



ASSEMBLÉE NATIONALE

PREMIÈRE SESSION

QUARANTE ET UNIÈME LÉGISLATURE

Journal des débats

**de la Commission permanente
des finances publiques**

Le jeudi 17 mai 2018 — Vol. 44 N° 228

Étude détaillée du projet de loi n° 141 — Loi visant principalement à améliorer l'encadrement du secteur financier, la protection des dépôts d'argent et le régime de fonctionnement des institutions financières (15)

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

QUÉBEC

Abonnement annuel (TPS et TVQ en sus):

Débats de l'Assemblée	145,00 \$
Débats de toutes les commissions parlementaires	500,00 \$
Pour une commission parlementaire en particulier	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
Direction de la gestion immobilière et des ressources matérielles
1020, rue des Parlementaires, bureau RC.85
Québec (Québec)
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 finances publiques

Le jeudi 17 mai 2018 — Vol. 44 N° 228

Table des matières

Mémoire déposé	1
Étude détaillée (suite)	1
Document déposé	5

Intervenants

M. Raymond Bernier, président

M. Carlos J. Leitão

M. Nicolas Marceau

M. François Bonnardel

* M. Richard Boivin, ministère des Finances

* M. Mathieu Paquin, idem

* Témoins interrogés par les membres de la commission

Le jeudi 17 mai 2018 — Vol. 44 N° 228

**Étude détaillée du projet de loi n° 141 — Loi visant principalement à améliorer
l'encadrement du secteur financier, la protection des dépôts d'argent
et le régime de fonctionnement des institutions financières (15)**

(Onze heures quarante minutes)

Le Président (M. Bernier) : ...constaté le quorum, je déclare la séance de la Commission des finances publiques ouverte. Bien sûr, je demande à la personne présente d'éteindre la sonnerie de son appareil électronique.

Donc, la commission est réunie afin de poursuivre l'étude détaillée du projet de loi n° 141, Loi visant principalement à améliorer l'encadrement du secteur financier, la protection des dépôts d'argent et le régime de fonctionnement des institutions financières.

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

La Secrétaire : Oui, M. le Président. M. Bolduc (Mégantic) est remplacé par M. Iracà (Papineau) et M. Matte (Portneuf) est remplacé par Mme Ménard (Laporte).

Mémoire déposé

Le Président (M. Bernier) : Merci. Avant de débiter nos travaux, je dépose un mémoire qui nous a été déposé par la Chambre de l'assurance de dommages. Mme la secrétaire, je vous dépose ce document. Merci beaucoup.

Étude détaillée (suite)

Lors de l'ajournement de nos travaux hier, nous étions rendus à l'étude de... Bien, ce n'est pas hier, là. Lors de l'ajournement de nos travaux la semaine dernière, nous étions rendus à l'étude du thème 3, intitulé Courtage immobilier et distribution de produits et services financiers, qui est à la page 42 de votre cahier de suivi.

Donc, bienvenue à tous les parlementaires qui vont participer à cette étude ce matin, aux recherchistes, au personnel du ministère des Finances et de l'Autorité des marchés financiers ainsi qu'au personnel de l'Assemblée nationale qui nous accompagne dans nos travaux.

M. le ministre, si vous voulez nous faire la présentation de ce thème concernant le courtage immobilier et distribution de produits et services financiers, la parole est à vous.

M. Leitão : Très bien. Merci beaucoup, M. le Président. Alors, nous sommes donc rendus à la troisième rubrique de notre projet de loi, qui contient six rubriques. Ça, c'est la troisième.

Je veux juste mentionner que nous avons déjà accompli un énorme travail. La première et la deuxième rubrique contenaient beaucoup, beaucoup de mesures. On a changé plusieurs lois avec ce qui a été fait. Donc, encore une fois, je remercie tous les membres de la commission pour le travail qui a déjà été accompli, qui est vraiment un travail très important.

Nous sommes maintenant rendus à une autre étape. Donc, nous commençons la troisième rubrique, le courtage immobilier et distribution de produits et services financiers. Cette rubrique contient quatre parties, et ces parties sont : la première, le courtage immobilier et hypothécaire; la deuxième, les devoirs des représentants et la distribution en ligne; la troisième, les responsabilités des chambres; et puis la quatrième, c'est autres mesures en matière de distribution. Donc, nous entrons maintenant dans une partie importante de ce projet de loi.

Donc, commençons par, donc, la partie A, courtage immobilier et hypothécaire. Alors, afin de mettre fin aux différends causés par l'absence de définition d'«opération de courtage» dans la Loi sur le courtage immobilier, le projet de loi propose, premièrement, de définir une telle opération comme les «faits et gestes posés dans l'exécution des obligations qui incombent au titulaire d'un permis [...] partie à un contrat de courtage immobilier en tant qu'intermédiaire».

Vu cette définition, le projet de loi introduit, deuxièmement, une définition de «contrat de courtage» qui prévoit qu'il s'agit du «contrat par lequel une partie, le client, en vue de conclure une entente visant la vente ou la location d'un immeuble, charge l'autre partie d'être son intermédiaire pour agir auprès des personnes qui pourraient s'y intéresser et, éventuellement, faire s'accorder les volontés du client et celles d'un acheteur, d'un promettant-acheteur ou d'un promettant-locataire», et inversement lorsque le client cherche à acheter ou à se faire louer un immeuble. Le projet de loi établit aussi des présomptions afin que cette définition s'applique également à une promesse de vente, à la vente ou à l'achat d'une entreprise, si ses biens sont principalement des immeubles, à une maison mobile placée sur un châssis de même qu'aux échanges d'immeubles.

Le projet de loi introduit, troisièmement, l'obligation d'être titulaire d'un permis de courtier, dans le cas d'une personne physique, ou d'un permis d'agence, dans les autres cas, pour être intermédiaire à un contrat de courtage immobilier visant la vente ou l'achat d'un immeuble autre qu'une maison mobile. Il s'ensuit qu'il n'est plus nécessaire d'être titulaire d'un permis pour agir comme intermédiaire dans un contrat de courtage visant la location d'un immeuble, mais l'Organisme d'autoréglementation du courtage immobilier du Québec, ci-après appelé l'OACIQ, demeure compétent à l'égard d'un tel acte lorsqu'il est posé par un titulaire de permis. Le projet de loi prévoit les modifications nécessaires pour assurer la concordance de la Loi sur le courtage immobilier avec l'introduction de ces dispositions.

Le projet de loi prévoit que les contrats et les autres actes pour lesquels l'utilisation d'un formulaire est obligatoire seront déterminés par le ministre. Le formulaire proprement dit sera élaboré par l'OACIQ puis soumis à l'approbation du ministre. Le ministre pourrait élaborer un tel formulaire si l'OACIQ ne le faisait pas dans le délai qu'il lui donne.

Le projet de loi élimine la notion de courtier débutant, permettant ainsi à un titulaire de permis de travailler à son compte sans délai. Cependant, il prévoit que seul peut être dirigeant d'un titulaire de permis d'agence le titulaire de permis de courtier qui a exercé ses activités pendant la période déterminée par règlement de l'OACIQ.

En matière disciplinaire, le projet de loi porte la durée du mandat des membres du comité de discipline de l'OACIQ nommés par le ministre de trois ans à au plus cinq ans. Il établit le principe du caractère public des audiences du comité et prévoit les circonstances dans lesquelles il peut y faire exemption. Le projet de loi augmente les amendes que peut imposer le comité de discipline de l'OACIQ et prévoit que le comité est tenu, dans la détermination de celles-ci, de considérer le préjudice causé par l'infraction et les avantages qui en ont été tirés. Il oblige aussi le comité à au moins suspendre un permis lorsque celui en est le titulaire... à être déclaré coupable de s'être approprié sans droit une somme d'argent ou d'autres valeurs ou les avoir sans droit utilisées. Il précise également que la publication de l'avis d'une décision disciplinaire est faite dans le journal le plus susceptible d'être lu par la clientèle du titulaire de permis visé plutôt que dans un journal circulant sur le territoire où ce titulaire a son établissement.

Enfin, le projet de loi précise que la décision du syndic ad hoc de porter plainte ou non ne peut être soumise à l'avis du comité de révision et permet au syndic de contester une demande visant la levée d'une suspension d'un permis ou des conditions ou restrictions qui y sont assorties.

En matière pénale, le projet de loi augmente les amendes prévues pour les infractions existantes et crée de nouvelles infractions pour les titulaires de permis d'agence, leurs administrateurs et leurs dirigeants qui omettent ou négligent de s'assurer de la conformité à la loi.

