h 20) ●

Évidemment, je serais heureux de voir que ce soit adopté comme philosophie. Pour nous, ça rétablit un équilibre dans le marché. Je ne vous cacherais pas que cette philosophie relative au crédit, qui englobe en partie ce dont vous nous avez parlé, on a à combattre ça comme marchands de véhicules d'occasion parce qu'on se retrouvait bien souvent avec une offre de paiement mensuelle pour un véhicule neuf qui était inférieure au paiement mensuel qu'un véhicule de deux années antérieures financé dans le marché, d'accord? Le paiement. On ne regardait pas le prix, on regarde le paiement.

Il y a un grand pas qui est fait dans la loi. On oblige à donner le prix de vente du véhicule. Nous, on disait... on va plus loin que ça, on demandait que le projet de loi à venir fasse état de l'obligation totale du consommateur. On est allés à mi-chemin, on est allés un peu moins loin, c'est quand même un progrès. Mais ça, je pense que, pour nous, c'est majeur.

Quand on regarde chez les autres éléments de crédit, les autres articles dont on n'a pas parlé dans le mémoire, on a... plusieurs ont eu des expériences où, acheter un véhicule comptant, on avait un prix x, et le financer autopromotionnel

prévu par le fabricant, bien, il y avait... quand on faisait tous les calculs, on s'apercevait que le prix de base, ce n'était pas le même. Un référerait à un prix vente au comptant négocié, l'autre référerait au PDSF. Il pouvait y avoir quelques milliers de dollars entre les deux. Ces intérêts-là, évidemment, quand je dis dans un contexte normal, on ne peut pas vivre à faire des taux d'intérêt à 0 %...

Il y a donc... Des fois, il y a des vrais 0 %, mais, dans plusieurs cas, les fabricants, comme technique de vente de véhicules ou de mise en marché, capitalisent à l'avance certaines sommes, tiennent compte de certaines sommes qu'ils vont pouvoir encaisser, même s'ils donnent un taux de 0 % ou 0,09 %. Il n'y a quand même pas... Quand on regarde le monde financier actuellement, GM, il est comme les autres, il faut qu'il rende des comptes maintenant à ses actionnaires. Et, à 0 % en continu, il ne pourra pas. Et c'est la même chose pour tout le monde, d'accord? Alors, tout ça, ça fait partie de la grande réflexion sur ce qui doit être divulgué et ce qu'il est permis de faire.

Le Président (M. Bernier): M. le député.

M. Lemay: Je demanderais, M. le Président... Monsieur faisait référence à un article qu'il a lui-même écrit. Ça serait peut-être bien qu'il le fasse parvenir à la commission. 62 % d'intérêt, je l'ai trouvé...

M. Cliche (Richard): Oui, je vais vous l'envoyer et...

M. Lemay: J'apprécierais avoir cet article-là pour éclairer notre réflexion.

Le Président (M. Bernier): Me Cliche, je vous invite à nous le faire parvenir au secrétariat de la Commission des relations avec les citoyens.

M. Cliche (Richard): Et je vous détaillais... M. Bernier, si vous me permettez, dans tout ça, je n'ai pas nommé la compagnie.

M. Lemay: Ah non! Non, non. Je ne veux pas savoir.

M. Cliche (Richard): Mais je vous détaillais ce qui était inclus dans le contrat de financement. Parce qu'en bout de ligne comment on fait ça? On ne vend pas, on loue l'auto tant par semaine, puis, à la fin, on disait: Tu peux t'en porter acquéreur pour un prix de 1 \$. Ça, ça a été prévu, ça a été touché dans le projet de loi aussi, la valeur résiduelle raisonnable.

Le Président (M. Bernier): Merci.

M. Cliche (Richard): Alors, je vais vous l'envoyer.

M. Lemay: Merci.

Le Président (M. Bernier): Je vous invite à nous faire parvenir votre article au secrétariat de la commission. Merci de votre participation à cette commission parlementaire.
Je vais suspendre les travaux jusqu'à 15 heures, à la salle Papineau.

Une voix: ...

Le Président (M. Bernier): Oui.

(Suspension de la séance à 13 h 24)

(Reprise à 15 h 13)

Le Président (M. Bernier): À l'ordre, s'il vous plaît! Nous allons dès maintenant poursuivre les auditions publiques dans le cadre de consultations particulières sur le projet de loi n° 24, Loi visant principalement à lutter contre le surendettement des consommateurs et à moderniser les règles relatives au crédit à la consommation.

Alors, bon après-midi à tous. Nous aurons l'occasion cet après-midi de recevoir l'Association canadienne de financement et de location ainsi que le Conseil canadien du commerce au détail. Nous recevons, en début de séance, M. Serge Mâsse — M. Mâsse — M. Patrick Lefebvre — M. Lefebvre — M. François Joubert — M. Joubert — et M. David Powell. Bienvenue, messieurs. On est heureux de vous recevoir à cette commission. Merci de votre participation. Je vous laisse la parole. Qui prend la parole en début? Donc, M. Mâsse.

**Association canadienne de
financement et de location (ACFL)**

M. Mâsse (Serge): Merci, M. le Président. Merci, mesdames et messieurs de la commission. On apprécie cette opportunité de venir présenter notre point de vue sur le projet de loi n° 24. Comme M. le Président l'a dit, mon nom

est Serge Mâsse. Je suis le président du conseil sortant de l'ACFL, l'Association canadienne de financement et de location, et je suis aussi président-directeur général de FinTaxi, une société en commandite dont le mandat est de financer l'industrie du taxi au Québec.

Aujourd'hui, je suis accompagné d'un de mes collègues du conseil d'administration de l'ACFL, à mon extrême droite, M. Patrick Lefebvre, qui est directeur général de Crédit Volkswagen Canada. J'ai, à ma droite, M. David Powell, le président et directeur général de l'association, et monsieur... et Me François Joubert du cabinet Savoie Joubert, qui est conseiller juridique auprès de l'association dans ce dossier.

Un petit mot de présentation rapide sur l'ACFL. C'est un organisme sans but lucratif qui représente les intérêts de l'industrie du financement basé sur l'actif du crédit-bail puis de la location à long terme. On a 200 entreprises membres qui représentent l'industrie du financement basé sur l'actif, tant en vente à tempérament qu'en location à long terme pour l'équipement et les véhicules, et ce, dans tout le Canada.

L'industrie du financement basé sur l'actif du crédit-bail et de la location à long terme, c'est le plus important fournisseur de financement au Canada après les prêteurs traditionnels que sont les banques et les caisses d'épargne et de crédit.

L'ACFL représente le secteur du financement et de la location à long terme de véhicules en l'espèce. On estime que les véhicules financés par nos membres au profit du consommateur à travers le Canada sous forme de location à long terme — c'est-à-dire pour des durées de plus de un an — ou sous forme de prêts — généralement contrats de vente à tempérament — dépassent les 40 milliards de dollars, dont 11 milliards de dollars au Québec.

Au nom des membres de l'ACFL qui sont présents dans le secteur du financement de véhicules routiers au Québec, permettez-moi de vous citer les suivants: Ally Crédit Canada, Crédit Ford du Canada, Honda Canada finances, BMW, Nissan, Toyota Crédit Canada, la corporation de Services financiers Mercedes-Benz, Financière General Motors du Canada, Crédit Volkswagen pour ne nommer que ceux-là. La liste complète des membres de l'ACFL se trouve à l'onglet numéro un du mémoire qu'on vous a présenté.

Les membres de l'ACFL qui financent des biens au moyen de contrats de vente à tempérament ou de location ne contribuent pas au surendettement, puisque chaque bien financé sert à garantir l'obligation encourue. Il y a un appariement parfait entre l'actif et son financement. Le consommateur a entre les mains un bien financé ou loué pour une durée fixe qu'il utilise la plupart du temps dans la vie de tous les jours. Il ne s'agit pas d'une dette personnelle liée à l'achat de biens de consommation dont la vie utile se termine bien souvent généralement avant qu'ils n'aient été entièrement payés.

Comme vous pouvez le voir dans notre mémoire, il y a quatre objectifs principaux visés par l'ACFL au sujet du projet de loi n° 24:

1° démontrer que la location à long terme n'est pas un prêt ni une vente à tempérament, contrairement à ce qu'on vous a déjà dit. Un contrat de location à long terme possède une structure différente qui en fait un produit financier distinct exigeant une réglementation spécifique;

2° assurer une harmonisation complète des normes de crédit en conformité avec les objectifs énoncés à l'Accord relatif à l'harmonisation des lois sur la divulgation du coût du crédit au Canada;

3° adopter une vision moderne du marché par la reconnaissance du commerce électronique;

4° modifier certaines dispositions du projet de loi n° 24 qui n'atteignent pas, selon nous, l'objectif de prévenir le surendettement des consommateurs Québécois.

À partir d'ici, j'aimerais passer la parole à Me François Joubert qui va vous expliquer en plus de détails les propositions qu'on a à vous faire.

Le Président (M. Bernier): Me Joubert.

● (15 h 20) ●

M. Joubert (François): Merci beaucoup, M. le Président. M. le ministre, MM. les députés et mesdames, on vous remercie de nous écouter aujourd'hui. Certaines choses qu'on a entendues dans les présentations antérieures sur lesquelles on aimerait revenir et possiblement même préciser. On a senti certaines questions pressantes notamment du ministre ce matin et notamment on va tenter d'adresser ces questions de façon à être transparents avec vous, et je pense qu'on pourra vous satisfaire.

Il est très important de noter, et ça, M. Mâsse l'a mentionné, lorsqu'on fait une location ou une vente, il y a un bien qui est donné en garantie ou qui est détenu par la compagnie de finance. Ce n'est pas un endettement, entre guillemets, effréné. Ça ne mène pas au surendettement. Les normes de crédit de nos sociétés sont assez sérieuses et assez serrées pour ne... justement pour éviter cet aspect que vous voulez prévenir.

La location n'est pas une vente à tempérament. Il faut bien le noter, il faut en prendre acte. La location, essentiellement, c'est un service qui est rendu, qui prévoit un paiement mensuel payé au début d'une période par opposition à la fin d'une période. La différence fondamentale avec un contrat de vente à tempérament et une location, c'est que vous ne payez pas d'intérêt sur l'option d'achat... pardonnez-moi: vous ne payez que de l'intérêt sur l'option d'achat et aucun capital sur l'option d'achat, alors que sur un contrat de vente à tempérament vous dégrevez le capital mois après mois. Donc, si vous voulez comparer des pommes et des pommes, bien que ce n'est pas aisément comparable, vous aurez toujours un paiement plus bas en location qu'en vente à tempérament étant donné justement cet aspect fondamental du fait que l'on n'applique aucun versement sur l'option d'achat. Une autre donnée, ce sont nos taxes qui ne sont pas financées en location étant donné que le service est mensuel et est traité différemment par le ministère du Revenu ou les instances fiscales.

Alors, dans cette dichotomie contractuelle là, la LPC a bien reconnu que ces deux contrats sont différents: un n'est pas dans la division des contrats de crédit, l'autre s'y retrouve, à savoir le contrat de vente à tempérament s'y retrouve, la location ne s'y retrouve pas.

Le fait qu'on ait voulu — et ça, ça remonte à 1992 — y inclure un taux implicite de crédit ou divulguer un coût de crédit, c'était dans l'ouverture d'esprit de vouloir permettre de comparer aisément, mais ce n'est pas effectivement un contrat qui se compare aisément. Vous aurez... Le locataire qui voudra utiliser un véhicule l'utilisera généralement pour une période fixe, sera content de le ramener à la fin, peut-être parce qu'il n'a qu'un véhicule, ne veut pas avoir des problèmes d'entretien, et ce produit-là lui sied bien; un autre consommateur voudra un contrat de vente à tempérament parce qu'il croit en la pérennité du produit, voudra le conserver plus longtemps, l'entretenir plus longtemps. L'un n'exclut pas l'autre et l'un n'est pas le méchant et l'autre, le bon. Ce sont deux bons outils qui permettent d'atteindre un objectif potentiellement différent mais qui se ressemblent.

À l'onglet 6 de notre mémoire, nous avons démontré que le calcul privilégié par la loi sur l'harmonisation qui a été... en fait l'accord d'harmonisation qui a été entériné par les provinces en 1998 promulgue un calcul capital-intérêts essentiellement comparable à la façon dont l'Office de la protection du consommateur aimerait qu'on calcule les intérêts. Pour l'instant, le calcul privilégié en location serait plus avantageux que le calcul privilégié par l'Office de la protection du consommateur.

Deux composantes pour quoi le calcul est plus avantageux en location: premièrement, parce qu'on paie le paiement au début de la période. Ça, c'est mathématique. En payant au début, on supporte moins l'intérêt et, dans un deuxième temps, le contrat de location est basé sur un calcul financier qui fait en sorte que, encore une fois, on arrive à ne pas payer de capital sur l'option d'achat. Donc, le paiement est plus bas; il n'y a pas d'intérêt qui court sur cette composante. Ainsi, il ne faut pas émasculer ou prendre la location et la transformer en contrat de crédit, ce n'est pas un contrat de crédit, c'est un contrat de services moyennant un coût.

Nous avons abordé la question, dans notre mémoire, d'adopter les nouvelles technologies de façon à ce que les contrats puissent être signés de façon électronique et avoir des modifications en termes de contrat avec les sites Internet de nos différents membres, et il est impérieux que la loi voie à adopter cette nouvelle technologie parce qu'on en est là. Les contrats signés sur des tablettes informatiques chez les concessionnaires, ça existe, ça se fait. Les modalités de changement de contrat qu'on peut faire sur les sites Internet... Par exemple — un exemple simple — vous achetez un véhicule, les paiements sont fixés le 10, vous vous rendez compte que votre paie tombe le 15, et vous aimeriez bien que la paie et le paiement sur le véhicule soient arrimés, on peut faire une simple demande sur un site Internet et le créancier vous répond.

Essentiellement, c'est qu'on... cette façon de faire n'est pas permise dans la LPC. De façon ironique, je fais un parallèle avec ce qui a pu se dire hier, le contrat de crédit n'a pas besoin... pour la carte de crédit, n'a pas besoin d'être signé, alors que le contrat d'automobile, de location et de vente, doit être signé et doit être sur format papier. On a tous signé, avant les numéros, là, les fameux PINs que l'on a sur un petit écran lorsqu'on allait acheter quelque chose à crédit. Alors, il faut tourner le coin et aller vers la modernité du contrat informatique.

On a beaucoup parlé de prêt responsable. Naturellement, vous nous poserez des questions sur le point, mais on vous fera la démonstration dans les questions et réponses qu'on fait du prêt responsable, qu'il y a des demandes d'information, pour répondre à vos interrogations, M. le ministre, sur grosso modo ce qui est demandé au consommateur. Et il y en a qui sont refusés, il y en a qui sont acceptés, il y en a qui font l'objet de discussion, mais ce n'est pas un... pardonnez-moi l'expression, mais ce n'est pas un bar ouvert, et il n'y a pas de surendettement créé par la façon d'opérer de ces sociétés qui ont notamment, là, grosso modo actuellement 0,2 % de délinquance, donc ça veut dire 99,8 % de contrats qui ne comportent aucune délinquance.

Nous faisons nôtres les commentaires de l'AMVOQ sur la période de sept jours qui va alourdir les termes de financement des concessions, qui va retarder potentiellement le décaissement des fonds par nos clients, nos membres devrais-je dire. Alors, il faut faire encore une fois acte du fait que deux jours, c'est énorme. On fait entaille à un concept de droit civil, la stabilité des contrats. À deux jours, c'est un régime qui est tout à fait acceptable.

Juste pour bien comprendre la position de l'AMVOQ, l'AMVOQ a peut-être passé à tabac la location, c'est parce que la location sur les produits usagés, ce n'est pas très populaire. Les banques n'embarquent pas dans ce domaine-là, et les membres de l'ACFL supportent un produit qui s'appelle la location. Alors, pour l'AMVOQ, stratégiquement, la location est un compétiteur. C'est le marché, mais c'est un produit qui existe, et le fait de dire que la location devrait être traitée comme un contrat de crédit n'est pas une solution. C'est réellement un produit qui peut être subventionné par le manufacturier en faisant de vrais taux à 0 %. Elles existent.

Je compléterai potentiellement avec le... en réitérant que l'harmonisation des contrats, notamment en location, à savoir d'avoir un taux de crédit implicite et des frais de crédit implicites harmonisés avec le reste du Canada... on a sept autres provinces qui ont déjà passé à tabac cet accord d'harmonisation et qui ont tous adopté la même législation. Il ne s'agit pas de pénaliser le consommateur. On a eu certains arguments sur l'article 85.0.7 hier sur un pendant de la loi sur l'harmonisation. Le calcul qu'on a dénoté ou qu'on a démontré à l'onglet VI démontre clairement que le calcul privilégié par l'accord d'harmonisation ne vient pas pénaliser le consommateur. Il ne s'agit pas d'être technique ici puis d'entrer dans comment le calcul est établi, mais il est à l'avantage du consommateur et ne le pénalise pas du tout. C'est important que ça soit bien noté.

Dans l'harmonisation, il y a, j'appellerais, de la rédaction papillon qui devrait intervenir dans la loi pour corriger certains anachronismes, notamment dans l'acompte en location. On inclut le premier paiement. Le premier paiement est dans la structure des 48, ou 60, ou 36 paiements que vous paierez en location. Il faudrait les exclure au même titre que les dépôts de sécurité qui ont été omis. Ça, c'est de l'ajustement qui pourrait être apporté en phase ultime, mais il est important de voir à harmoniser les lois avec... en accord avec l'accord d'harmonisation. C'est d'ailleurs ce que vous annoncez dans le projet de loi, qu'il sera... que notre loi, la loi de la protection sera harmonisée avec l'accord.

Je donnerais un dernier mot sur la question de la force majeure. C'est une chose qui a été évoquée ce matin. Nous avions...

Une voix: ...

M. Joubert (François): Exactement. Hier après-midi, pardonnez-moi. Il ne faut pas... Il y avait un projet, une proposition avec laquelle on a travaillé avec l'OPC. L'ACFL travaille avec l'OPC, on a des échanges, on travaille ensemble. Les membres sont de gros joueurs dans l'industrie, leurs contrats sont ventilés par l'OPC, ce ne sont pas des contrats abusifs. D'ailleurs, les contrats qui sont en circulation sont des contrats presque imposés par le règlement de la loi, à savoir que les clauses avec divulgation automatique doivent y apparaître.

Alors, la question de la force majeure et modifier les termes de paiement, c'est, entre guillemets, une concession que l'ACFL est prête à vivre et accepter. Mais de retourner à «une situation grave» et de laisser ce recours avec une porte d'entrée ouverte à tous vents comme on semble vouloir le permettre avec une radiation du capital dans certaines circonstances, c'est d'aller bien au-delà de ce qu'il faudrait avoir. Alors, il faut juste avoir un juste équilibre entre ces deux données. Alors, essentiellement, ce sont... notre présentation sur les points saillants.

Le Président (M. Bernier): Merci, M. Joubert. Merci de votre présentation. Nous allons donc débiter les échanges avec les parlementaires. M. le ministre.

● (15 h 30) ●

M. Fournier: Merci beaucoup. Bien, merci à vous d'être avec nous. Excessivement intéressant de vous entendre. J'ai trois points que je retiens de la présentation, qui m'intéressent particulièrement. Je vais commencer par le troisième ou le dernier que vous avez touché, simplement pour vous rappeler — je l'ai déjà dit hier dans les remarques préliminaires, certains d'entre vous étaient avec nous, à ce moment-là: On cherche une situation d'équilibre. Vous allez comprendre facilement que, lorsqu'on propose une loi qui a comme essence de protéger le consommateur, disons qu'on ne le regarde pas avec la même loupe que vous. On se comprend? C'est la même loi, mais on n'a pas le même angle d'analyse de la loi. Ce qui ne veut pas dire qu'on ne tient pas compte des autres, comme je comprends bien que vous comme d'autres savez que vous vivez grâce aux consommateurs, là — vous avez une préoccupation aussi pour eux, je n'en doute pas — et le consommateur a besoin aussi que ce soient de vendeurs d'automobiles ou de financiers du secteur automobile. Donc, il faut qu'on soit en mesure de trouver le juste milieu.

Vous parlez de l'équilibre entre «la force majeure» ou «la situation grave»; je crois qu'il faut tomber sur le concept qui ne constitue pas un abus de l'autre. Il doit y avoir un équilibre. Je prends note que vous identifiez que l'équilibre qu'on a inséré au projet de loi, qui s'appelle la force majeure, semble être un équilibre qui vous convient, bien qu'il vous soit exigeant, mais qui vous convient et que vous nous alertez de ne pas pousser plus loin le concept.

M. Lefebvre (Patrick): Si je puis répondre. Oui, la force majeure, c'est un événement imprévisible et irrésistible. Si on veut aller dans la pratique de tous les jours, malheureusement un divorce ne sera pas un de ces événements, et nous ajouterions, à la rigueur, une perte d'emploi non plus; souvent, on voit la compagnie qui va moins bien, il y a des mises à pied qui arrivent. Alors, un événement irrésistible et imprévisible, c'est quelque chose de sérieux.

Les compagnies de finance, généralement, vous ne verrez pas ces requêtes à la cour. Je vais... On peut prendre un exemple pratique, une personne qui serait diagnostiquée avec un cancer, par exemple, qui n'a pas d'assurance salaire, qui est à jour, qui va appeler La Financière puis dire: Écoutez, je m'en vais en traitement de chimio, je ne pourrai pas vaquer à mes occupations, est-ce que vous êtes capables de m'accompagner et/ou de m'accommoder? Et les réponses seront toujours, à 90 %, oui. Les compagnies ne sont pas ici, dans le domaine de la reprise du véhicule, pour faire des pertes, parce qu'on fait des pertes lorsqu'on fait des reprises.

Alors, il y a du travail qui se fait avec les consommateurs énormément, et les dossiers judiciairisés, les compagnies de finance n'en veulent pas. Alors, ils vont travailler... ça, c'est à mon grand désarroi — mais ils vont travailler avec le débiteur. Et, quand on voit des dossiers qui s'en vont à la cour, souvent il y aura eu quatre, cinq, six mois d'extension, il va y avoir des modifications, des termes de contrat d'intervenues. Ces compagnies-là sont sérieuses et sont responsables.

Alors, «force majeure», dans un concept de Code civil, parce que c'est une occurrence que l'on voit dans le Code civil à à peu près 40 occasions, c'est la norme civiliste qui a d'ailleurs été reconnue, et je pense que, bien que c'est onéreux pour les compagnies de finance, c'est une façon de permettre un équilibre juste et raisonnable avec un consommateur qui, jusqu'à la survenance de cette force majeure, aura été à jour et aura payé convenablement ses contrats. Et c'est ce qu'en travail particulier avec l'Office de la protection du consommateur on avait réussi à établir comme étant un *modus operandi* acceptable.

Le Président (M. Bernier): M. le ministre.

M. Fournier: Je vais laisser aux tribunaux le soin de définir, dans le contexte du projet de loi, si d'aventure il était adopté, sa portée dans toutes ses dimensions, mais je prends note néanmoins que vous dites: Oui jusque-là, très bien, mais soyez prudents pour le reste. Je l'entends, mais je vais laisser aux tribunaux le soin d'en faire l'interprétation.

Deux éléments sur lesquels je veux m'arrêter. Le premier, c'est l'intensité que vous mettez à nous parler de l'argument juridique qui différencie le moyen de la location ou de la vente à tempérament et de nous amener dans deux mondes différents sous l'angle juridique. Faisons un petit exercice et mettons-nous dans les souliers du consommateur. Il peut y avoir des droits différents en fonction du moyen qui a été choisi, mais, dans les deux cas, il va avoir l'effet du portefeuille, appelons ça comme ça. On peut raisonner, on peut se demander: Jusqu'où puis-je pousser l'utilisation de mon bien? Est-il bien mon bien? Mais le net-net, et c'est ce qu'on pense, et c'est ce qu'on regarde, c'est ce qu'on envisage avec le projet de loi, c'est: Qu'est-ce qui sort de la poche?

Alors, je vous pose une question. Une fois qu'on a fait toutes ces belles différences entre si je paie au début ou à la fin, puis si c'est un contrat de location, une vente à tempérament: Est-ce que c'est possible — même si vous m'avez dit tantôt que c'était impossible, c'est ce que j'ai compris ou peut-être que je me suis trompé — ... Parce que les vendeurs d'auto m'ont dit que c'était tout à fait possible, les concessionnaires — je m'excuse — les concessionnaires m'ont dit tantôt que c'est tout à fait possible de faire une présentation aux consommateurs des différences de ce qu'ils vont devoir payer si c'est une location ou si c'est un emprunt. Mais là je crois que vous me dites que c'est deux choses incomparables?

Moi, ce que je veux, c'est que le client, quand il rentre chez vous, et le mieux, ce serait qu'à toute occasion où il a de l'information qu'il puisse dire, si c'est ce genre de véhicule là, que je prenne un moyen ou l'autre, qu'est-ce qui sort de ma poche? C'est-u possible de faire ça?

Une voix: ...

M. Fournier: Ah! d'accord. Donc, vous ne dites pas que c'est impossible?

Le Président (M. Bernier): Me Joubert.

M. Joubert (François): Oui, mais après ça je passerai l'appareil à M. Lefebvre.

Le Président (M. Bernier): À M. Lefebvre.

M. Joubert (François): Très clairement, dans un premier temps, le contrat, qui semble vouloir être proposé dans le projet de loi, incorpore ce qu'on appelle l'obligation totale en bail. Donc, le locataire qui se verrait projeter une projection de bail verrait, par exemple, s'il l'achète à la fin, quel sera son coût total à la fin du bail. Du côté de la vente à tempérament, il le verra également par l'obligation totale que l'on voit en vente à tempérament, sans utiliser les termes, là, particuliers de la nouvelle loi, là, mais on voit le total à la fin. Alors...