À l'égard de la gouvernance de l'OACIQ, le projet de loi réduit le nombre de ses administrateurs de 13 à 12 et limite à 10 ans la période pendant laquelle une personne peut, consécutivement ou non, occuper cette charge. De même, il prévoit qu'une moitié des administrateurs nommés par le ministre ne sont ni titulaires de permis de courtier ni administrateurs ou dirigeants d'un titulaire de permis d'agence, alors que l'autre moitié sera élue par de tels titulaires et parmi eux. Parmi ces derniers administrateurs, trois doivent être des titulaires de permis autorisés à se livrer à une opération de courtage sur un immeuble résidentiel.

Ensuite, le projet de loi abolit le Fonds de financement de l'OACIQ, remplace, par concordance avec les autres modifications qu'il prévoit en la matière, la vérification par l'audit et comporte des modifications mineures de vocabulaire.

Enfin, le projet de loi transfère l'encadrement du courtage hypothécaire de la Loi sur le courtage immobilier vers la Loi sur la distribution de produits et services financiers. À cet égard, il prévoit donc que le courtier hypothécaire fait partie des représentants visés par cette loi, introduit dans cette loi une définition de «courtier hypothécaire» qui correspond à celle que prévoit la Loi sur le courtage immobilier et fait du courtage hypothécaire une discipline au sens de Loi sur la distribution de produits et services financiers. De plus, il y introduit également les notions de cabinet, de représentant autonome et de société autonome dans la discipline du courtage hypothécaire.

Voilà, M. le Président. Ça, c'est la première partie, le courtage immobilier et hypothécaire.

Le Président (M. Bernier) : Merci, M. le ministre. Donc, nous allons passer à une discussion d'ordre général. M. le député de Rousseau.

• (11 h 50) •

M. Marceau : Merci, M. le Président. Alors, M. le Président, effectivement, on a accompli, à ce jour, beaucoup de travail, mais il en reste encore beaucoup, il en reste encore beaucoup, et il reste en particulier certaines dispositions qui sont moins consensuelles peut-être, certainement, en tout cas, parmi les personnes qui sont venues nous présenter leurs mémoires ici, en commission. Alors, c'est sûr que, de mon côté, en tout cas, je vais devoir... et je vais le faire de manière consciencieuse, là, je vais évidemment poser des questions et espérer obtenir les réponses nécessaires à la meilleure appréciation possible des dispositions contenues dans le projet de loi.

Alors, allons-y. Pour cette partie du projet de loi sur le courtage immobilier, alors, évidemment, l'article... ou les articles les plus importants portent sur la définition de ce qu'est le courtage, et je pense que ça vaut la peine de se faire des listes très claires. Bon, peut-être commencer par se faire une liste très claire de ce que font les courtiers immobiliers, tel que c'est compris par les gens, puis de se faire une liste de ce que fait DuProprio, puisque je pense que l'enjeu porte sur DuProprio, et qu'on discute de l'ensemble des gestes posés par les courtiers puis de l'ensemble des gestes posés par DuProprio et qu'on s'assure qu'on comprend bien ce qui va arriver dans l'éventualité où on adopterait la définition retenue dans le projet de loi.

Alors, peut-être, donc, question très simple, là, au ministre, je vais commencer comme ça peut-être : Peut-il me faire sa liste, en tout cas, des gestes qui sont posés par les courtiers immobiliers présentement?

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

M. Leitão : Très bien. Merci. Je demanderais à M. Boivin d'élaborer un peu plus là-dessus, mais moi, je vous dirais qu'au coeur de cette question et au coeur de la question à laquelle nous faisons face et à quoi le projet de loi s'adresse c'est la notion d'intermédiaire. Donc, pour nous, dans notre esprit, un courtier immobilier, donc, c'est un intermédiaire, et donc il met en relation, donc, un acheteur avec un vendeur et il est rémunéré pour un tel travail. Il y en a d'autres, gestes, d'autres choses qui peuvent être faites dans le cadre d'une transaction immobilière mais pour lesquelles on n'a pas besoin d'être un courtier. Mais, quand il s'agit d'un acte d'intermédiation, ça, c'est réservé à un courtier. M. Boivin, peut-être, vous pourriez être un peu plus...

Le Président (M. Bernier) : M. Boivin. Donc, consentement pour que M. Boivin et Me Paquin puissent prendre la parole durant nos travaux? Consentement?

Une voix : Oui.

Le Président (M. Bernier) : Merci. Donc...

M. Marceau : ...

Le Président (M. Bernier) : Pardon?

M. Marceau : Et M. Boivin et Me Paquin.

Le Président (M. Bernier) : Oui, oui, Me Paquin, il va... Normalement, on le fait travailler un peu.

M. Marceau : Normalement.

Le Président (M. Bernier) : Parce que lui, il nous fait travailler, donc on le fait travailler. M. Boivin.

M. Boivin (Richard) : Comment on peut distinguer le travail ou la responsabilité de DuProprio, les gestes posés par DuProprio versus ceux posés par un courtier? Essentiellement, ce que fait DuProprio, c'est qu'il va aider une personne à mettre en marché elle-même, donc, sa résidence aux fins de la vendre. Le courtier, lui, va faire toutes ces opérations-là lui-même pour la personne qui veut vendre sa résidence.

Et actuellement, quand vous allez... J'ai pris un des contrats obligatoires, là, de l'OACIQ qu'un courtier doit signer avec un client. L'objet, donc, du contrat se lit ainsi : «Le vendeur retient en exclusivité les services [...] du courtier pour mettre en marché l'immeuble ci-après...» Donc, c'est le courtier lui-même qui va faire la mise en marché et agir en vue de réaliser une entente visant la vente de celui-ci. Donc, le courtier a pris la responsabilité de faire tous les gestes possibles pour réaliser une entente avec un acheteur potentiel.

Je vais plus loin dans le contrat, et là on a une certaine énumération des gestes que va devoir poser le courtier pour y arriver. Premièrement, on prévoit qu'il doit «réaliser l'objet du contrat en agissant avec loyauté, diligence et compétence — donc, on va chercher le professionnalisme du courtier; présenter au vendeur, dans les meilleurs délais, toute promesse écrite visant l'achat, la location ou l'échange[...]; effectuer les vérifications d'usage, notamment en ce qui a trait aux données contenues dans tout document servant à décrire l'immeuble; remettre sans délai au vendeur un exemplaire de tout document contenant les données servant à décrire l'immeuble[...]; effectuer toute mise en marché usuelle[...] — je saute quelques éléments vraiment techniques; divulguer sans délai et par écrit au vendeur tout intérêt [que lui-même peut avoir dans un immeuble]», et ça suit ainsi, là. C'est l'article 9.1 du contrat que j'ai devant moi, qui comporte comme ça 13 éléments factuels de ce qu'on attend du courtier.

Mais essentiellement, donc, le courtier, lui, si je lui donne la responsabilité de vendre ma résidence, il va faire la mise en marché pour moi et il va aller chercher la clientèle d'acheteurs potentiels. Il va agir donc en vue de réaliser cette entente et il va tout faire ça lui-même, alors que, si je décide de vendre ma maison moi-même et que je fais appel à DuProprio pour m'aider, eux, ce qu'ils vont faire pour moi, c'est qu'ils vont m'aider à comprendre un peu la mécanique de la mise en marché. Essentiellement, c'est la grosse différence entre les deux : soit je le fais moi-même avec l'aide de quelqu'un qui va me donner ce que les courtiers reprochent, du conseil, ou c'est quelqu'un qui va le faire pour moi mais en totalité.

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

M. Marceau : Oui. Merci, M. le Président. Alors, écoutez, je fais ma liste, là, parce que j'aimerais vraiment que nous nous entendions pour que ça soit vraiment clair pour tout le monde.

Alors, la mise en marché, les courtiers peuvent la faire, mais DuProprio aussi, dans la mesure où DuProprio peut procéder à l'affichage. C'est-ce que c'est correct, ce que je dis? Oui. O.K. Donc, mise en marché, affichage, j'ai mis ça là-dedans. Le conseil, donner des conseils, ça, évidemment, les courtiers le font, mais DuProprio aussi, je pense, peut le faire, enfin si on accepte la définition que vous proposez. L'accès à des professionnels compétents, notaires, évaluateurs ou des recommandations de personnes qui pourraient agir à ces titres-là, ça, évidemment, les courtiers le font, je le sais. Je crois que DuProprio aussi le... Non, pas nécessairement? Peut-être préciser ça.

M. Boivin (Richard) : Bien, en fait, M. le Président, il se peut que les courtiers, à l'occasion, réfèrent un client à un notaire, mais ce n'est pas, je ne pense pas, le genre de services qu'ils rendent nécessairement, alors que DuProprio, dans son offre de services, de plus en plus met à la disposition de ses clients des gens qui peuvent lui donner des conseils légaux.

M. Marceau : O.K. Je comprends. Les vérifications de documents, disons, une offre d'achat, mettons.

M. Boivin (Richard) : Je pense que les gens de DuProprio, les notaires engagés par DuProprio pourraient, effectivement... et ils doivent le faire à l'occasion.

M. Marceau : Donc, ça, c'est quelque chose que et les courtiers et DuProprio font.

M. Boivin (Richard) : Je pense.

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

M. Boivin (Richard) : Oui, M. le Président.

M. Marceau : Vous pensez. O.K. Donc, si on récapitule, là, les outils de mise en marché, appelons ça de même, ça, c'est et les courtiers et DuProprio; les vérifications de documents, et les courtiers et DuProprio; le conseil, c'est et les courtiers et DuProprio.

• (12 heures) •

M. Boivin (Richard) : M. le Président, effectivement, je pense qu'actuellement, quand vous regardez la Loi sur le courtage immobilier, vous ne trouvez pas le mot «conseil» dans la loi, donc ce n'est pas un acte réservé aux courtiers actuellement. Dans le code de déontologie des courtiers, tout ce qui est prévu, c'est que, le courtier, ça fait partie de son devoir de conseiller et informer avec objectivité son client.

Le Président (M. Bernier) : Merci.

M. Leitão : Mais je pense qu'un des objectifs aussi, c'est que, la notion de conseil, on ne veut pas la limiter non plus, parce que...

M. Marceau : J'essaie de comprendre là où on trace la ligne. O.K. C'est vraiment aussi simple que ça. Après ça, une fois que je saurai là où vous voulez tracer la ligne, on pourra débattre de l'opportunité de la tracer à ce point-là. Mais moi, je veux juste être bien au clair, parce que j'ai entendu beaucoup de choses en commission parlementaire.

Bon. Ça fait que, moi, pour l'instant, ce que je comprends, c'est que pour le conseil, pour les outils de mise en marché, pour les vérifications documentaires, et les courtiers et DuProprio posent ce genre de geste là. Pour l'accès à des professionnels, disons, compétents, ça, j'ai compris que les courtiers le font moins peut-être que DuProprio, mais je comprends que ce n'est pas un enjeu.

M. Boivin (Richard) : M. le Président, je pense que les courtiers, de par la formation qu'ils reçoivent, la formation continue qu'ils reçoivent, vont généralement se sentir suffisamment à l'aise pour aider et conseiller un client sur certains événements concernant les promesses d'achat, ce qui peut arriver quand il y en a plusieurs. Je pense qu'ils prennent sur eux souvent de conseiller leurs clients dans des domaines qu'ils connaissent bien mais aussi qui tombent généralement et souvent dans... en tout cas, qui pourraient tomber dans l'avis juridique, et DuProprio...

M. Marceau : ...

M. Boivin (Richard) : Bien, qui pourraient tomber dans l'avis juridique. Si je demande un conseil par rapport à une situation : j'ai deux offres d'achat, laquelle est arrivée la première, etc., c'est quoi, le droit qui va s'appliquer, on est dans le domaine de l'avis juridique. DuProprio aide ses clients, dépendamment, en fait, du service que vous avez pris avec eux, va offrir ce service-là, mais ils le font avec des notaires.

M. Marceau : O.K. Je comprends. Bon. Puis il reste la notion d'intermédiaire.

M. Boivin (Richard) : Essentiellement, en fait, quand je regarde ce que j'ai vu avec vous tout à l'heure, la définition, en fait, l'objet du contrat de courtage, il y a deux éléments dans ce contrat-là, c'est : le courtier va faire lui-même la mise en marché, alors que le propriétaire qui veut vendre sa maison va le faire avec l'aide de DuProprio, quand même une nuance importante; et l'autre élément qu'on ne peut retrouver chez DuProprio et qui est fondamental pour le courtier, quant à nous, c'est qu'il va agir en vue de réaliser une entente. Donc, comme intermédiaire, son travail va être d'amener les deux parties à une entente sur la vente d'une résidence.

Le Président (M. Bernier) : Merci.

M. Marceau : J'ai avec moi le mémoire de DuProprio, puis, à la page 5, ils faisaient la liste des choses qu'ils ne faisaient pas, ils disaient : «DuProprio n'agit jamais comme intermédiaire entre un vendeur et un acheteur.» Puis, deuxième picot, avec un certain nombre de sous-picots, «DuProprio ne reçoit pas d'appels des acheteurs intéressés aux propriétés affichées, ne représente pas le vendeur dans le cadre de discussions avec un acheteur potentiel, ne négocie pas avec l'acheteur ou le représentant de ce dernier, n'organise pas et n'est pas présent aux visites de la propriété, ne donne pas d'opinion sur la valeur marchande de la propriété à vendre, ne reçoit pas de dépôts, ne rédige pas d'offres et de contre-offres d'achat, n'offre pas de services aux acheteurs.»

Est-ce que ça correspond à cette discussion que, d'après vous, nous venons d'avoir? Est-ce que c'est conforme?

M. Boivin (Richard) : Je pense que oui, M. le Président.

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

M. Boivin (Richard) : Effectivement, et c'est ce qui fait la différence entre l'offre de services de DuProprio et l'offre de services d'un courtier qui amène avec lui une valeur ajoutée, parce que c'est lui qui va faire le travail d'intermédiation et il amène avec lui, donc, sa déontologie, tout l'encadrement de l'OACIQ, qui fait que, si jamais le service est mal rendu, le client a un recours et sera bien protégé.

Le Président (M. Bernier) : Merci.

M. Marceau : Est-ce qu'il vous apparaît que... Puis je sais que, là, j'entre un peu dans l'article, mais en même temps on peut en discuter de manière générale, là. Est-ce qu'il vous apparaît que le simple fait de mettre dans la définition qu'on charge l'autre partie d'être son intermédiaire... est-ce que vous croyez que c'est suffisamment clair et qu'on ne pourrait pas préciser encore plus, peut-être avec une liste négative, comme je viens de le dire, comme je viens de le proposer, ce que c'est qu'un intermédiaire?

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

M. Boivin (Richard) : Je pense, M. le Président, que...

M. Marceau : Parce que je pense qu'il y a des gens qui vont se...

M. Boivin (Richard) : Ça nous apparaissait clair pour nous, et même le mot «intermédiaire» se retrouve déjà dans la réglementation de l'OACIQ et est conforme avec le contenu du contrat, également, obligatoire.

On veut clarifier les choses et éviter des recours judiciaires, que des gens se fassent poursuivre à tort. Mais notre légiste, je pense, a fait beaucoup d'efforts pour arriver à cette précision-là. Est-ce qu'elle sera suffisante? Je ne sais pas, mais c'est difficile de décrire quelque chose qui est aussi simple qu'agir comme intermédiaire. La notion du dictionnaire, c'est : De représenter quelqu'un et agir en son nom. Alors, on peut bien essayer de l'écrire de différentes façons, mais on arrive toujours au même constat.

Le Président (M. Bernier) : Un commentaire, Me Paquin?

M. Paquin (Mathieu) : Je me contenterai de simplement indiquer que la notion d'agir comme intermédiaire, en fait, elle existe déjà dans la loi. Si vous regardez, par exemple, à l'article 23 de la Loi sur le courtage immobilier telle qu'elle existe en ce moment, qui est le chapitre relatif aux contrats... en fait, c'est le chapitre relatif aux contrats relatifs à certains immeubles résidentiels, on va dire, actuellement, tel que ça se lit : «Le présent chapitre s'applique à un contrat conclu entre une personne ou une société et un courtier ou une agence en vertu duquel ce courtier ou cette agence s'engage à agir comme intermédiaire pour l'achat, la vente, la location ou l'échange de l'un des immeubles suivants...»

Alors, on a repris ce texte-là, cette notion-là d'agir comme intermédiaire, qui existe, qui ne semble pas poser problème pour l'application de ce chapitre-là, et on l'a simplement introduit dans la définition du contrat de courtage.

Le Président (M. Bernier) : Merci, Me Paquin.

M. Marceau : O.K. Bon, de toute façon, on va revenir tantôt au texte lui-même de ce que c'est qu'un acte de courtage. Est-ce que vous pourriez nous déposer le document que vous regardiez plus tôt ou...

Une voix : ...

M. Marceau : ...oui, votre contrat de locateur, votre contrat de courtage?

Le Président (M. Bernier) : Si vous voulez nous le déposer au niveau de la commission, on va le rendre disponible à tous les membres ainsi que sur le site...

M. Marceau : C'est un contrat type, ça, qui n'est...

Le Président (M. Bernier) : Ainsi que sur le site...

Une voix : ...

Document déposé

Le Président (M. Bernier) : Excusez, je vais juste terminer. Ainsi que sur le site de la commission. Mme la secrétaire, oui, on fait des copies et on les distribue. On poursuit.

M. Marceau : Oui. Bien, en tout cas, on y reviendra tout à l'heure, sur cette définition.

Maintenant, j'ai d'autres questions, d'autres commentaires. La question des maisons mobiles, je dois avouer que ça m'échappe puis je ne vois pas de raison qui explique que, dans le cas des maisons mobiles... c'est ça, pourquoi, dans le cas des maisons mobiles, on fait disparaître l'obligation.