Le Président (M. Bernier): M. Lefebvre.

M. Lefebvre (Patrick): C'est déjà sur la plupart des baux en place. Et, par contre et pour revenir, la situation, c'est: Il faut adapter le produit aux besoins du client, et c'est, je pense, les membres de la CCAQ ont fait la même présentation... Chacun des produits a des avantages et désavantages pour le client. Et est-ce que le moyen de la comparaison, c'est pour: Si tu le loues 24 mois, c'est 400 \$ par mois, puis, si tu l'achètes 48 mois, c'est 425 \$ par mois? Est-ce que c'est le niveau de comparaison?

Je pense que, si c'est juste ça, le niveau de comparaison de base, c'est fait dans la plupart des concessionnaires automobiles parce que le client, il est offert quelques choix. Mais, si le but est de faire une comparaison, qu'est-ce qui va arriver si tu décides de racheter ton véhicule à la fin du bail puis que tu décides de... Là on s'en va dans certaines... on assume certaines situations malgré que, dans le bail...

M. Fournier: C'est-à-dire, là, on assume et donc on ne veut pas y aller... donc, on ne veut pas donner ce genre de précision, c'est ça?

M. Lefebvre (Patrick): Bien, je veux... Regardez dans le bail, en ce moment, l'obligation totale est indiquée. Par contre, je ne peux pas déterminer, dans quatre ans, quel va être le niveau de taxation, quels seront les frais gouvernementaux qui seront peut-être exigés pour compléter l'achat. Alors, dans ces frais-là, dans le calcul de l'obligation totale, les taxes associées au rachat de la valeur résiduelle ou de l'option d'achat ne sont pas indiquées, tandis que, si je fais un financement d'achat, au départ, j'ai payé toutes les taxes, je fais... je peux calculer 60 paiements de 400 \$, ça va coûter 24 000 \$ de paiement, ça va être votre obligation totale.

M. Fournier: Je vais essayer de couper court.

Le Président (M. Bernier): M. le ministre.

M. Fournier: Dans le projet de loi, on veut s'assurer que le consommateur soit en mesure de faire des comparables. Me dites-vous que nous allons être en mesure de faire appliquer ces articles-là?

Le Président (M. Bernier): M. Lefebvre.

M. Lefebvre (Patrick): Je n'ai pas les détails, à savoir quel niveau de comparaison que vous allez exiger.

M. Fournier: Voyez-vous, je veux juste... Puis peut-être qu'on aura l'occasion d'avoir d'autres discussions avec vous pour que vous puissiez aller dans le détail. Je comprends bien que c'est toujours très particulier. Puis les libellés... L'objectif, là, moi, quand vous... Je ne veux pas préjuger, là, je ne veux pas tirer de présomption, mais, par exemple, quand vous me dites: Je ne pourrai pas savoir le taux de taxation dans quatre ans, vous pourriez dire: À taux de taxation égal, dans quatre ans, voici ce que ça donne.

Vous pourriez dire... À un moment donné, on est capable de dire aux... Puis je suis bien persuadé, quand on prend un peu de temps pour l'expliquer aux consommateurs qui posent des questions... Vous finissez par donner le portrait complet. Est-ce que c'est possible de se dire, avant même qu'on nous le demande, là — puis c'est un peu ça que la loi veut faire — ... avant qu'on le demande, on s'engage, dans le domaine de l'automobile, à dire: Même si juridiquement voilà deux types de contrat différents, ça demande, dans le portefeuille des gens, une ponction? On va leur dire l'équivalence ou la comparaison des ponctions, étant entendu qu'il y a des choix à faire, là, quand... Mais ça, ça se fait, ça, ça s'explique. C'est juste ça, ma question, c'est: Est-ce qu'on va être capables de l'appliquer, la vraie comparaison des prix?

Le Président (M. Bernier): M. Mâsse.

● (15 h 40) ●

M. Fournier: Parce que, des fois — on en parlait ce matin — des fois, on se demande si on ne vend pas plus un prêt ou on ne vend pas plus un bail que le véhicule. Je veux dire, la publicité maintenant, ce n'est pas de savoir si c'est un quatre-cylindres ou un six-cylindres, c'est de savoir: C'est quoi, le taux d'intérêt? Puis comme le taux d'intérêt est à zéro: Aïe! c'est supercool, ça ne coûte rien, je vais y aller. Puis là je sais bien, vous allez me dire: Bien, si le taux d'intérêt est à zéro, ce n'est pas de l'endettement parce qu'il a eu un véhicule puis c'est un actif, mais il s'est déprécié de 25 % en sortant du parking, mais ça, ce n'est pas grave. Mais, moi, je pense que c'est grave, là, mais en tout cas, tu sais, moi, je ne vous suis pas trop, trop sur le fait que l'auto a la même valeur. Mais en tout cas vous comprenez ce que je veux dire?

Le Président (M. Bernier): M. Mâsse.

M. Mâsse (Serge): Pour répondre de façon très simple et très claire, on n'a aucune objection à la transparence. Au contraire, l'avantage ultime du consommateur, c'est le nôtre aussi, là, à la fin de la journée, là, et nos intérêts sont alignés. Ce qu'on dit: C'est comment ça va se faire, cette comparaison-là? Nous, on veut bien qu'il y ait une reconnaissance de la différence juridique entre les deux modes: la location et l'achat. Mais ça ne change pas le fait qu'on est tout à fait d'accord de dire: Combien ça va coûter? Comment on calcule le taux d'intérêt puis comment on calcule le coût total? Ce que Patrick essayait d'exprimer, c'est dire: Attention dans la méthodologie, des fois, on peut s'enfarger, puis ça peut être complexe.

M. Fournier: Je comprends ça. Je comprends ça.

M. Mâsse (Serge): Si je veux vous faire un parallèle, on peut comparer ça avec le logement. Dans un cas, tu vas louer, dans l'autre cas, tu vas acheter. Les avantages et les inconvénients sont différents dans les deux cas. Si tu es locataire, tu vas payer moins cher mais tu vas payer plus longtemps. Si tu es propriétaire, tu vas payer plus cher mais, un jour, ce sera à toi. C'est vrai que le véhicule se déprécie quand il sort mais pas pour toi, il a encore la même valeur. Le prix de revente, il est de quelqu'un qui va dire: Bien, je ne paierais pas le même prix, je vais aller m'en acheter un neuf. Mais, pour toi, il va te durer... si tu veux le garder cinq ans, huit ans, 10 ans, tu es mieux de l'acheter. Mais, si tu veux avoir un véhicule neuf tous les trois ans, tu es bien mieux de le louer. Et entre ça, entre zéro et 100, il y a toute la gamme des possibilités.

Le Président (M. Bernier): M. le ministre.

M. Fournier: Ah! Puis on verra dans le détail, là, puis on s'assurera d'avoir... puis on en discutera à l'étude article par article. Je comprends que vous êtes tout à fait en faveur de la transparence. La meilleure comparaison des prix possible pour les consommateurs, vous dites que c'est dans votre intérêt. On va chercher à le libeller pour que l'intérêt des consommateurs devienne donc, si je comprends bien, par effet domino aussi votre intérêt. Donc, on va essayer de trouver la meilleure chose.

Mais je ne cherche pas à dire que c'est deux types de contrats identiques, je sais qu'ils sont différents, et tant mieux qu'il y ait des choix pour les consommateurs. Sauf que, le consommateur, on doit lui donner une clarté, des options plutôt que de lui vendre un des produits, et je pense qu'on se comprend là-dessus.

Je veux revenir sur l'autre sujet, et certains d'entre vous étaient ici ce... Oui, allez-y.

Le Président (M. Bernier): M. Joubert, vous voulez ajouter quelque chose.

M. Joubert (François): Simplement, nous n'avons fait aucun commentaire, entre guillemets, désobligeant sur la portée de l'article 150.3.4, qui reprend exactement ce que vous voulez: la totalité des versements versés durant la durée du bail, l'option d'achat calculé selon le mode actuel, et on peut présumer d'une taxe à peu près identique, et le consommateur peut comparer la pomme et l'orange. Et, soyons bien francs, la location a un plus petit paiement, ce qui veut dire qu'en bout de terme une location, si vous voulez l'acheter, la plupart des vendeurs vont vous dire: Faites-le tout de suite. Mais, si le consommateur... et ça, c'est un choix personnel, on se répète, mais, si le consommateur ne veut pas avoir une durée de vie énorme avec son véhicule et veut changer à chaque quatre ans parce qu'il aime ça, la location semble l'outil préférable ou de prédilection.

Le Président (M. Bernier): Merci. M. le ministre.

M. Fournier: Parlons du prêt responsable. Certains étaient ici ce matin notamment quand les concessionnaires nous expliquaient qu'ils n'étaient pas les financiers — bien que je pense qu'on peut comprendre qu'ils sont les représentants

des institutions financières parce que ce sont au moins les intermédiaires. En tout cas, les consommateurs, c'est avec eux qu'ils font affaire. On pourrait presque prétendre donc qu'ils ont une relation avec les concessionnaires en termes d'acquisition d'un bien — ça, c'est le rôle commerçant du concessionnaire — et ils ont une relation aussi avec un représentant où la même personne est un intermédiaire au titre du financement.

On a un concept qui parle du prêt responsable. Évidemment, on ne parle pas de l'emprunt responsable, on parle du prêt responsable. On souhaite évidemment que tous les emprunts soient responsables. Mais, dans une loi qui vise à protéger le consommateur, on regarde vers le prêteur et on se dit qu'on veut que le prêt soit responsable. Bon. Il y a des gens qui nous prétendent que, jusqu'à un certain point, ça les inquiète parce qu'ils disent: Êtes-vous en train de nous dire que notre prêt n'est pas responsable?

Alors, on a une belle occasion aujourd'hui. On nous dit ce matin: Nous, on remplit les formulaires. On pense que les formulaires sont bons, mais on ne les écrit pas, les formulaires, ça fait que ce n'est pas de notre faute. Posez-nous pas de questions à nous autres, posez-les cet après-midi. Alors, bienvenue, exprimez-moi le niveau de responsabilité de vos prêts.

Le Président (M. Bernier): M. Lefebvre.

M. Lefebvre (Patrick): Je dois avouer qu'après la présentation de ce matin j'avais le sentiment d'avoir les épaules très larges, mais...

M. Fournier: Vous les avez bien carrées, je pense que vous êtes capable de vous...

M. Lefebvre (Patrick): Effectivement, le concessionnaire peut être un représentant auprès de plusieurs institutions financières. Lorsqu'il y a un client qui vient le rencontrer pour effectuer l'achat puis demander des services de financement, le concessionnaire va probablement procéder à ce que j'appelle une entrevue avec le client puis prendre des détails de la situation du client. Peut-être qu'à ce moment-là, dépendamment des réponses du client, le concessionnaire va peut-être, selon son niveau de confiance, déterminer à quelle institution financière le profil du client est le mieux adapté.

Ceci étant dit, dans le cadre de notre type de business pour les membres de... oui, on a une majeure partie puis on est dans ce qu'on appelle la business, la «prime business». Alors, le niveau d'information qu'on demande est variable selon les institutions financières, mais, de base, c'est... on demande: Ton employeur, l'adresse, est-ce que tu es propriétaire ou locataire, le montant du loyer ou le montant de l'hypothèque, ton employeur, le temps à l'emploi. Peut-être pas autant l'information au niveau des prêts et l'institution financière avec laquelle tu fais affaire, pour la simple et bonne raison qu'on se fie beaucoup au bureau de crédit pour obtenir toutes ces informations-là au départ.

Deuxièmement, comme institution financière, la réalité sur le terrain, c'est que la loi sur la vie privée a fait que beaucoup de ces informations-là... On dit au consommateur: Tu ne dois pas partager ces informations-là avec quiconque en cas de... pour éviter le vol d'identité, et deuxièmement, comme commerçant, comme institution financière, on ne se la partage pas, cette information-là, parce que, vu les consentements, vu le... on se cache sur la protection de la vie privée parce que c'est une tâche administrative. Fournir une expérience de crédit pour une institution financière, ça ne rapporte rien, c'est une tâche administrative. Alors, ils aiment mieux se retourner puis dire: Pour nous, malheureusement, pour protéger la vie privée, on ne fournit pas d'investigation de crédit.

Alors, les moyens qu'on utilise pour faire l'évaluation, c'est des systèmes très perfectionnés qui utilisent beaucoup de critères d'évaluation, non seulement des critères de caractères, mais des critères de crédit. On a mentionné le Beacon. Hier, Option Consommateurs a mentionné le Beacon Score, c'est un élément utilisé par plusieurs créanciers dans l'évaluation d'un dossier. Ce n'est pas le seul, mais ce numéro-là, ce chiffre-là, ce n'est pas un chiffre de bingo, là, O.K., ce n'est pas tiré, c'est un chiffre tiré d'une étude statistique qu'un client qui a un tel profil de paiement, c'est quoi, son habileté à continuer à respecter ses engagements? Alors, ce critère-là en fonction de d'autres critères.