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

• (12 h 10) •

M. Boivin (Richard) : M. le Président, en fait, quand on a revu la Loi sur le courtage immobilier, qu'on a réfléchi au rapport d'application et qu'on a essayé de voir où devaient être les limites, finalement, de l'exclusivité qui était accordée aux courtiers, donc à la profession de courtage, où devait s'arrêter l'exclusivité des actes qui pouvaient être posés, on s'est questionnés sur cette question-là. Et, en fait, déjà, même l'OACIQ fait la distinction entre... Si vous vendez votre maison mobile qui est fixée à demeure sur votre terrain, vous allez signer le même contrat que je viens de vous mentionner, qui va servir également pour vendre une maison à trois étages sur un terrain qui vous appartient.

Ce qu'on veut exclure ici — et peut-être que le libellé porte un peu à confusion, et on vous a transmis les papillons pour clarifier la chose — ce qu'on veut exclure, c'est vraiment la maison mobile qui n'est pas sur un terrain qui appartient au vendeur, donc qui est sur un terrain qui est loué. Alors, au sens du Code civil, ce n'est pas un immeuble. Alors, comme on est dans la Loi sur le courtage immobilier, alors on ne voyait pas l'utilité d'inclure une maison mobile sur un terrain loué, donc qui n'appartient pas au représentant... au vendeur, pardon. Et la réflexion qu'on s'est faite, c'est de dire : Est-ce que c'est dans l'intérêt du vendeur qui ne peut pas le faire lui-même, de vendre sa maison mobile... est-ce que c'est dans l'intérêt du vendeur de le forcer à nécessairement faire affaire avec un courtier ou s'il ne pourrait pas choisir, par exemple, de faire affaire avec le propriétaire du parc de maisons mobiles, du terrain de camping?

On s'est dit : Dans quel intérêt on devrait étendre la portée de la loi? Est-ce que c'est dans l'intérêt des consommateurs en général ou ce n'est pas plutôt dans l'intérêt de la profession du courtage immobilier? Puis on pense qu'il n'est pas nécessaire de viser nécessairement ce genre d'activité là, qui est plutôt marginal par rapport, je dirais, à la profession de courtage immobilier.

Le Président (M. Bernier) : Merci.

M. Marceau : Et donc, pour clarifier, dans le cas d'une maison mobile qui est sur un terrain appartenant au propriétaire de la maison mobile, la loi va exiger qu'on fasse affaire avec un courtier immobilier.

M. Boivin (Richard) : C'est-à-dire que vous pouvez vendre par vous-même, M. le Président, mais, si vous décidez de confier...

M. Marceau : Oui, oui, oui, ça va être les mêmes principes qui s'appliquent à une résidence.

M. Boivin (Richard) : C'est ça, absolument. Alors, si vous voulez que quelqu'un fasse le travail pour vous, bien, c'est exclusif, c'est un acte exclusif réservé aux courtiers. Alors, quelqu'un ne pourrait pas, même contre rémunération, là, faire la vente à votre place.

M. Bonnardel : Tu permets-tu, Nicolas?

M. Marceau : Oui, oui, vas-y.

Le Président (M. Bernier) : Oui, M. le député de Granby.

M. Bonnardel : Je veux juste renchérir. Donc, un contrat de courtage ne pourra plus être applicable si moi, je possède une maison mobile sur un terrain qui ne m'appartient pas. Je pense que beaucoup de monde connaissent des endroits où il y a des maisons mobiles bâties, où on paie un loyer, on va dire ça, ou un bail, là.

Le Président (M. Bernier) : Un bail pour le terrain.

M. Bonnardel : Un bail pour le terrain. Donc, tous ces propriétaires ne pourront plus faire affaire avec un courtier? Non, ils le pourront s'ils le souhaitent.

M. Boivin (Richard) : Absolument. M. le Président, en fait, ce qu'on prévoit ici, c'est que d'un acte exclusif on en fait une profession... pour ce volet-là, on en fait une profession à titre réservé, c'est-à-dire que les courtiers vont pouvoir continuer, effectivement, à vendre des maisons mobiles qui sont sur des terrains loués, et, à ce moment-là, le contrat de l'OACIQ qui existe va continuer à s'appliquer, et cette vente-là va être encadrée par l'OACIQ, avec toute la panoplie des règles sur la déontologie.

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

M. Bonnardel : Ça touche combien de transactions, savez-vous, pour ce qui est de ces... au Québec?

M. Boivin (Richard) : M. le Président, je n'ai pas de donnée sur le nombre de transactions visées.

J'ai fait une petite recherche vraiment, là, non scientifique en me promenant sur certains sites de courtier immobilier. On retrouve très peu de maisons mobiles à vendre, et généralement, quand c'est le cas... en tout cas, ce que j'ai constaté, puis ça vaut ce que ça vaut, là, parce que ce n'est pas scientifique, mais, ce que j'ai constaté, quand il y avait, donc, des maisons mobiles d'annoncées sur les sites des courtiers, généralement, les terrains appartenaient aux vendeurs, donc, d'une maison mobile dont...

Si vous allez voir la définition du dictionnaire, une maison mobile, c'est une maison rectangulaire. Elle est mobile parce qu'elle est sur un treuil qui permet, donc, de la déplacer, mais vous pouvez très bien la fixer à demeure sur un terrain, sur un solage, puis elle va faire partie intégrante de l'immeuble. Alors, ça devient immeuble par destination.

Le Président (M. Bernier) : Quand on la fixe d'une façon permanente? C'est ça?

M. Boivin (Richard) : ...d'une façon permanente. Il y a des causes de jurisprudence que vous allez trouver, où même les municipalités ont essayé d'imposer des maisons mobiles et même les maisons dont l'attache avait été enlevée, il y avait une immense galerie qui entourait la maison mobile, etc. Les juges et tribunaux ont décidé que ça demeurerait une maison mobile parce qu'elle pouvait toujours être déplacée.

M. Bonnardel : Juste pour ceux qui nous écoutent, là, qu'ils comprennent bien. Entre ce que vous voulez appliquer dans la loi aujourd'hui versus ce qui existait avant, vous me dites : À partir de demain, si la loi est adoptée, n'importe qui pourra faire affaire avec un courtier en bonne et due forme, avec le contrat puis la protection qui vient avec, pour vendre une maison mobile qui n'est pas sur un terrain qui m'appartient. Avant, je pouvais faire la même chose.

Qu'est-ce qui aujourd'hui, là, est différent dans la notion de la loi que vous souhaitez modifier aujourd'hui, là?

M. Boivin (Richard) : Bien, on veut éviter que des gens qui, de façon occasionnelle, contre rémunération, vont aider quelqu'un à vendre une maison mobile, donc, qui est sur un terrain loué soient éventuellement poursuivis pour pratique illégale. On ne pense pas que c'est une activité qui doit être nécessairement réservée... pour la protection du public, qu'elle doit être nécessairement réservée aux courtiers.

Comme je peux vendre ma maison moi-même en me faisant aider par DuProprio, la question qu'on s'est posée en termes d'intérêt pour le consommateur : Est-ce que c'est dans l'intérêt du consommateur qui aurait ce type de maison mobile de le forcer nécessairement à faire affaire avec un courtier, alors que peut-être il y a des cas ou des situations peut-être qui sont très peu fréquentes où il pourrait faire affaire avec quelqu'un... Puis je donne l'exemple du propriétaire du terrain de camping, mais ça pourrait être quelqu'un d'autre, là, mais je ne connais pas de société commerciale qui se spécialise dans la vente de ces maisons-là. Donc, c'est, à mon avis, quelque chose qui est très peu fréquent, mais ça vient quand même baliser... Ce qu'on veut faire, c'est de baliser l'ensemble de la profession du courtage immobilier par rapport à la notion d'immeuble. Alors, quand ce n'est plus un immeuble, je vois mal pourquoi qu'un courtier devrait avoir l'exclusivité de ce genre de vente là.

M. Leitão : Mais il peut toujours le faire...

M. Bonnardel : Mais, ce genre de vente, si je suis propriétaire, encore une fois, d'une maison mobile sur un terrain qui ne m'appartient pas, j'ai le droit de faire affaire avec DuProprio si je le souhaite. C'est ça?

M. Boivin (Richard) : Absolument. Mais ce qu'on dit aussi, c'est que vous pouvez confier le mandat à quelqu'un qui n'est pas un courtier.

M. Bonnardel : Pour ma maison aussi?

M. Boivin (Richard) : Non, non. Pour votre maison, c'est à exercice exclusif. Vous ne pouvez pas demander à votre beau-frère, contre rémunération, de vendre votre résidence.

M. Bonnardel : La maison, je n'ai pas le droit. Puis pour une maison mobile?

M. Boivin (Richard) : Qui est un bien meuble; vous pourriez.

M. Bonnardel : Je pourrais le faire. Vous pourriez vendre ma maison si je vous le demande, mettre votre pancarte, mettre «M. Boivin», le numéro de téléphone, vendre la maison pour moi.

M. Boivin (Richard) : Oui. Je pense que vous attendriez longtemps, là, mais...

M. Bonnardel : On ne sait jamais, vous avez peut-être des talents de promoteur et de vendeur.

Le Président (M. Bernier) : ...pouvoir vérifier si vous êtes un bon vendeur.

M. Boivin (Richard) : Très bon vendeur mais pas connu.

Le Président (M. Bernier) : Ah! pas connu. C'est bien. Monsieur...

M. Bonnardel : ...empêcher les charlatans, dans une certaine mesure, qui pourraient penser...

Le Président (M. Bernier) : ...

M. Bonnardel : Ils ont le droit. C'est ça, là.

Le Président (M. Bernier) : C'est ça. Si tu as une maison mobile située sur un terrain...

M. Bonnardel : Ils ont le droit.

Le Président (M. Bernier) : ...ils ont le droit.

M. Boivin (Richard) : C'est que, si on continue à vouloir encadrer cette activité-là... On a des exemples de VR qui demeurent sur un terrain loué pratiquement à demeure. Ce n'est pas une maison mobile, mais c'est tout comme. Ça devient une résidence secondaire. Est-ce que les courtiers devraient avoir cette exclusivité-là aussi?

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

• (12 h 20) •

M. Marceau : Juste dire que, puis je ne veux pas faire de généralisation outrancière, mais traditionnellement... puis je suis bien conscient que ce n'est pas universel, ce que je vais dire, mais traditionnellement la maison mobile était une manière d'accéder à la propriété pour les gens à plus faibles revenus. C'était un segment du marché qui s'adressait avant tout à des gens à plus faibles revenus que les propriétés en bonne et due forme, là, qu'on connaît. Bon, je répète, ce n'est pas universel, et j'ai déjà vu des maisons mobiles extrêmement luxueuses et puis certaines qui sont situées sur des terrains magnifiques, puis, bon, tu sais, il ne faut pas... mais il n'en demeure pas moins, là, puis je pense que je ne me trompe pas en le disant, que c'était un segment du marché qui était plus fréquemment fréquenté par des gens à plus faibles revenus. Et la raison pour laquelle le fait de retirer cette protection-là pose problème, de mon point de vue, c'est qu'il s'agit d'un segment de population qui a besoin, peut-être plus encore, d'être protégé qu'un segment de la population plus à l'aise et puis qui dispose de meilleurs moyens, si on veut, pour faire valoir ses droits. Alors, c'est l'inquiétude qui m'habite.

Je comprends votre point. Puis le fait que, bon, si le Code civil dit que ça devient un bien meuble et non un bien immeuble... je comprends la difficulté, mais moi, j'aimerais mieux qu'on erre du côté de la prudence plutôt que du côté de l'audace dans un cas comme les maisons mobiles. Il me semble qu'il y a... Puis je suis bien conscient que ce n'est pas un marché très important, très gros. Je suis bien conscient de tout ça, mais, pour les raisons que j'ai dites, j'ai besoin d'être convaincu. Puis, si vous êtes capable de me dire, dans le fond : Une maison mobile, désormais, c'est... ce ne sont plus les gens à faibles revenus, ce ne sont plus des demeures plus modestes, bon, bien, je vais peut-être changer d'avis, mais, en tout cas, je vous fais part de mon inquiétude.

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

M. Leitão : Je dirais que, oui, c'est une question intéressante, mais je pense que M. Boivin l'avait adressée, avait mentionné quelque chose d'intéressant avant, c'est-à-dire : On fait ces changements dans l'intérêt de qui? Qu'est-ce qu'on veut faire? Est-ce qu'on veut donc protéger les courtiers, leur donner l'exclusivité de cet acte-là, et donc de forcer tous les propriétaires de maison mobile : s'ils veulent vendre leurs maisons, ils doivent absolument faire affaire avec un courtier? Ou est-ce qu'on veut donner aux...

M. Marceau : Excusez-moi, juste... s'ils veulent un intermédiaire. On peut toujours faire affaire avec un vendeur direct comme DuProprio... le vendre eux-mêmes.

M. Leitão : C'est ça, mais c'est pour ça qu'on introduit les dispositions ici. On donne aux propriétaires de maison mobile le choix de vendre soit à travers un courtier, parce qu'ils le souhaitent, ou alors ils ont le choix maintenant, si on passe cette disposition, ils ont le choix de vendre la propriété directement. C'est ça qu'on leur donne. On leur donne le choix.

M. Marceau : M. le Président.

Le Président (M. Bernier) : Oui. Allez-y, monsieur...

M. Leitão : Je pense que c'est là qu'est le...

M. Marceau : Non, mais je ne crois pas que c'est ça... Moi, je crois, je veux juste...

Le Président (M. Bernier) : C'est la compréhension que vous avez.

M. Marceau : Là, on me dira si j'ai tort, là. Pour une résidence... appelons-la normale, immobile, sur un terrain, quel qu'il soit...

M. Leitão : Qu'on espère immobile, parce que, si elle bouge...

M. Marceau : ...quel qu'il soit, c'est ça, le consommateur a le choix entre faire affaire avec un courtier, s'il désire avoir un intermédiaire, ou vendre directement sa maison par lui-même, que ce soit en faisant lui-même la mise en marché ou en procédant à travers DuProprio. Premier cas.

Deuxième cas, la maison mobile. Là, le consommateur, il a trois choix : il y a, un, faire affaire avec un courtier s'il désire avoir un intermédiaire; deuxièmement, il peut vendre la maison par lui-même, faire sa mise en marché ou bien aller vers Proprio Direct, mettons, si... DuProprio, pardon, s'il veut avoir des services de mise en marché; ou, troisièmement, faire affaire avec son beau-frère, M. Boivin ou Me Paquin. Ça, c'est le troisième choix qui vient de s'ouvrir avec ce qu'on vient de mettre là. Et moi, j'estime que cette ouverture à des gens qui ne sont pas qualifiés, je ne sais pas, à un gain... Je comprends que...

Une voix : ...

M. Marceau : ...c'est ça, il n'y a pas d'encadrement. Je veux dire, il me semble que... En tout cas, je ne vois pas l'avantage de ça, là. Je comprends que peut-être le propriétaire du camping a des, comment dire, informations, pour prendre celui-là, là, que d'autres acteurs n'ont peut-être pas, mais ça n'empêche pas que...

Une voix : ...

M. Marceau : C'est ça. Exact. Le propriétaire du camping peut faire comme DuProprio, effectivement.

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

M. Boivin (Richard) : Mais, encore là, M. le Président, c'est un choix qui a été fait par rapport aux besoins du consommateur. Ce qui nous est apparu, c'est...

M. Marceau : ...juste avant... excusez-moi de vous interrompre, juste avant qu'on aille plus loin. On s'entend que, pour les résidences traditionnelles, on passe de deux possibilités et que, pour les mobiles, désormais il y a trois possibilités. On s'entend? Est-ce qu'on s'entend là-dessus, juste sur les faits, là?

M. Boivin (Richard) : Absolument, M. le Président. Et pourquoi, dans ce cas-ci, on donne cette troisième option au propriétaire d'une maison mobile, qui est encore un bien meuble, qui n'est pas un bien immeuble? Probablement qu'il y a bien des cas, comme le mentionne le député de Rousseau, où c'est une forme d'acquisition d'une première propriété pour des gens à plus faibles revenus, mais probablement aussi que, dans une très forte majorité de cas, ces maisons mobiles louées... en fait, sur des terrains loués, sont des résidences secondaires, pour la période estivale, d'une valeur qui n'est pas comparable avec celle d'une maison en coût moyen, même si cela peut des fois, à l'occasion, dans le cas d'une roulotte ou d'une maison mobile haut de gamme, coûter beaucoup plus cher qu'une résidence moyenne, mais le cas typique, c'est la personne qui a une maison mobile sur un terrain de camping et qui décide de s'en départir.

Nous, on pense que de donner une exclusivité au courtier et de forcer le consommateur à n'avoir que deux choix, c'est limiter les choix du consommateur et qui sera toujours, dépendamment de la valeur de sa résidence et du prix qu'il sera prêt à mettre pour la mise en marché... Parce qu'il ne faut pas oublier qu'avec un courtier il va devoir payer une commission importante. Ça sera sa décision. Si moi, j'ai une maison mobile, sur un terrain loué, d'une grande valeur, probablement que, par prudence et la valeur ajoutée du service d'un courtier, je vais faire affaire avec un courtier plutôt qu'avec un quidam qui vient de nulle part et que je ne connais pas. Mais ce qu'on voulait, c'est donner vraiment le choix au consommateur eu égard à un bien qui n'est pas un immeuble.