Puis chaque système d'évaluation de crédit pour les institutions financières est une chasse gardée parce que meilleur est ton système, meilleure tu peux faire ta gestion de risques, et c'est ta capacité de gérer le crédit, de gérer un portefeuille de prêts et de tenir une performance, une profitabilité pour ton portefeuille de prêts qui est acceptable pour des investisseurs. Alors, on prend l'information qui nous est donnée, on la vérifie. Si on n'en a pas assez, on va poser des questions additionnelles au consommateur ou au concessionnaire pour demander au consommateur. Mais, de base, quand on se retrouve avec des niveaux de délinquance en bas de 1 %, on regarde... la majeure partie des dossiers sont facilement... on peut donner facilement une décision; c'est dans les dossiers plus difficiles que c'est là qu'on va commencer à poser plus de questions, et c'est ce qu'on appelle gratter sur un dossier pour voir, tu sais: Y a-tu quelque chose à faire? J'ai-tu besoin de plus d'investigation? Peut-être plus un budget, comme vous parliez. Est-ce qu'on fait un budget avec les consommateurs? Je vous dirais que, dans la majorité des cas, non parce que ce n'est pas pertinent.

M. Fournier: Merci.

Le Président (M. Bernier): M. le député de Beauharnois.

● (15 h 50) ●

M. Leclair: Merci, M. le Président. Bonjour, messieurs. Merci d'être là. Merci d'avoir déposé votre rapport et votre mémoire. Je vais commencer par la page 3, qui est la première page de votre mémoire. Lorsqu'on s'assoit pour regarder le projet de loi, le but premier, c'est de tenter d'éviter ou de réduire le surendettement. Lorsque je regarde dans l'avant-dernier paragraphe, je reste un petit peu... j'ai un petit peu peur de ce que je lis là. Vous dites que: «Si la loi devient trop restrictive, le seul remède qui s'offre au commerçant pour compenser l'augmentation des coûts provoqués par les abus d'une minorité

de consommateurs sera d'augmenter leurs prix ou leurs taux de crédit, donc, tous les consommateurs se trouveront ainsi pénalisés», alors que le but ultime, c'est d'essayer de travailler en concordance un peu avec tous les acteurs du financement pour tenter de trouver une manière de baisser le surendettement. Parce qu'hier on a sorti des chiffres avec d'autres groupes puis... qui font un peu peur; notre surendettement est à un niveau très élevé.

Alors, est-ce que ceci est prouvé quelque part, cette citation-là, ou, en bout de ligne, si je comprends bien votre interrogation ici ou votre citation, vous nous dites que, d'une manière ou d'une autre, si on veut protéger la pauvre personne qui n'est pas en moyens ou qui n'a pas les facultés assez développées côté économiquement parlant pour être capable de se protéger lui-même, le législateur va tenter de restreindre quelques balises, mais en bout de ligne le bon payeur va être pénalisé. Celui qui n'a pas de surendettement, lui, en bout de ligne, c'est lui qui va payer parce que vous nous dites que c'est sûrement... les compagnies vont augmenter leurs frais. Alors, on ne s'en sortira jamais ou... Ça me fait un peu peur de lire ça puis j'aimerais vous entendre là-dessus.

Le Président (M. Bernier): M. Joubert.

M. Joubert (François): Dans un premier temps, notre approche dans notre mémoire est de dire que nous travaillons avec l'office, dans un premier temps; ça, c'est bien important de le noter. Il ne faut pas... Et il y a plusieurs modalités mises de l'avant avec lesquelles nous n'avons dit aucun mot, entre guillemets, de désagréables, notamment de pouvoir faire des requêtes pour modifier les termes de paiement lorsqu'il y avait un vice caché. Il y a des choses qui sont... qui vont... qui coulent de source, et ça, ça va très bien.

Le problème, et on peut prendre l'exemple du sept jours, qui est assez criant, de passer du droit de dédit de deux à sept jours amène un coût, et, si vous parlez au concessionnaire qui devra supporter ce coût dans sa marge de crédit, en bout de terme, dans son bilan, il devra trouver des sources de revenu ailleurs, et cette source de revenu pour un concessionnaire, c'est le client qui rentre chez lui. Alors, il faut atteindre un équilibre, comme disait M. le ministre il y a peut-être 15, 20 minutes, et, cet équilibre, nous tentons de travailler à l'obtenir avec vous. Et c'est juste qu'il ne faut pas aller trop loin.

Nous avons soulevé quatre ou cinq points sur tout le... C'était quand même une loi ambitieuse; c'est assez technique; c'est même aride, mais on n'a soulevé que quatre ou cinq points qui nous posent problème. Je vais vous donner un exemple: D'arrimer les baux avec la technique de calcul privilégiée — et je n'embarquerai pas dans le détail parce que c'est beaucoup trop technique — va faire en sorte qu'on ne sera pas capables de rentrer ces baux-là dans les systèmes comptables. Ça veut dire, ça, revoir les matrices financières, refaire des nouveaux systèmes comptables, alors que, le bénéfice du consommateur, il n'y en a pas. À l'onglet 6, on voit que le paiement est quelque 2 \$ de moins par mois et on va aller faire une revue du système comptable pour ne pas avantager le consommateur et, dans une certaine mesure, pénaliser le commerçant. Puis, si, le commerçant, ses profits ne sont pas là, bien, il va y avoir une augmentation de coûts.

Alors, c'est le juste équilibre qu'il faut atteindre. Et, si j'ai bien compris les commentaires, et je ne suis pas un économiste, mais ce qu'on a parlé hier, du 35 % — si je me souviens bien des chiffres — du taux d'endettement, on n'en est pas à un endettement qui est adossé à un actif tel une maison avec une hypothèque et/ou un véhicule avec un prêt de vente à tempérament. On sait qu'un véhicule déprécie, ce n'est pas comme une maison qu'on espère qu'elle va toujours apprécier, mais il y a quand même un actif.

Alors, je pense — et nous soumettons bien humblement qu'il ne faut pas mélanger les pommes et les oranges — le taux de délinquance cité par M. Lefebvre est tellement bas, et on ne veut pas s'en targuer, là, mais, si le taux de délinquance est si bas que ça actuellement, c'est parce que le travail en amont s'est bien fait et qu'on a un certain équilibre.

Le Président (M. Bernier): M. le député.

M. Leclair: Oui. Je reviendrais sur... Vous parlez aussi à la page 7... Vous semblez avoir fait une étude assez exhaustive de l'harmonisation, là, toute la législation avec l'harmonisation des autres provinces, puis, lorsqu'on regarde un peu vos solutions à cette problématique-là, vous semblez parler de problématiques informatiques puis d'utilisation qu'on a des interfaces électroniques. Alors, j'aimerais vous entendre un petit peu plus loin là-dedans, là.

Le Président (M. Bernier): M. Joubert.

M. Joubert (François): Merci, M. le Président. Simplement dit, la matrice économique ou financière d'une location fait en sorte que le paiement est fait au début du mois. Ça, c'est à sa plus simple expression. Et toutes les autres provinces — on est jusqu'à preuve du contraire dans un pays — avec l'accord d'harmonisation ont adopté la même mathématique pour calculer les baux. À tort ou à raison, il ne s'agit pas de faire un procès d'intention ici, mais ça fait depuis 1998 que tranquillement les provinces se sont arrimées, la première étant l'Alberta. Je pense que la Colombie-Britannique a suivi par la suite et l'Ontario. Les deux seules provinces qui n'ont pas adopté une loi, bien, en fait les trois seules provinces, y incluant le Québec, mais outre le Québec, c'est le Nouveau-Brunswick, qui est à la même phase que nous actuellement et l'Île-du-Prince-Édouard. Je n'ai pas vu de projet de loi dans les livres.

Mais ces compagnies-là sont centrales, sont souvent basées aux États-Unis, sont souvent basées à Toronto et même à Montréal, et tous ces baux-là qui rentrent et qui doivent être entrés par ordinateur, il faut qu'ils rentrent de la même façon, sans ça, ça ne fonctionnera pas. Et, si on est pour... Et pour l'instant ce qu'on tente de nous dire, c'est qu'on va traiter la location comme un calcul de contrat de crédit avec un paiement à la fin du mois et un intérêt journalier.

Le contrat de location ne se calcule pas au jour et, quand on aura un défaut... Je vais vous donner un avantage du consommateur: Quand un consommateur arrêtera de payer, parce que ça peut arriver, et que l'on cherche à trouver un

véhicule, si le solde est à 24 700 \$, il reste à 24 700 \$. C'est, entre guillemets, un avantage pour le consommateur. Le solde à 24 700 \$ n'augmentera pas à 6,9 % d'intérêt comme le contrat de crédit. Et les contrats de location sont ainsi faits et sont ainsi comptabilisés et, au risque de se répéter, les modalités d'allègement — pour le dire ainsi, pour utiliser un terme que je qualifierais plus juste — que l'on demande, je vous prie de nous croire, ne visent pas à pénaliser le consommateur, c'est notre objectif. Je me répète, mais on n'a rien dit sur notamment le fait de faire une analyse de crédit responsable. On en fait. Est-ce que cette analyse de crédit responsable...

M. Leclair: Bien, justement...

Le Président (M. Bernier): M. le député. Oui. Allez-y.

M. Leclair: Je vous remercie. Je vais embarquer là-dessus comme une dernière question, avant de laisser la parole à mon collègue. Justement le projet de loi prévoit à l'article 103, puis je regarde un peu, là, les avenants puis vos commentaires... On dit dans le projet de loi que «le commerçant doit vérifier la capacité du consommateur de rembourser le crédit demandé». Vous commencez dans vos commentaires, en disant: «Les membres de l'ACFL font déjà des analyses sérieuses de crédit.» Alors, jusque-là, je vous suis.

Vous finissez en nous disant que vous voudriez... vous trouvez que le règlement va être... il y a trop de rigidité. Alors, nous, ce qu'on fait, c'est qu'on dit que le commerçant doit absolument vérifier la capacité du consommateur. Vous, vous dites que vous le faites déjà. Alors, on vient juste s'assurer que tout le monde le fasse. Si, vous, vous le faites...

Le Président (M. Bernier): M. Joubert, oui, allez-y.

M. Joubert (François): Cette analyse de crédit est faite. Ce qui est... ce qui nous fait craindre, c'est que l'article se termine à son dernier paragraphe, en disant: Dans le cadre du règlement, on verra à mettre la liste d'épicerie — pardonnez-moi l'expression — des données qu'on devra confirmer. Si vous nous demandez — et M. Lefebvre l'a bien démontré — d'aller communiquer avec un ex-employeur, parce que monsieur aurait changé ou madame aurait changé d'emploi récemment, l'ex-employeur, avec la loi sur l'accès à la confidentialité, va nous dire: On s'excuse, M. Joubert ne travaille plus ici. Et là on aura de la difficulté à l'obtenir. Et, si on s'en va vers le nouvel employeur, souvent des gros employeurs, c'est presque impossible d'avoir quelqu'information validante. On va demander des coupons de chèque ou une preuve de paiement de salaire. Mais il ne faut pas tomber dans la bureaucratie telle qu'on ne pourra pas approuver le crédit convenablement, comme on le fait déjà.

Et les informations que M. Lefebvre vous a dites, c'est: s'il est propriétaire, si la personne est propriétaire de sa résidence, s'il est locataire ou si elle est locataire, le revenu. Il y a également les personnes-ressources qui gravitent alentour de cette personne, et conjointement avec le Bureau de crédit, avec un consentement, qui nous donne beaucoup d'informations sur l'activité de crédit du débiteur. Cette information-là, actuellement, si on s'entendait hypothétiquement sur une liste semblable, ce serait potentiellement acceptable.

Le problème que l'on a dans le domaine — et là on parle de l'automobile en particulier, mais ça pourrait être également pour les bateaux à voile qui sont financés, il y a les motoneiges, et tout — c'est qu'il me semble, et ça, c'est mon opinion très personnelle, que le but de cet article s'en va beaucoup plus vers le crédit variable et vise d'autres joueurs et d'autres natures contractuelles que celles qu'on défend aujourd'hui. Alors, je ne veux pas les accuser, mais on sait de qui on parle.

Alors, c'est un faux problème d'appliquer, à mon avis, cette norme, qui pourrait être plus invasive, aux financiers qui adossent ce contrat financier avec un actif.

● (16 heures) ●

Le Président (M. Bernier): Merci. M. le député de Sainte-Marie—Saint-Jacques.

M. Lemay: Merci, M. le Président. Alors, à mon tour de vous saluer, messieurs. Aujourd'hui, dans le journal *Les Affaires*, c'est intéressant, permettez-moi de citer un article de *La Presse canadienne*: «60 % des Québécois n'ont pas de fonds d'urgence, une proportion légèrement plus élevée que la moyenne nationale [qui est à] 57 pour cent» pour le reste du Canada. «Cinquante-sept pour cent des Canadiens n'ont pas d'argent de mis de côté pour faire face aux urgences, et 30 pour cent d'entre eux ont été contraints de piger dans leurs économies pour survivre.» Bon, c'est la situation... J'imagine qu'au Québec ça ne doit pas être tellement différent de ça, là, en termes de statistiques. C'est le journal *Les Affaires* aujourd'hui.

Donc, c'est un peu ça, la réflexion qu'on a à faire comme parlementaires. Vous le savez, vous êtes dans ce domaine-là évidemment. Donc, ceci étant dit, moi, je reviens à la page 10 de votre mémoire, le fameux article 73, je crois, là, qui est le délai, le fameux délai. D'abord, proposer un allongement de délai, peu importe ce qui va être retenu... Et j'ai été sensible à ce qu'on a entendu ce matin aussi, parce qu'un délai pour un iPod, c'est une chose, un délai pour une voiture, c'en est une autre, et pour un équipement quelconque, c'est différent.

Mais il reste qu'on le sait, aujourd'hui, la publicité, puis encore là je constate, je ne blâme pas personne, la publicité est beaucoup faite sur le coup de l'émotion. Donc, quelqu'un... Acheter une voiture sur le coup de l'émotion, il faut être très émotif, là, parce qu'il faut rentrer dans un garage, il faut signer. On peut dire: J'ai des moyens pour 25 000 \$, je perds la tête, je signe pour une voiture de 50 000 \$. Bon, on a deux jours pour retomber sur ses pattes.

Mais acheter à coups de 1 000 \$, 500 \$, dans un centre d'achats, sur le coup de l'émotion, là, je me dis... Acheter des appareils électroniques, aujourd'hui, c'est facile. Je me dis, il me semble ça serait peut-être sage effectivement qu'on laisse plus de deux jours, dépendant... Là, je comprends que ça dépend du matériel, parce que je comprends aussi que le deux jours, c'est pour tout. C'est pour tout, peu importe, là, bon. Est-ce qu'il va falloir définir? Peut-être, je ne le sais pas, là, mais il me semble qu'il y a beaucoup d'émotion là-dedans, et laisser le temps aux gens de refroidir un peu, et de ramener, et de

renoncer au contrat qu'il a signé, trois jours, quatre jours, je ne le sais pas, là... Il me semble qu'il y a une réflexion là qui n'est pas inintéressante.

Le Président (M. Bernier): Me Joubert.

M. Joubert (François): Je passerais la parole à M. Lefebvre.

Le Président (M. Bernier): M. Lefebvre.

M. Lefebvre (Patrick): Peut-être. Par contre...

M. Lemay: Ah! Ce n'est pas un non.

M. Lefebvre (Patrick): ...le fardeau va être au commerçant. Et, dans le cas de beaucoup d'institutions financières, la position qu'on prendrait peut-être c'est... on attendrait sept jours avant d'acheter le contrat. Alors, je suis sensible aux commentaires des partenaires.

L'autre point, surtout dans l'achat d'une automobile, je l'achète généralement, dans le marché québécois — aux États-Unis, c'est différent — je ne prends pas livraison du véhicule immédiatement. Tu sais, je l'achète, j'en fais une décision, je retourne à la maison, puis vous viendrez le chercher vendredi, monsieur, puis, tu sais... Alors, il y a déjà une certaine période de réflexion qui est mise en place. Par contre, une fois qu'il a pris livraison du véhicule, c'est fait.

Le Président (M. Bernier): M. le député.

M. Lemay: Oui. Merci, M. le Président. C'est comme je disais, acheter une voiture, ça vous oblige à aller dans un garage, à aller visiter, à les voir une par une, à négocier, à...

M. Lefebvre (Patrick): Faire une demande de crédit.

M. Lemay: ...faire... Non, non, c'est ça, là, il y a un geste conscient. On peut bien sûr acheter peut-être une voiture plus grosse qu'on n'aurait dû. Mais, dans cet article-là, ce que je trouve intéressant, c'est que ça peut permettre au consommateur... Puis, encore une fois, là, on est dans la responsabilité individuelle, jusqu'où elle va, la responsabilité de l'État, jusqu'où... c'est flou, là, ça dépend des moments. Mais la publicité, les commerçants... et, encore une fois, je ne blâme pas, il y a beaucoup d'émotions. Un cinéma maison, donc, vous financez ça aussi, vous là, là. Parce que je regardais, là...

M. Joubert (François): Non, on fait...

M. Lemay: C'est juste des voitures.

M. Joubert (François): Bien, si je puis...

Le Président (M. Bernier): Me Joubert.

M. Lemay: Mais vous avez quand même une réflexion en termes de...

M. Joubert (François): Il y a des financements, ici, qui sont faits par les membres, qui ont trait essentiellement aux véhicules ou aux biens qui sont pris en garantie. Les cinémas maison, finalement, c'est une carte de crédit. Je pense que votre question s'adresse à un autre type de consommation, peut-être plus impulsive, acheter un iPad ou... le plus gros iPad ou la plus grosse télé, ainsi de suite.

Juste pour vous faire, entre guillemets, une petite leçon de droit comparé, la seule autre province qui a un droit de dédit au Canada, c'est la Colombie-Britannique. Le droit de dédit, en Colombie-Britannique, est d'une journée. Il y a un encart qui est dans le contrat qui est intégré par l'Office de la protection du consommateur de la Colombie-Britannique, je ne connais pas le nom par coeur, et qui dit essentiellement au consommateur: Vous avez un jour pour penser à votre acquisition. Si vous n'êtes pas satisfait, vous pouvez ramener le bien ou vous pouvez renoncer à cette protection.

Est-ce qu'on peut entrevoir une telle piste de solution? C'est possible. Mais on voit déjà qu'en droit comparé dans le Canada, à deux jours fermés, sans droit de renoncer ou sans possibilité de renoncer, on est bien au-delà de la protection qu'on peut voir dans nos États voisins.

Le Président (M. Bernier): M. le député.

M. Lemay: Page 11 de votre mémoire, je trouve ça intéressant, vous nous soumettez une contradiction dans la loi.

M. Joubert (François): ...peut-être nous la pointer, je m'excuse.

M. Lemay: À la page 11, le fait de ne pas rapporter... Dans le fond, le commerçant ne rapporterait pas aux maisons de crédit le fait que quelqu'un ramène le bien parce que soit qu'il est mal pris, il n'est plus capable... Mais là,

à ce moment-là, si la maison de crédit n'a pas cette information-là, bien là, la personne pourra aller emprunter à nouveau, parce qu'elle n'a pas cette information-là. Je trouve intéressant que vous nous souligniez, là, qu'il y a une contradiction dans la loi, qui veut protéger les renseignements personnels, mais qui, à la fois, ne protège pas l'individu qui, lui, en rapportant le matériel, pourra, le lendemain, aller emprunter exactement la même chose. Alors, je trouve ça intéressant que...

Le Président (M. Bernier): M. Joubert, je vous donne deux minutes pour compléter votre intervention.

M. Joubert (François): Et je vous remercie d'avoir pointé cet aspect, qui a été omis dans notre présentation, soit dit en passant, alors je vous en remercie. La problématique que l'on a, c'est que la Loi de la protection du consommateur, en 1992, a innové en permettant au consommateur notamment de résilier son bail à tout moment, ce qui est un droit absolument énorme en droit civil, de pouvoir finalement mettre un terme au contrat, avec pénalité par ailleurs. Le droit de suite sur les dommages-intérêts existe. Mais, si les consommateurs qui remettent leurs biens, soit en vente à tempérament, qui ont des droits également de remettre le bien moyennant extinction de la dette — on ne remet pas ça en cause, en passant, il y a eu des discussions ce matin, c'est clair, ça, et pour dire qu'on est des bons joueurs, entre guillemets, là — et, dans un deuxième temps, si le consommateur remet son bail avant la fin, ou remet son contrat de vente à tempérament avant la fin, statistiquement, ce consommateur-là est déjà dans une position extrêmement précaire.

Ce qu'on nous enseigne, c'est qu'on nous dit à cet article qu'on ne pourra pas rapporter ce fait au bureau de crédit. Vous avez... et je vais faire un parallèle qui sera peut-être boiteux, mais, avec la nouvelle loi sur la faillite et l'insolvabilité, il est prescrit qu'un failli est protégé en ce qui a trait à son bail. Autrement dit, la faillite n'éteint pas le bail, et donc il peut conserver son véhicule. On a vu des cas où on présume, parce que je ne peux pas faire d'accusation, qu'un débiteur s'en va voir son syndic et ce qui est possiblement dit, c'est: Va te louer un véhicule, mon cher, et reviens me voir demain. Et ce qu'on veut, là, et c'est exactement ce que vous prêchez, c'est d'éviter le surendettement. Alors, l'information qui apparaît au bureau de crédit d'une personne qui est par exemple deux ou trois paiements en retard et qui remet les clés du véhicule, il faut que ça soit noté au bureau de crédit.

Il y a un autre problème, et là je fais effet au commentaire de votre collègue à votre droite, le député de Châteauguay, qui nous disait: Bien là, c'est quoi, les coûts additionnels? C'est quoi, les coûts additionnels? Si on n'est pas capables d'intégrer auprès du bureau de crédit — bon, c'est Equifax ou TransUnion — nos données selon l'informatique qui existe — on ne peut pas nier que l'informatique existe aujourd'hui — selon les systèmes de rapports de crédit, ça va faire en sorte qu'au Québec on ne sait même pas comment est-ce qu'on va pouvoir bloquer cette information-là, qui est automatiquement transmise au bureau de crédit, d'une fin de bail qui va être cotée, selon les codes internationaux reconnus, comme I8 — ça, ça veut dire «remise prématurée». Il faut faire ça pour éviter que le consommateur puisse aller chercher un autre véhicule et s'endetter davantage. Alors, cette disposition-là, à mon avis, mérite d'être revue dans le cadre d'une terminaison anticipée qu'on pourrait qualifier de non ordonnée. Je pense que je dépasse mon temps de réponse.

● (16 h 10) ●

Le Président (M. Bernier): M. Mâsse, M. Lefebvre, M. Joubert, M. Powell, merci de votre participation à cette commission parlementaire.

Je vais suspendre quelques instants afin de permettre aux représentants du Conseil canadien du commerce de détail de prendre place.

(Suspension de la séance à 16 h 11)

(Reprise à 16 h 13)

Le Président (M. Bernier): Nous allons reprendre nos travaux. À l'ordre, s'il vous plaît!

Donc, nous recevons le Conseil canadien du commerce de détail, représenté par M. Sébastien Bonneau et Mme Anne Kothawala. Bienvenue à vous deux. On est heureux de vous recevoir cet après-midi. Vous avez 15 minutes pour votre présentation. Par la suite suivront des échanges avec les parlementaires. La parole est à vous.

Conseil canadien du commerce de détail (CCCD)

Mme Kothawala (Anne): Merci. C'est avec plaisir que la division du Québec du Conseil canadien du commerce de détail, représentée par moi-même, Anne Kothawala, vice-présidente principale, Affaires publiques, et mon collègue Sébastien Bonneau, directeur des affaires publiques, nous partageons aujourd'hui nos commentaires aux membres de la Commission des relations avec les citoyens relativement au projet de loi présentement à l'étude.

Nous représentons des détaillants indépendants, des chaînes régionales, nationales et internationales de même que des marchands en ligne. Les membres du CCCD oeuvrent dans les secteurs de la marchandise générale, de l'alimentation et des produits pharmaceutiques. Ensemble, les membres du CCCD représentent, au Québec, plus de 80 % du volume total de ventes de ce secteur économique. Avec plus de 40 000 points de vente et plus de 500 000 emplois dans toutes les régions du Québec, soit 12 % des emplois de la province, le commerce de détail constitue un secteur d'activité économique de première importance. Nous tenons à vous dire qu'il sera toujours dans l'intérêt des détaillants de faire affaire avec des clients qui sont en bonne santé financière et qui possèdent un bon pouvoir d'achat plutôt qu'avec des clients qui se trouvent dans une situation financière précaire.

Dans l'ensemble, le conseil est toutefois d'avis que le projet de loi n° 24, qui revoit la Loi sur la protection du consommateur, ne permettra cependant pas d'atteindre cet objectif puisqu'il augmente avant tout le fardeau des

commerçants. C'est ainsi que, sous sa forme actuelle, le CCCD ne peut pas appuyer le projet de loi. Afin d'alimenter la réflexion des membres de la commission, nous allons, d'une part, faire des commentaires généraux sur le projet de loi, puis ensuite faire des commentaires spécifiques.

Commentaires généraux. Le conseil et ses membres sont d'avis que l'endettement des particuliers est un problème complexe qui ne peut être résolu par la législation. Si la révision de la Loi sur la protection du consommateur s'avérait nécessaire, les parlementaires ne devraient jamais perdre de vue l'importance de l'éducation citoyenne. Nous croyons que l'information, la sensibilisation et l'éducation familiale, entreprises dès la petite enfance, peuvent certainement faire plus que la réglementation pour contrer le phénomène du surendettement. Nous encourageons le gouvernement à réinvestir le secteur de l'éducation financière dans ses politiques d'intervention en action communautaire.