Le Président (M. Bernier) : M. le député de Granby, vous avez une question dans ce sens-là?

M. Bonnardel : Oui. J'essaie juste de comprendre, tout comme mon collègue, là, l'importance d'aller plus loin puis de donner cette troisième possibilité, là. On n'est pas en train... J'essaie de trouver à qui va cet intérêt. Moi, si je veux acheter une maison mobile qui est sur un terrain qui n'appartient pas au propriétaire, la plupart du temps, c'est un lot. C'est un lot, là. On peut en retrouver 20, 30, 40, peut-être 100.

Le but de cette loi... ou de ce changement législatif, ce n'est pas de permettre peut-être... Parce que c'est rare qu'un beau-frère va dire : Aie! Moi, je vais vendre ta maison à mon chum, ou peu importe. Moi, en tout cas, je n'achèterais pas une maison d'un intermédiaire qui est un membre de la famille ou d'un autre... La plupart du temps, j'imagine, puis je me trompe peut-être, mais on ne va pas permettre au propriétaire de ces lots de dire : Je vais vous la vendre, votre maison, moi. C'est lui, en réalité, qui va devenir un peu... Moi, en tout cas, si je reste sur un lot x puis je dis : J'ai cette possibilité demain matin puis je ne veux pas faire affaire avec un courtier ni avec DuProprio, puis je n'ai pas le temps moi-même, je me revire peut-être vers mon président, qui est propriétaire de 100 lots, à qui je donne à chaque mois, par année, un montant, puis il va se dire : Moi, je viens de me trouver une nouvelle job. Je suis là, moi, à temps plein. Je charge 5 %, 2 %, peu importe. Ce n'est pas un peu ça?

Alors, quel est le besoin... ou l'importance, aujourd'hui, d'amener ce changement législatif autre que pour satisfaire ou donner la possibilité à quelqu'un... Puis je ne vois pas qui pourrait, demain matin, là... je ne vois pas en quoi... Il se

fait peut-être 1 000 ventes de maisons mobiles au Québec, là, je ne sais pas. Il ne doit pas y en avoir énormément, là. Mais pourquoi on fait ça? Pourquoi on fait ça, autre que pour peut-être donner une possibilité à un propriétaire de lot de dire : Moi, demain matin, je lève la main puis je serai votre intermédiaire qui connaît nécessairement son environnement, parce que c'est à lui, le terrain... fosse septique, machin? Tous les renseignements, lui, il les a. Mais pourquoi se rendre là si, aujourd'hui, tu as deux choix en bonne et due forme : un courtier, DuProprio ou le vendre toi-même?

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

• (12 h 30) •

M. Boivin (Richard) : M. le Président, c'est effectivement un bon point. En fait, notre réflexion n'a pas été de dire à qui, comme intermédiaire, cela pourrait profiter, ça a été de voir quel était l'intérêt là-dedans du consommateur, et on ne voyait pas vraiment l'intérêt du consommateur propriétaire d'une maison mobile dans un lot de 100 maisons mobiles, donc un terrain loué, à... on ne voyait pas l'intérêt du consommateur qui décide de vendre sa maison mobile, qui ne veut pas ou ne peut pas le faire lui-même de nécessairement devoir avoir affaire avec un courtier. C'était juste ça. Et, dans l'optique de bien définir le champ d'application de la Loi sur le courtage immobilier, de ne pas faire en sorte qu'on extensionne l'exclusivité qu'on a donnée aux courtiers, à cette profession-là, sur des biens meubles, qui peuvent ressembler beaucoup à un bien immeuble, à une résidence, j'en conviens, mais il y a quand même une ligne, à notre avis, à tirer, et c'est là qu'on pense qu'elle doit être tirée.

M. Bonnardel : M. le Président, M. le ministre, M. Boivin, il y a comme... on ouvre brèche, là, pour moi, qui n'est comme pas logique. Ça fonctionnait bien présentement, puis là on va peut-être se ramasser avec 300 ventes qui vont se faire par un monsieur X, madame...

Une voix : ...

M. Bonnardel : ...outsider, puis que, là, l'Office de la protection du consommateur va être enclin à des problématiques ou à des plaintes de la part d'un acheteur qui va se dire : Bien, j'ai pris le risque, j'ai fait affaire avec le promoteur, le propriétaire. Puis, du jour au lendemain, bien, les contrats, ou vices cachés, ou machin chouette, ou la protection qu'un contrat en bonne et due forme de l'OACIQ nous donne, nous protège... Je ne sais pas, je ne vois pas en quoi, M. le ministre, aujourd'hui... qu'est-ce qu'on a gagné d'ouvrir une brèche de plus pour permettre à — je vais être poli, là — un quidam ou «whatever» qui on va choisir pour être capable de vendre notre... Tu sais, oui, ça se peut que ça soit ma première maison qui vaut 60 000 \$, 50 000 \$, 40 000 \$, mais, je ne sais pas, là, pour sauver quelques sous, en se disant : Je vais prendre quelqu'un... moi, je ne vois pas l'intérêt, mais du tout, du tout, du tout, aujourd'hui, d'ouvrir une petite brèche pour permettre la vente d'une maison par l'entremise de quelqu'un qui n'a aucune formation pour vendre ça, aucune.

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

M. Leitão : Oui. Je pense que la brèche qu'on voulait fermer, c'était plutôt de l'autre côté. On ne voulait pas ouvrir de brèche, justement, à ce que l'étendue des courtiers immobiliers puisse s'élargir à d'autres activités. C'était plutôt ça qu'on voulait bien circonscrire.

Le Président (M. Bernier) : J'ai juste une question à poser, si vous permettez. Juridiquement, s'il y a une problématique avec la maison mobile au moment où la transaction s'est faite, à ce moment-là, est-ce que le nouvel acquéreur a le droit de poursuivre la tierce personne?

M. Boivin (Richard) : Tout dépendant... puis Me Paquin pourra répondre mieux que moi, probablement, mais, tout dépend des représentations qui auront pu être faites avec erreurs, si l'intermédiaire choisi a commis une faute civile, oui, il peut être poursuivi, effectivement.

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

M. Marceau : Oui. Bon, sur la question du fait que c'est un bien meuble, il faut quand même reconnaître qu'il est utilisé comme un bien immeuble, hein, il est utilisé de la même manière, là. Je vous soumets qu'on aurait pu modifier le Code civil et qu'on serait arrivés à un résultat peut-être plus heureux. Si le problème, c'est que le Code civil ne considère pas une maison mobile comme un bien immeuble, peut-être que c'est parce qu'il y a quelqu'un qui a mal mesuré l'usage qui en était fait.

Bon, une fois qu'on a dit ça, j'ai deux autres commentaires. La base de l'encadrement des courtiers, c'est de dire : Quand un consommateur veut faire affaire avec un intermédiaire, on veut que cet intermédiaire-là soit compétent, connaissant et encadré. Je ne vois pas bien votre argument de dire que ça ne sert pas le consommateur que de pouvoir faire affaire avec un courtier qui est compétent, connaissant puis bien encadré.

Une voix : ...

M. Marceau : Non, non, mais je sais que vous n'avez pas... Vous me dites...

Une voix : ...

M. Marceau : Non, non, non, je ne vous prête pas de mauvaise intention, là, mais, si vous dites que ce n'est pas nécessaire pour ce bien-là, qui est vraiment utilisé comme un bien immeuble... Puis c'est à cause que la logique s'applique à tout, là. La logique, elle s'applique à tous les biens qui servent de maisons pour une personne. Il n'y a pas de raison pour laquelle ça ne s'applique pas à ce bien-là.

M. Boivin (Richard) : M. le Président.

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

M. Boivin (Richard) : La réflexion...

M. Marceau : Juste avant que vous vous embarquiez, là... Vous dites : On s'est posé la question de savoir jusqu'où on devait aller puis jusqu'où on devait tracer la ligne. Puis, moi, il me semble que la réponse naturelle à cette question-là, c'est que la ligne va être tracée quand on va sortir de ce qui est un lieu où on habite normalement, qui était une résidence — appelons ça une résidence, là — qu'on achète, essentiellement. J'ai de la misère à comprendre ce que vous dites quand vous parlez d'ouvrir une troisième... parce que, l'argument que vous avez utilisé, on pourrait l'utiliser pour ouvrir une troisième voie aussi dans le cas des résidences... appelons-les normales, et habituelles, et usuelles.

Ça ne change absolument rien, là, le fait que ça soit une maison mobile ou pas une maison mobile. Votre argument peut être utilisé si... Je vous retourne votre argument, d'une certaine façon. Quand vous dites : Ce n'est pas nécessaire de faire appel à un courtier, quel intérêt ça sert? Est-ce qu'on veut servir l'intérêt des consommateurs ou les intérêts des courtiers? Moi, je vous dis juste : Si les courtiers sont nécessaires pour une transaction sur un immeuble traditionnel et normal, je ne vois pas de raison pour laquelle ça ne serait pas nécessaire pour une maison mobile.