Par ailleurs, il apparaît que le phénomène de l'endettement n'est pas aussi marqué au Québec que dans le reste du Canada. Selon l'Institut de la statistique du Québec, en 2009, le taux d'endettement à la consommation par habitant, au Québec, était 7,4 % moins élevé que pour l'ensemble du Canada, alors qu'il était pratiquement à égalité en 1988. Les Québécois seraient aussi moins susceptibles de se trouver en défaut de payer leurs cartes de crédit avec un taux de délinquance de 0,26 % contre 0,36 % pour l'ensemble du pays. En outre, le consommateur consacre sensiblement la même proportion de ses revenus au remboursement de ses dettes depuis 10 ans, selon une étude économique de Desjardins.

Étant donné que le phénomène du surendettement touche moins les consommateurs québécois que ceux du reste du pays, les parlementaires devraient faire preuve de plus de mesure dans l'adoption de règles relatives au crédit à la consommation. Il n'est pas souhaitable d'imposer de charge ou responsabilité additionnelle aux détaillants, d'autant plus que la principale dette du consommateur demeure le prêt hypothécaire. Nous sommes tout de même satisfaits de constater que le ministre reconnaît à quel point il est important de trouver un équilibre entre la liberté de choix et les moyens d'éviter des préjudices, et nous l'invitons à poursuivre en ce sens.

Cela dit, le conseil est d'avis que le projet de loi impose plutôt d'importantes obligations à l'ensemble des commerçants sans nécessairement aider la minorité de consommateurs à réduire leur niveau d'endettement.

Il est essentiel que le conseil puisse se pencher sur une proposition de règlement détaillée du gouvernement afin de pouvoir donner ses commentaires dans le cadre du processus de consultation actuel. Les détaillants s'inquiètent, avec justesse, de la teneur de la réglementation qui découlera d'un projet de loi qui ne circonscrit pas suffisamment l'intention du gouvernement et les obligations de chacun. En tant que représentant des détaillants canadiens et québécois, le CCCD souhaite que ses membres puissent jouir d'un environnement d'affaires aussi flexible et concurrentiel que possible, qui permettra aux consommateurs québécois d'obtenir la meilleure valeur qui soit pour leur argent lorsqu'ils font des achats.

Ainsi, et bien que le conseil renouvelle son appui au gouvernement dans ses démarches pour protéger les consommateurs les plus vulnérables, il juge que le projet de loi n° 24, dans sa version actuelle, demeure imparfait et doit être révisé pour les raisons suivantes: il n'encourage pas les consommateurs à se responsabiliser par rapport à leur crédit personnel; il ne contribue pas à améliorer le pouvoir d'achat des consommateurs québécois et crée plutôt un fardeau administratif supplémentaire pour les détaillants; il ne répond pas aux dispositions des accords commerciaux entre le Québec et l'Ontario visant à réduire les barrières réglementaires et à favoriser des règles harmonisées.

Plusieurs termes manquent de précision, et le projet de loi accorde trop de latitude à la réglementation à venir. Il pourrait avoir un impact négatif sur les ventes au détail au Québec de même que sur les revenus de taxation de l'État. Nous croyons que le projet de loi actuel aura un effet néfaste sur l'ensemble des détaillants puisqu'il réduira le pouvoir d'achat du consommateur, perspective inquiétante dans un contexte économique incertain, surtout si l'on considère que son niveau d'endettement est déjà peu élevé comparativement à la moyenne canadienne. Je veux passer la parole à mon collègue.

● (16 h 20) ●

Le Président (M. Bernier): M. Bonneau.

M. Bonneau (Sébastien): Merci bien. Cela dit, M. le Président, nous allons émettre nos commentaires sur les articles spécifiques.

Le défaut de paiement des consommateurs, l'article 103.3, prévoit que, lorsque le consommateur n'est plus en mesure de respecter les modalités de paiement prévues au contrat de crédit en raison d'une force majeure, le tribunal peut modifier les modalités de paiement selon les conditions qu'il juge raisonnables ou autoriser le consommateur à remettre le bien au commerçant. De l'avis du conseil, cet article pourrait encourager les consommateurs à se soustraire à leurs obligations et à abuser de leurs droits en déplaçant le fardeau du défaut de paiement vers les commerçants.

La question de fond demeure: Est-il juste et loyal de demander aux détaillants de reprendre des marchandises utilisées parce qu'un consommateur est insolvable, ce qui revient à l'obliger à assumer la responsabilité du défaut de paiement? Dans ce contexte, nous souhaitons que le projet de loi définisse le terme «force majeure» et exempte les commerçants de la responsabilité de reprendre les biens, puisque cela va au-delà de la responsabilité du commerçant, qui a conclu un contrat avec un adulte consentant et solvable.

Au niveau de la capacité du consommateur de rembourser le crédit, l'article 103.4 exige du détaillant qu'il vérifie la capacité de remboursement du consommateur avant de conclure un contrat de crédit avec celui-ci ou avant d'augmenter la somme jusqu'à concurrence de laquelle un crédit lui a déjà été consenti. Il est indiqué également qu'un règlement peut prévoir tout renseignement dont le commerçant doit tenir compte dans sa vérification et fixer des conditions d'application du présent article.

Il faut savoir que la vérification de la capacité de crédit est déjà une pratique courante chez les détaillants. L'imposition de nouvelles règles de vérification aux détaillants contribuerait à augmenter les coûts administratifs, qui seraient nécessairement transférés aux consommateurs. Il faut comprendre qu'il n'est pas dans l'intérêt du détaillant de vendre un produit à un consommateur en difficulté financière et que de strictes vérifications sont monnaie courante chez les

commerçants. C'est pour ça que le CCCD croit que cet amendement pourrait poser un problème majeur pour les détaillants s'il n'est pas explicité davantage.

Concernant l'article 103.5 du projet de loi, qui précise qu'à défaut de procéder à l'étude de solvabilité recommandée le prêteur ne pourrait réclamer les frais de crédit et devra, le cas échéant, rembourser les frais de crédit déjà payés par les consommateurs, encore une fois cette proposition ne reconnaît pas les outils présentement employés par les prêteurs avant l'octroi du crédit, qui sont très fiables. Ce transfert de responsabilité du consommateur vers le détaillant nous semble être une mesure déraisonnable. Elle pourrait aussi conduire à une utilisation irresponsable du crédit par le consommateur. En effet, certains consommateurs pourraient être encouragés à appâter des détaillants qui ne font pas de vérifications et effectuer des achats à crédit sans jamais avoir eu l'intention de payer. Le conseil est donc d'avis que cette mesure doit être supprimée parce qu'elle risque d'entraîner des abus de la part des consommateurs, au détriment des détaillants, sans atteindre l'objectif du projet de loi.

Le projet de loi, au niveau de l'interdiction de primes, propose, à l'article 245.2, une disposition selon laquelle nul ne peut inciter un consommateur à conclure une demande de carte de crédit moyennant une prime. Malheureusement, à nouveau, le projet de loi n'offre pas de définition des termes employés, dans ce cas-ci de ce qu'est une prime. Par exemple, l'émission d'un taux de crédit promotionnel d'une durée minimale de six mois sur une carte de crédit n'est pas considérée comme une prime puisqu'elle est permise à l'article 125.3. Les primes, il faut le savoir, restent un moyen privilégié par les détaillants pour fidéliser la clientèle. Le fait de ne pas pouvoir utiliser la prime pour promouvoir l'adhésion à une carte de crédit pourrait placer le détaillant québécois dans une situation défavorable vis-à-vis des détaillants d'autres provinces et territoires qui ne sont pas soumis à une telle réglementation. Cela dit, le conseil insiste fermement auprès des parlementaires afin de revoir cette disposition. Une prime est offerte aux consommateurs en connaissance de cause et assujettie à une vérification de solvabilité.

Afin de ne pas nuire à la compétitivité des commerçants québécois, le gouvernement serait mieux avisé de ne pas réglementer cette pratique courante. L'article, sous sa forme actuelle, aura un impact extrêmement négatif sur les affaires des commerçants québécois. Le consommateur risque tout simplement d'acheter davantage de biens et services dans les commerces américains ou situés dans les provinces voisines. Ces commerces redoubleront très certainement d'efforts afin d'attirer la clientèle québécoise avec des primes. En plus, il ne faut pas négliger l'importance des revenus qu'enrangeront les provinces qui ne réglementent pas une telle pratique commerciale tout à fait légitime au détriment de l'État québécois. En voulant agir au bénéfice d'une minorité de consommateurs, le gouvernement prive effectivement la vaste majorité des consommateurs québécois qui profitent, en faisant une utilisation responsable du crédit, d'économies, de services ou d'avantages significatifs qui les inciteront à revenir dans ces commerces. Sur ce, je vais demander à Anne de poursuivre la discussion.

Le Président (M. Bernier): Mme Kothawala. Il vous reste environ trois minutes.

Mme Kothawala (Anne): O.K. Merci. Donc, je vais... Le paiement minimal obligatoire de 5 %. Dans le cas d'un contrat conclu pour l'utilisation d'une carte de crédit, le nouveau projet exige, à l'article 126.1, que le paiement minimal soit obligatoirement de 5 % du solde du compte à la fin de la période. Par ailleurs, cet article ne prend pas en considération les travailleurs saisonniers qui utilisent leur carte de crédit pendant qu'ils sont sans emploi, mais qui la remboursent durant leur période d'emploi. Le CCCD a également du mal à comprendre comment une telle mesure aidera le consommateur surendetté à améliorer sa situation financière s'il éprouve déjà de la difficulté de rembourser sa carte de crédit, puisque cet article doublera le paiement minimal obligatoire mensuel.

L'harmonisation de la réglementation. Le conseil appuie les efforts que déploient les gouvernements en vue de réduire les obstacles à la libre circulation des personnes, des biens, des services et des investissements au Canada, de favoriser le commerce intérieur et de maintenir partout une concurrence équitable. L'absence d'harmonisation des législations en matière de crédit peut créer ou maintenir des déséquilibres sur le plan de la compétitivité et accroître indûment les charges administratives des commerçants.

En conclusion, le Conseil canadien du commerce de détail est d'avis que le nouveau projet de loi, tel que rédigé, crée un fardeau supplémentaire pour les détaillants, augmente les charges administratives et ne satisfait pas entièrement aux dispositions des accords commerciaux entre le Québec et l'Ontario visant à réduire les barrières réglementaires. Pour ces raisons, le conseil ne peut pas appuyer le projet de loi sous sa forme actuelle.

On recommande au gouvernement du Québec: de revoir plusieurs articles du projet de loi n° 24 qui auront un impact négatif sur les détaillants, le commerce et le pouvoir d'achat des Québécois; de clarifier et de préciser certains règlements en consultation avec notre industrie, puisque l'interprétation du projet de loi dans la réglementation risque d'avoir un impact majeur sur les détaillants; d'adopter des mesures et des programmes destinés à éduquer et à responsabiliser les citoyens en matière de finances personnelles et de crédit à la consommation. En effet, la façon d'aborder le problème de surendettement d'une minorité de consommateurs passe davantage par l'éducation ou la sensibilisation que par la réglementation.

Le Président (M. Bernier): Merci de votre présentation. Nous allons donc passer aux échanges. M. le ministre.

● (16 h 30) ●

M. Fournier: Merci d'être avec nous pour nous dire combien le projet de loi ne reçoit pas un accueil favorable de votre part. Vous l'avez fait avec force, vigueur, je l'ai bien écouté. Je vous pose une première question avant de me permettre quelques remarques sur ce que vous avez dit. Vous m'avez entendu parler d'équilibre entre l'appui aux consommateurs et les effets sur les commerçants. Avez-vous l'impression que vous vous êtes intéressés à l'équilibre lorsque vous avez écrit votre mémoire et fait votre présentation?

Mme Kothawala (Anne): Oui, je pense que oui, parce que ce que nous avons fait, c'est que, vraiment, il faut comprendre que l'accès au crédit pour les consommateurs au Québec, c'est quelque chose qui est important. Il y a beaucoup de gens... Nos revenus, ils viennent chaque deux semaines, chaque mois, mais il y a des fois qu'on a des dépenses — peut-être la rentrée scolaire si on a des enfants — qui sont des fois inattendues et puis les gens ont besoin de faire ces dépenses-là sur leur carte de crédit. Et ce qu'on ne veut pas faire, c'est de mettre les détaillants au Québec, qui sont en compétition avec d'autres détaillants en Ontario, aux États-Unis, dans une situation qui va forcer les Québécois de considérer de faire leurs achats dans une autre province ou une autre ville aux États-Unis.

M. Fournier: Oui, je l'ai entendue celle-là, je l'ai trouvée un petit peu forte, j'y reviendrai probablement, là, les primes, de donner un chandail de 30 \$ avec une carte de crédit, que ça va amener le monde à aller à Plattsburgh si on ne l'offre pas. Honnêtement, j'ai une petite résistance, là, à votre argumentation.

Mais commençons par le début. Si on compare avec 1980, ce que les statistiques disent, c'est que, dans le fond, le taux d'endettement a été multiplié par deux et le taux d'épargne a été divisé par cinq. Les taux d'intérêt sont très bas, tout le monde sait très bien qu'ils vont finir par monter et quand ils vont monter puis qu'il va arriver la rentrée scolaire, là, je pense que les gens vont avoir un petit problème. Je comprends que vous nous dites qu'il n'y a pas de surendettement, qu'au Québec ça va bien, que c'est juste une minorité. Il y en a 15 % qui paient le paiement minimum des cartes de crédit. De toute évidence, ça semble créer un certain problème et on peut bien se fermer les yeux, faire oeuvre d'aveuglement, des exemples comme ceux qui se sont passés aux États-Unis ne sont probablement pas les exemples qu'on voudrait suivre.

Je vous entends nous dire que la législation ne sert pas, c'est mieux l'éducation. Pourquoi pas les deux? Je vous offrirais cela en termes d'équilibre. Je vous propose de penser aussi à la capacité que nous ayons, notamment, de prendre une législation pour faire de l'éducation. Il y a des dispositions dans le projet de loi justement qui, je crois, font un certain niveau d'éducation.

Je vais aller tout de suite avec le paiement minimum, parce que vous êtes contre le fait qu'il y ait un paiement minimum qui soit augmenté. Comment vous trouvez ça? Comment vous trouvez ça qu'on ait... Puis je vais vous donner l'exemple qui revient tout le temps, là: pour une dette de 10 000 \$, au paiement minimum, 2 %, ça prend 80 ans pour la payer, 81 ans, je pense, 81 ans. Est-ce que vous trouvez que c'est correct ou on devrait faire quelque chose?

Le Président (M. Bernier): M. Bonneau.

M. Bonneau (Sébastien): Merci, M. le Président. Ce que je dirais: que c'est déjà, le paiement minimal à 5 %, une pratique qui se fait de la part de certains détaillants. Donc, la question qu'on se demande, c'est: Si l'industrie, qui répond aux besoins du consommateur et qui ne veut pas... qui ne souhaite pas avoir un consommateur surendetté, prend une telle mesure, là, on se questionne à savoir pourquoi que le gouvernement doit légiférer dans ce domaine-là? Et puis c'est... Et puis l'autre argument qu'on apporte à ce niveau-là, c'est qu'il y a des situations exceptionnelles qui nécessitent qu'un travailleur ou un consommateur fasse des achats qui n'étaient pas prévus, en ayant l'intention de le rembourser.

M. Fournier: Excusez, là, excusez, là Je vais commencer sur la fin, là. On ne parle... on ne demande pas de payer 100 % ou 75 %. On dit, le paiement minimum, de le passer de 2 % à 5 %. Excusez, là, mais là, tout à coup, il arrive une dépense extraordinaire, on ne dit pas de payer 100 %, là, on dit passer de 2 % à 5 % juste pour diminuer le niveau d'intérêt. Il paie moins d'intérêt, il va pouvoir acheter des meubles. Tu sais, on veut juste acheter moins d'intérêt à l'institution financière. Puis on ne sort pas le capital puis on ne l'envoie pas sur la planète Mars, on peut l'utiliser pour faire d'autres choses. Vos commerçants seront peut-être contents... qu'acheter juste de l'intérêt ils vont pouvoir acheter d'autre chose. Là, vous venez de me dire que de 2 % à 5 %, ce n'est pas nécessaire parce qu'il y a des commerçants qui sont à 5 %.

M. Bonneau (Sébastien): Exactement, c'était déjà une pratique...

M. Fournier: Et ceux qui sont à 2 %, qu'est-ce que vous faites? On dit: On les laisse faire, c'est ça?

M. Bonneau (Sébastien): Bien, d'une part, ça va réduire le pouvoir d'achat des consommateurs et, d'autre part, si une personne a déjà des difficultés financières, en lui demandant de faire un paiement minimal, de doubler le paiement minimal, je vois mal la façon comment que ça va l'aider à se sortir présentement de sa situation financière difficile.

Le Président (M. Bernier): M. le ministre.

M. Fournier: Les gens que vous représentez, est-ce qu'ils souhaitent qu'il y ait, comment je dirais, une consommation débridée ou une consommation durable? Est-ce qu'ils souhaitent qu'on ait des consommateurs puis une société qui est dans une certaine santé économique? Dans le contexte actuel, là, j'imagine qu'ils doivent regarder aussi ce qui se passe sur la planète, ils doivent s'intéresser à ça. Est-ce que le progrès et la croissance des gens que vous représentez passent par le maximum de consommation tout de suite, puis on verra bien dans trois ans ce qui nous attend? Est-ce que c'est un peu ça qui motive la prise de position que vous avez?

Je sens, jusqu'à un certain point, un aveuglement face à une question fondamentale. Vous l'avez bien dit, d'ailleurs. Vous, vos statistiques que vous avez choisies sont de nous dire qu'il n'y a pas un problème de surendettement au Québec, il n'y en a pas, et que, dans le fond, plus il y a du crédit, plus il y a de la vente et plus les gens que vous représentez sont contents.

On en parlait hier, je pense, on parlait des États-Unis. Ils étaient contents aussi de toutes les belles possibilités de crédit qu'il y avait pour pouvoir acquérir une maison puis, à un moment donné, savez-vous quoi? Cet aveuglement-là a fait que l'ensemble des citoyens, ceux dont vous avez dit... vous avez parlé de l'abus des consommateurs, de l'irresponsabilité des consommateurs... Je n'ai pas senti beaucoup d'abus dans l'autre camp, c'est pour ça que je parle un peu de l'équilibre qui me semblait manquer un peu dans votre présentation: c'était tout le consommateur qui a des problèmes.

On essaie de trouver un moyen. On a une problématique, là. Commençons par ça, là. Je pourrais parler des primes puis de la force majeure. Il y a des gens qui sont venus tantôt, qui sont dans la finance, dans le domaine des véhicules, qui sont venus nous dire: Pour les forces majeures, ça va, on verra votre interprétation, mais ça va. Alors, vous, vous dites: Non, non, non, surtout, ne changez rien; surtout, ne faites pas de loi; surtout, ne voyez pas qu'il y a une problématique d'endettement; surtout, ne pensez pas aux consommateurs qui sont surendettés; surtout, ne pensez pas au contexte social qui peut en découler; surtout, ne changez rien. Je ne sais pas, est-ce que vous sentez... Puis j'ai compris que votre présentation n'avait pas une grande préoccupation sociale.

Le Président (M. Bernier): M. Bonneau?

M. Bonneau (Sébastien): Je dirais que, de la part des détaillants, le consommateur est au centre de toutes les décisions. Puis les détaillants sont très bien placés pour savoir comment répondre aux besoins des consommateurs. La perspective qu'on nous amène, c'est que la réalité, c'est que le consommateur québécois est moins endetté que le consommateur moyen canadien. Et puis c'est dans cette...

M. Fournier: Donc, ça va bien?

Le Président (M. Bernier): M. le ministre.

M. Fournier: Pour vous, dans le fond, il n'y a pas de problème de surendettement? Il n'y a pas... Quand on regarde les statistiques avec les années passées, quand on voit le taux d'endettement qui a été multiplié par deux alors que le taux d'épargne, lui, est divisé par cinq — je prends juste ça, là — est-ce qu'on n'en tire pas de conclusions?

Le Président (M. Bernier): Mme Kothawala.

Mme Kothawala (Anne): Mais c'est plutôt au côté des... Vous avez dit que, et c'est sûr, au côté des maisons, c'est quelque chose qui est une grande partie de l'endettement. C'est à cause de l'hypothèque — c'est le bon mot? — et non pas parce que les consommateurs font des achats au côté des détaillants. Ça, ce n'est pas la plus grande force qui contribue à l'endettement des Québécois.

M. Fournier: Vous savez que les dernières études démontrent exactement le contraire, qu'il y a une tendance à la hausse de la consommation qui est sur la base... qui met une pression sur l'endettement. Vous le savez? Vous le savez, c'est dans les journaux. On l'a vu encore, je pense, il y a deux semaines. Vous le savez, vous connaissez ça, vous vivez de ça.

Pourquoi est-ce que, sachant cela, vous maintenez le fait que, si les gens ont des passifs, un endettement, c'est dû aux hypothèques et non pas à la consommation? Vous êtes convaincus de ça, là? Parce que, écoutez, je ne veux pas me chicaner avec vous, là, on peut avoir des croyances différentes. Je suis en démocratie, moi. J'admets que les gens ont des croyances différentes. Mais, selon vous, donc, la consommation n'est pas un facteur de l'endettement des Québécois?

Le Président (M. Bernier): M. Bonneau.

M. Bonneau (Sébastien): Merci, M. le Président. Si je peux répondre à la question, je dirais que la principale dette des consommateurs québécois, canadiens ou peu importe, c'est l'hypothèque, à 72 %, 74 %. En 2000, les prêts personnels, selon l'étude de Desjardins, les prêts personnels à la consommation représentaient 16,6 % de l'endettement des Québécois alors qu'aujourd'hui ils représentent 8,2 % de l'endettement des Québécois. Entre 2000 et 2009, ça a diminué de moitié, donc...

M. Fournier: Vous dites que les dettes dues à la consommation ont diminué de moitié?

M. Bonneau (Sébastien): Je vous dirais, la composition de l'endettement des Québécois a évolué depuis une dizaine d'années. Au niveau des prêts personnels à la consommation, c'est passé de 16,6 % à 8,2 % et puis... Alors que les prêts automobiles, les prêts... c'est demeuré sensiblement stable, ainsi que les prêts hypothécaires.

● (16 h 40) ●

M. Fournier: Probablement que ceci explique cela, M. le Président. Juste pour vous donner les graphiques avec lesquels, nous, on travaille, là, c'est le taux d'endettement à la consommation. Voyez-vous, ça part de 1996 à 2010. Non, il n'y a pas eu de baisse, hein? Au contraire, c'est tout le temps en montant. Mais, bon... Mais, au moins, ça, ça a l'avantage de nous permettre de nous comprendre. Pour vous, ce graphique-là n'existe pas. Pour vous, c'est comme ça et, évidemment, à partir de là, je le comprends très bien, il n'y a pas de problème. Et là vous vous dites: Il va y avoir une conséquence chez les commerçants.

Bien, partons de ceci et, à partir de là, c'est sûr que ce qui motive notre désir de procéder avec une loi, c'est que les statistiques, les chiffres que nous avons, témoignent d'une problématique au niveau de l'endettement. Il y a de l'endettement hypothécaire, bien sûr, mais ce à quoi on assiste en ce moment, c'est un endettement accru des ménages à la consommation et c'est pour ça que nous procédons ainsi.

Un des éléments, c'est d'utiliser cette loi pour aussi faire de la pédagogie. Il y a des dispositions qui sont incluses notamment sur le relevé de carte de crédit pour dire aux gens: Si vous payez au paiement minimum, comme nous demande l'association qui est devant nous, à 2 %, vous allez payer des intérêts à un niveau incroyable.

Peut-être que ce serait ma dernière question: Est-ce que les gens que vous représentez, qui ne sont pas que des institutions financières... Trouvent-ils ça normal que la solution que vous nous proposez, c'est que le maximum d'argent aille dans l'achat des biens financiers, un prêt, plutôt que d'essayer de diminuer l'argent que les consommateurs offrent en intérêt, pour maximiser l'achat de biens de consommation? Je ne dis pas qu'on va enlever de l'argent, là. Vous nous disiez qu'on était pour affecter le PIB, là. On ne va pas affecter le PIB, on va juste essayer d'offrir aux consommateurs d'acheter d'autres choses que de l'intérêt pour les institutions financières. Ils vont pouvoir acheter des biens. Est-ce qu'il n'y a pas chez vous quelque chose qui vous dit: Wow! Ça pourrait être bon aussi pour les gens que je représente?

Le Président (M. Bernier): Mme Kothawala.

Mme Kothawala (Anne): Je pense que ce qu'on entend de nos membres, c'est que ce qu'ils voient, c'est qu'il y a beaucoup de consommateurs qui sont... qui gèrent leurs finances d'une bonne manière. C'est un très petit pourcentage qui ne gère pas leurs finances d'une bonne manière, mais beaucoup de fois c'est à cause d'un emploi qui est saisonnier et, comme M. Bonneau a dit, si c'est un achat qui n'est pas prévu. Donc, ce qu'on ne veut pas faire, c'est de punir les consommateurs qui ne sont pas capables, dans une période de trois mois, de payer, d'élever leur paiement minimum. Mais ça se peut qu'ils vont recevoir un boni de Noël ou un boni de performance dans le mois de juin, et c'est là qu'ils prennent le boni et ils le mettent sur leur carte de crédit parce qu'ils allaient acheter quelque chose ou allaient faire des réparations sur une voiture parce qu'ils ont besoin de leur voiture pour arriver à leur emploi, ou ils ont besoin d'acheter des choses pour leurs enfants, ou n'importe quoi. Donc, ce n'est pas toujours que les consommateurs reçoivent l'argent à la même fois qu'ils doivent faire des dépenses, et ça, c'est notre inquiétude.