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

M. Marceau : Mais j'ai peut-être mal...

M. Boivin (Richard) : M. le Président, en fait, la réflexion qu'on a faite... et ce qu'explique le député, donc, est-ce que notre réflexion est allée jusqu'au point de considérer la profession de courtier immobilier comme une profession à titre réservé et non pas à actes exclusifs?, bien, on ne s'est pas rendus jusqu'à considérer la profession de courtier comme une simple profession à titre réservé.

Ce qu'on dit, c'est que donc c'est un acte réservé quand, là, c'est la vente d'un immeuble, mais, quand ce n'est pas la vente d'un immeuble, même si ça peut constituer une résidence... Puis là on parle des maisons mobiles, on pourrait parler des roulottes. Souvent, il y a des roulottes, des «fifth wheels», qu'on appelle, etc. Où ça va arrêter? Il faut encadrer qu'est-ce qu'on entend par «le courtage immobilier», et c'est là qu'on a tiré la ligne. Mais on ne dit pas que ce n'est pas important de faire affaire avec un courtier. Si je veux vendre ma maison mobile sur un terrain loué, que je trouve qu'elle a une belle valeur et que je veux avoir le maximum pour et que je ne fais pas nécessairement confiance au propriétaire du lot où je l'ai placée, j'ai tout intérêt à faire affaire avec un courtier, parce que je vais avoir toutes les protections que la loi m'accorde par rapport à sa déontologie, sa police de responsabilité professionnelle, l'encadrement que l'OACIQ va faire, les enquêtes éventuellement du syndic, si jamais il m'a induit en erreur, ou quoi que ce soit. Donc, moi, je pense qu'il y a une valeur ajoutée à faire affaire avec des courtiers, mais pourquoi, dans le cadre d'un bien meuble, même si ça peut être l'équivalent d'une résidence, je devrais forcer les consommateurs nécessairement à faire affaire avec des courtiers? Je peux leur laisser le choix, puis, en personnes avisées, ils décideront si la valeur de la maison mobile vaut la peine de faire affaire avec un courtier ou pas.

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

M. Bonnardel : Est-ce qu'on considère une maison sur pilotis sur un terrain qui ne m'appartient pas comme une maison mobile? Comment on définit une maison sur pilotis demain matin si elle est sur un terrain?

Une voix : ...

Le Président (M. Bernier) : Oui. M. Boivin.

M. Boivin (Richard) : M. le Président, là, on rentre dans des particularités juridiques, puis il faudrait voir possiblement la jurisprudence, mais, si on me parle d'une maison qui est sur pilotis, même sur un terrain loué, il se peut qu'en vertu du Code civil... encore là, Me Paquin me reprendra si je me trompe, mais il se peut qu'elle soit considérée, pendant le temps où cette maison sur pilotis s'y trouve, comme faisant partie de l'immeuble.

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

M. Bonnardel : Non, j'essaie de...

Le Président (M. Bernier) : Parce que ça peut être des blocs de ciment aussi.

M. Bonnardel : Oui.

Le Président (M. Bernier) : Il y a des résidences en Floride qui sont sur pilotis ou blocs de ciment, et elles sont considérées comme si elles étaient des roulottes. Ils n'ont pas d'impôt foncier à payer, simplement une...

M. Bonnardel : C'est pour ça que je voulais...

Le Président (M. Bernier) : Oui.

• (12 h 40) •

M. Boivin (Richard) : M. le Président, je ferais attention de comparer le droit de la Floride avec le droit du Québec.

Le Président (M. Bernier) : Oui, oui, oui. Je ne vais pas comparer cet élément-là, je vous dis simplement le type de propriété. Oui, M. le député de Rousseau.

M. Marceau : Oui. En fait, je ne dis pas que la solution est dans ce que je vais dire, mais juste mentionner qu'il y a beaucoup de maisons mobiles qui servent de résidences principales à des Québécois, puis, dans la mesure où on les voit comme une résidence principale, il me semble que le fait de ne pas ouvrir une troisième voie serait approprié. Je comprends, dans le cas des... appelons ça des résidences secondaires ou des modes d'occupation secondaires, qu'on sort du monde où on veut protéger quelqu'un qui a acquis, bon... en tout cas, on est dans un autre monde, mais, dans le cas des résidences principales, en tout cas, je me demandais si de restreindre cette nouvelle ouverture au cas des résidences secondaires ou tertiaires, ou autres, là, ne serait pas plus opportun. Déjà, ça m'inquiéterait moins. Mais je ne suis pas en train de proposer ça. Je me questionnais puis j'aimerais juste vous entendre sur ça.

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

M. Boivin (Richard) : Bien, écoutez, je pense que c'est un choix qui appartient aux parlementaires, de voir où tirer la ligne sur la définition du courtage immobilier. On n'est pas dans une loi qui porte sur les résidences nécessairement, on est sur une loi qui porte sur le courtage immobilier, donc sur la vente d'immeubles. Il appert que la majorité de ces ventes-là sont faites avec des résidences sur le terrain, mais ça pourrait être le terrain seulement aussi, là.

Le Président (M. Bernier) : Merci.

M. Marceau : Bon, écoutez, moi, je veux juste aborder un autre sujet, parce qu'on va revenir, encore une fois, là, tout n'est pas terminé.

Le Président (M. Bernier) : ...

M. Marceau : Dans la discussion générale. Oui, c'est ça.

Bon. Maintenant, il y a la question de la location d'un immeuble. Là, il y a eu des craintes qui ont été exprimées de voir le marché de la location d'immeubles, pour certaines catégories, dans le commercial en particulier, là, échapper aux courtiers québécois. Est-ce que vous avez documenté ce phénomène? Est-ce que vous avez essayé de mesurer l'impact que ça pourrait avoir? Est-ce que ces craintes-là sont fondées ou pas? Bon, voilà un ensemble de questions qui portent sur cette mesure.

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

M. Boivin (Richard) : Nous, on pense que ces craintes-là ne sont pas fondées puis on a un peu même de la difficulté à les comprendre, parce qu'essentiellement ce que les courtiers commerciaux sont venus dire en commission parlementaire, c'est : Si on enlève cette exclusivité-là, du jour au lendemain, ils vont être compétitionnés par des courtiers ontariens ou américains.

La loi actuelle et les nouveaux textes, qui manquaient peut-être de clarté, vont être précisés par voie d'amendement, parce qu'on ne voulait pas changer le droit, là. La loi actuelle prévoit que, si je m'affiche au Québec comme courtier, je dois être membre de l'OACIQ.

M. Marceau : ...venir de Toronto...

M. Boivin (Richard) : Je ne peux pas. Absolument pas.

M. Marceau : ...précisé dans les amendements?

M. Boivin (Richard) : Et ça devient une infraction pénale si je le fais.

M. Marceau : Donc, en fait, les gens vont continuer à avoir les mêmes deux chemins dont on parle depuis le début, c'est-à-dire...

M. Boivin (Richard) : Absolument.

M. Marceau : Bon, c'est sûr que, là, ça ne sera pas...

M. Leitão : Mais, si c'est un courtier, qu'il s'appelle un courtier, même s'il est basé à Toronto, ou quoi que ce soit, pour pouvoir faire ce service d'intermédiaire ici, il va falloir qu'il s'inscrive aussi ici.

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

M. Marceau : Oui. Bon, O.K. Bon, là, il reste deux points, là, dans la discussion générale, que je voulais avoir. Il y en a un qui est sur la gouvernance de la l'OACIQ. Peut-être commencer par ça.

Bon. Il est assez inhabituel de constituer un conseil d'administration d'un nombre pair de personnes. Pouvez-vous nous expliquer pourquoi on passe de 13 à 12? Bon, d'une part, c'est très marginal, hein, ce n'est pas très, très significatif comme changement, là, mais ça a le désavantage d'amener la composition à un nombre pair d'administrateurs. Peut-être juste nous expliquer le but recherché.

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

M. Boivin (Richard) : M. le Président, la réflexion sur la gouvernance est venue du constat que les membres élus du conseil d'administration de l'OACIQ avaient beaucoup de difficultés, dans la prise de décision au niveau du conseil, à faire abstraction de leur pratique, donc la défense des intérêts socioéconomiques des courtiers. Ils sont là pour l'administration de la loi essentiellement et, comme tout membre de conseil d'administration, ils doivent prendre des décisions en fonction de l'intérêt de l'organisme. Ça nous a amenés à revoir quelle devrait être la composition du conseil, puis on a pensé que la parité entre les élus, donc des gens qui sont des courtiers et ceux qui sont nommés par le ministre, serait une meilleure façon d'amener une diversité de pensées et de discussions autour de la table du conseil d'administration, ce qui nous a amenés aussi à proposer que seuls les membres nommés par le ministre puissent être éligibles au poste de président du conseil. Vous savez que le président du conseil, dans toute organisation, a quand même une très grande influence sur les décisions qui se prennent. Donc, à partir de là, la parité ne nous dérangeait pas véritablement.