Le Président (M. Bernier): Merci, M. le député de Beauharnois.

M. Leclair: Merci, M. le Président. Et merci à vous deux d'être là. Merci pour le mémoire. On entend très bien et on lit très bien votre mémoire, on peut comprendre que vous n'êtes pas tout à fait d'accord avec une grande partie du projet de loi n° 24. Je comprends aussi bien, lorsqu'on parle capacité du consommateur de rembourser le crédit... je crois qu'on vient d'assister à une bonne argumentation sur l'endettement face aux hypothèques puis aux détaillants. C'est sûr que, dans votre créneau, vous représentez beaucoup plus de détaillants que vendeurs d'autos puis vendeurs de maisons, des firmes de courtage, alors...

Mais une chose reste à l'arrière de tout ça: même le petit détaillant qui va vendre peut-être, à plus basse mesure, lui, divers items, il y a quand même une firme de finance qui est en arrière de lui, là, qui lui offre le service d'être capable de financer soit une carte de crédit d'un détaillant X ou bien une possibilité à paiements, avec les mesures qu'on connaît déjà.

Où est-ce que j'ai un petit peu de misère: la plupart des gens en commerce qui viennent nous voir, qui sont venus présenter leurs mémoires, que je respecte puis je vous remercie encore une fois... La plupart des gens dit: La vérification et la capacité de payer, on la fait déjà. Alors, où est-ce que j'ai de la misère, c'est que, lorsqu'on dit... lorsqu'on sort les chiffres où est-ce que notre endettement et notre surendettement montent et grimpent en flèche... Puis je le revois, je l'ai vu dans plusieurs mémoires, vous n'êtes pas les seuls, il y a plusieurs mémoires qui ressemblent à ce que vous écrivez ici, que vous dites déjà que vous faites une... c'est une pratique courante de surveiller le surendettement puis de s'assurer qu'il a la capacité de payer. Puis pourquoi, d'abord, qu'on se retrouve encore aujourd'hui avec ces problématiques-là?

Alors, que ce soit le petit détaillant, que... Je suis d'accord avec vous, la personne qui travaille derrière le comptoir, qui vend un téléviseur ou un cinéma maison... Même là, ça commence à être quand même des montants... Mais ça peut être une lampe, n'importe quoi qu'il va mettre sur sa petite carte de crédit ou la carte du détaillant, puis qu'on... Ils décident, là, qu'ils augmentent ces frais-là sans qu'il y ait une étude exhaustive de son crédit, où est-ce que la personne est rendue, parce qu'on sait que ça peut varier. Puis, vous, vous dites que ces réglementations-là vont apporter aux détaillants plus de délais d'approbation, et tout ça. J'ai un petit peu de misère, là, j'ai de la misère à voir, puis c'est là que je pense qu'on n'est pas capables de se rencontrer pour savoir... Je crois que l'Office de la protection du consommateur puis je crois que tous les législateurs, on tente de tenter de baliser au moins pour le pire de nos créneaux, ceux qui n'ont pas les... ils n'ont pas ça naturellement, là, de révérier leurs économies et s'assurer qu'ils ne se feront pas avoir en lisant les entre-lignes de contrat.

Alors, j'aimerais vous entendre un peu plus là-dessus puis essayer de voir votre vision, là, où est-ce que vous nous rejoignez face à l'étude de crédit, parce que là on s'aperçoit, là... Comme, hier, on donnait l'exemple, là: On va n'importe où puis on est capable d'avoir une multitude de cartes de crédit, du crédit sans grosse vérification, là.

Le Président (M. Bernier): M. Bonneau.

M. Bonneau (Sébastien): Merci beaucoup, M. le Président. Bien, nous, ce qu'on dit par rapport à ça, c'est que, d'une part, il faut avoir une certaine flexibilité pour le commerçant et le consommateur, de sorte qu'à chaque fois qu'il y a des enquêtes de crédit, si on oblige par la loi ou par règlement qu'il y ait une, deux, trois vérifications de crédit pour le consommateur, bien, ça, ça implique des coûts additionnels pour le détaillant, qui vont être refilés aux consommateurs.

En général, un commerçant, il va procéder à une enquête de crédit auprès des institutions spécialisées comme vous mentionnez, que ce soit Equifax, TransUnion, et puis, comme je vous disais, il va y avoir des frais pour le commerçant. Et, également, chaque fois qu'on fait une enquête ou une demande d'enquête de crédit, bien, ça, ça va affecter négativement la cote de crédit du consommateur. Donc, c'est pour ça qu'on dit qu'on devrait... compte tenu que le commerçant sert très bien ses clients et peut... et tente de développer une relation d'affaires avec eux à long terme, je pense qu'on devrait plutôt favoriser une flexibilité auprès du législateur plutôt que d'avoir des mesures strictes au niveau de la vérification.

Le Président (M. Bernier): Merci. M. le député de Sainte-Marie—Saint-Jacques.

M. Lemay: Oui. Merci, M. le Président. Rapidement. Alors, bon, je salue à mon tour mesdames messieurs. Votre mémoire est clair. Bravo pour votre courage aussi de mettre les choses aussi clairement.

Hier, l'Association des consommateurs nous a dit que — si j'ai bien compris — le taux d'endettement a augmenté sept fois par rapport à l'augmentation des revenus. Les chiffres que vous donnez, en tout cas, ce n'est pas, moi, ce que j'ai en tête, ce n'est pas ce que je lis dans les journaux. J'imagine que l'office va peut-être nous déposer des documents qui vont nourrir notre réflexion, là, mais ce n'est pas vraiment ça qu'on a en tête. Donc, j'étais étonné un peu de voir ces chiffres-là.

Et, tout à l'heure, là, je parlais du journal *Les Affaires* où un très haut pourcentage de gens au Canada et au Québec n'ont même pas d'argent de côté pour faire face à une urgence. Donc, votre discours va un peu à l'encontre, là, moi, en tout cas, de ce que je comprends de la réalité ou de l'actualité financière, là, depuis plusieurs mois.

À la page 11, je vous cite, vous avez mis d'ailleurs le texte en gras: «Cette politique risque aussi de décourager certains consommateurs d'utiliser le crédit pour acheter des produits et de contribuer à ralentir la consommation en cette période d'incertitude économique.» Bon, vous l'avez mis en gras.

Le crédit bien utilisé, je pense que personne n'a rien contre ça. Le but de la législation, le but de la loi est de justement tenter de réfréner les ardeurs de certaines personnes qui auraient plus de difficultés avec le crédit. Et là vous nous dites qu'en cette période d'incertitude économique il faudrait peut-être même amoindrir... Là, c'est moi qui le dis, là, ce n'est pas vous, là, il faudrait même amoindrir les règles. En tout cas, moi, j'ai beaucoup de difficulté au point de vue philosophique avec une telle... Je l'ai dit hier à la Fédération des chambres de commerce du Québec. Moi, en tout cas, ça ne me rejoint pas.

On donnait l'exemple encore — je reviens là-dessus — des États-Unis où le gouvernement a déréglé les hypothèques. On a vu, après trois, quatre ans de «tout le monde est joyeux, tout le monde est merveilleux», le boom immobilier, c'était extraordinaire, des gens qui gagnaient 50 000 \$ se sont achetés des maisons de 750 000 \$, bon, et... Donc, oui, la responsabilité individuelle, mais l'État, à un moment donné, a un rôle à jouer aussi.

Alors, tentez de me convaincre que vous avez raison, là, mais, s'il faut se fier sur le crédit pour que l'économie ne tombe pas, moi, il me semble, c'est une annonce, là, qui, moi, me fait peur, là, si on a besoin absolument du crédit pour le développement économique, là.

● (16 h 50) ●

Le Président (M. Bernier): M. Bonneau.

M. Bonneau (Sébastien): M. le Président, juste pour répondre à votre question et aux commentaires du ministre par rapport au paiement minimal obligatoire, notre mémoire... on ne se prononce pas contre cette mesure-là, on fait juste apporter quelques points ou considérations qui pourraient vous emmener à repenser cet article-là compte tenu qu'il va avoir des répercussions sur les consommateurs et ceux qui utilisent le crédit de façon appropriée.

Puis, pour répondre plus précisément à votre question, vous nous dites que le... tu sais, encore ici, j'ai un article du *Détaillant* du printemps 2011 qui dit que «le crédit est un outil très utilisé dans notre économie moderne, plus particulièrement dans le contexte de la société de consommation dans laquelle nous vivons. C'est indéniablement l'un des moteurs de notre économie.» Et puis le point qu'on veut faire de la part des commerçants, c'est justement ça, c'est de... en réglementant le crédit, le gouvernement peut procéder, mais il faut prendre en considération aussi l'impact économique que ça va avoir, parce que la réalité, c'est que le crédit est utilisé par les consommateurs québécois pour faire rouler l'économie, en bon français, et puis les statistiques démontrent que le consommateur québécois n'est pas plus endetté que le consommateur canadien moyen mais bien moins endetté que ce dernier.

M. Lemay: Merci. Ça va.

Le Président (M. Bernier): Merci, M. le député. Ça va?

Une voix: ...

Le Président (M. Bernier): Ça va? Vous vouliez ajouter une question?

M. Fournier: Oui.

Le Président (M. Bernier): Est-ce que vous permettez que le ministre ajoute une question?

M. Fournier: Ah! Bien, ce n'est pas une question, ça va être un commentaire, juste pour donner une...

Une voix: ...

M. Fournier: Quoi?

Le Président (M. Bernier): Est-ce que vous êtes d'accord?

M. Fournier: Je voulais juste demander de faire une photocopie, quand j'aurai terminé, pour qu'on puisse se la distribuer, ne serait-ce que pour qu'on puisse préparer nos prochains travaux.

Dans un document, qui est un document de l'office, là, il y a un élément que l'on retrouve. Je prends la peine de le lire, là, juste pour qu'on puisse se le dire dans ces travaux-ci:

«Selon des données fournies par l'Institut de la statistique du Québec, le taux d'endettement à la consommation, qui est le ratio entre le total des dettes non hypothécaires et le revenu personnel disponible était de 37,5 % en 2009, comparativement à 36,5 % en 2008 et 26 % en 2001.» Juste pour noter, ce n'est donc pas vers en bas, là, c'est vers en haut. «En 2009, la dette de consommation totale s'élevait à 76 400 \$ et avait doublé par rapport à 2001. De même, la dette de consommation par habitant avait plus que doublé entre 2001 et 2009 en passant de 5 100 \$ à 9 759 \$.»

Je crois franchement que vous avez le droit à vos positions à partir des convictions que vous avez. Je tiens à vous dire que nous avons des convictions différentes. Le portrait statistique que nous avons, selon l'Institut de la statistique du Québec, c'est qu'il y a un problème d'endettement.

Le Président (M. Bernier): Merci.

M. Fournier: ...faire une copie pour...

Le Président (M. Bernier): M. Bonneau, vous voulez réagir?

M. Bonneau (Sébastien): Si je pourrais juste apporter une précision à ces statistiques-là... et puis on parle sûrement du même tableau. Je ne l'ai pas devant moi, mais, si l'on regarde par rapport au taux d'endettement en 1988 versus aujourd'hui, on remarque que c'est... le taux d'endettement à la consommation par habitant au Québec était 7,4 % moins élevé que pour l'ensemble du Canada. Et puis il faut prendre aussi en considération que le niveau d'endettement des Québécois — actuel — n'est pas plus élevé ou moins... est enfin moins élevé que le taux d'endettement des consommateurs canadiens et, dans les autres législations, les autres juridictions, ils ne réglementent pas de la sorte, ce qui va faire en sorte qu'en réglementant au Québec les détaillants québécois vont être désavantagés par rapport à leurs confrères ontariens.

M. Fournier: Les Québécois sont dans une situation un petit peu moins pire que les Canadiens qui ne sont pas dans une situation pire à celle qu'ils avaient avant, eux-mêmes.

Le Président (M. Bernier): M. Bonneau, si vous désirez nous faire parvenir, au secrétariat de la commission, l'information que vous avez au niveau des données statistiques, je vous invite à le faire au secrétariat de la Commission des relations avec les citoyens. Ces informations seront disponibles aux députés et elles seront disponibles également sur le site de la Commission des relations avec les citoyens.

Je voulais dire... Donc, je vous remercie de votre participation à cette commission, M. Bonneau, Mme Kothawala, merci infiniment.

Donc, j'ajourne les travaux jusqu'à demain, le jeudi 27 octobre 2011, après les affaires courantes, soit vers 11 heures, à la salle Papineau.

(Fin de la séance à 16 h 56)