Le Président (M. Bernier) : Merci.

M. Marceau : Bien, écoutez, la première des choses, c'est que moi, je partage votre désir de voir le conseil constitué d'un important contingent de gens qui ne sont pas des courtiers. Je trouve que c'est sain pour l'organisme. C'est un organisme qui a pour mission de protéger les consommateurs et puis d'encadrer la profession, puis je pense que c'est à l'avantage de tout le monde, et des consommateurs et des courtiers, qu'on ait l'assurance que ces objectifs-là sont poursuivis par l'organisation. Ça fait que là-dessus je n'ai pas de difficulté, aucune.

Maintenant, de 13 à 12. Si je comprends bien, donc, vous ne vouliez pas aller plus loin que de dire : Il va y en avoir un nombre équivalent. C'est ça?

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

M. Boivin (Richard) : Bien, en fait, c'est venu dans le cadre des discussions qu'on a eues, entre autres, avec l'OACIQ, parce qu'à un moment donné on a parlé de ça avec eux, des éventualités, quand on a fait le rapport d'application, puis les commentaires qu'on a reçus... puis, de part et d'autre, là, on a eu bien des commentaires et on est arrivés sur le chiffre 12 et la parité.

M. Marceau : J'imagine que le président aura prépondérance, en cas d'égalité, dans les...

M. Boivin (Richard) : M. le Président, ça va dépendre du règlement de régie interne. Par coeur, je ne me rappelle pas du règlement de régie interne actuel. Parce qu'il est même possible qu'il y ait des séances du conseil où, tous les gens n'étant pas présents... qu'au moment où ils prennent une décision ils soient aussi avec le quorum. Actuellement, est-ce que le quorum est à six ou sept? Là, il faudrait voir. Parce qu'il y a trois membres actuellement qui sont nommés par le ministre sur 13.

M. Marceau : Bien, ça prend un mécanisme pour s'assurer qu'en cas d'égalité on a une décision qui est prise. On ne voudrait pas avoir une organisation qui est bloquée.

M. Boivin (Richard) : Il va revenir au conseil d'administration de décider, là, avec le règlement de régie interne.

M. Marceau : Je pense qu'il appartient au législateur de s'assurer que ça ne se produise pas, c'est-à-dire qu'il doit y avoir un moyen de se sortir d'impasse si impasse il y a.

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

M. Leitão : Moi, je pense que, si, donc, on est à 12, c'est un chiffre pair, donc il y a le président et puis il y a 11 autres... Alors, je pense qu'avant que le président soit appelé à intervenir il y aura six d'un côté et cinq de l'autre, et par la suite le président pourra aussi se prononcer.

• (12 h 50) •

M. Marceau : En tout cas, il y a des raisons pour lesquelles on prévoit, par exemple, pour toutes nos sociétés d'État puis dans la... Écoutez, je ne suis pas capable de vous faire la liste, là, mais, la vaste majorité des situations où on prévoit une composition de conseil d'administration, on met un chiffre impair. Écoutez, je trouve juste ça curieux, là. Je ne sais pas ce que mon collègue de Granby pense, là, mais...

Le Président (M. Bernier) : M. le député de Granby, avez-vous des choses à nous dire?

M. Bonnardel : Oui.

Le Président (M. Bernier) : Allez-y.

M. Bonnardel : Moi, je veux juste revenir... j'ai manqué... j'avais un appel, vous me pardonnez, là, mais je veux revenir sur la location d'immeubles. J'ai l'impression qu'il y a une autre brèche qui est ouverte, à savoir qu'avant tout contrat de courtage, de location était fait en bonne et due forme par quelqu'un qui possédait un permis et que, du jour au lendemain, on va ouvrir encore une fois à quelqu'un... Parce que vous vous souvenez de la discussion qu'on a eue. On en avait quand même déjà parlé. Je me souviens du briefing où vous m'aviez vaguement expliqué pourquoi on se rendait là. Je ne suis pas encore certain de la viabilité, là, de cette ouverture, de cette brèche, là, à... Et, je me souviens, là, lors des consultations, on avait eu des gens des firmes, tu sais, qui sont spécialisées, là, les agences, dans la location d'immeubles à bureaux, et tout ça, qui se disaient, du jour au lendemain : Bien, il y aurait peut-être des gens d'autres provinces qui pourraient, du jour au lendemain, arriver au Québec puis dire : Bien, nous, on prend les contrats puis on n'a pas de permis comme tel.

Alors, exposez-nous, là, un peu la problématique puis la situation que vous souhaitez mettre en...

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

M. Boivin (Richard) : ...pour la deuxième partie de l'intervention du député, en fait, je vais donner la réponse que j'ai donnée à M. Marceau. Vous étiez absent.

Tous les gens, même à l'extérieur, qui vont vouloir faire de la location en s'affichant comme courtiers vont devoir être membres de l'OACIQ. Et, la loi, actuellement, c'est ce qu'elle prévoit — les textes qui ont été réécrits manquaient de clarté, alors il y a des amendements qui vous ont été proposés, que vous avez avec vous, là, vous allez pouvoir les étudier quand on arrivera aux articles — prévoit clairement que c'est une infraction pénale que d'agir comme courtier, de se présenter comme courtier sans être membre de l'OACIQ. Donc, une firme de Toronto, une firme de New York... Comme les gens sont venus nous dire : Ça n'a pas d'allure, on va être compétitionnés... Non. Si c'est un courtier, il ne pourra pas s'afficher comme courtier et signer les contrats de courtage sans être membre de l'OACIQ.

Pour revenir de façon plus globale à toute la question du courtage : Est-ce qu'on ouvre véritablement une brèche?, je vous dirais : Probablement que non, et, si brèche il y a, elle devrait être très mince, parce que déjà, si vous regardez la Loi sur le courtage immobilier, à l'article 1, on prévoit, donc, d'encadrer la location d'un immeuble — ça fait partie d'un acte de courtage — dès qu'il y a exploitation d'une entreprise par la personne ou la société qui agit à titre d'intermédiaire dans ce domaine. Donc, on a une définition de «courtage» qui est très large, qui est très englobante. Dès le moment où l'entreprise fait du courtage locatif, elle doit être membre de l'OACIQ, elle doit être enregistrée et inscrite auprès de l'OACIQ. Sauf que, du même souffle, vous allez... ça, c'est l'article 1, mais vous allez à l'article 3, et là on a toute une série d'exceptions, parce que, la règle étant tellement large qu'on veut la limiter à quelque chose de plus réaliste... et là on dit : Par exemple, l'employé qui, à l'occasion de l'exercice de sa principale occupation, se livre à une opération de courtage, il est exclu. Les administrateurs agréés qui, dans l'exercice de leur fonction de gestion d'immeuble, se livrent à une opération de courtage, qui comprend la location, sont exclus. Les sociétés de fiducie sont exclues. Le concierge ou le gérant d'une copropriété divise qui agit comme intermédiaire pour la location d'une fraction de copropriété, il est exclu. Le concierge d'un immeuble qui, en matière de location immobilière, agit pour le propriétaire de l'immeuble locatif et en son nom est exclu. Le gérant d'immeuble aussi est exclu, et ainsi de suite.

Donc, du côté du courtage locatif commercial, un cas qui me vient en tête, où les gens ont été interpellés par l'OACIQ puis, je dirais, à bon droit, parce que l'OACIQ fait son travail, elle a une loi à administrer, puis, si la loi est tellement large que vous allez être éventuellement être assujéti à la loi puis peut-être qu'un jour ils vont cogner à votre porte... Mais ils ont interpellé des sociétés spécialisées dans la location à court terme de condos-hôtels comme au Mont-Tremblant. Je ne pense pas qu'en termes de protection du public le locateur devait nécessairement, pour être protégé, devoir faire affaire avec une agence de location spécialisée dans ce genre d'exercice là, mais que l'agence devait, donc, devenir membre de l'OACIQ, ça nous apparaissait aller au-delà de la protection du consommateur, et là on parle d'un commerçant.

Du côté de la location qui serait faite par un individu qui serait à la recherche d'un immeuble locatif, d'un loyer, ça arrive très peu souvent, si ça arrive, que quelqu'un va penser faire affaire avec un courtier. Si j'appelle un courtier,

c'est parce que je vais avoir vu sur son site qu'il a des appartements à louer. Il a eu le mandat, lui, d'un locateur, d'un propriétaire d'immeuble locatif.

M. Bonnardel : ...vous permettez?

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

M. Bonnardel : J'ai un building, j'ai un immeuble. Du jour au lendemain, j'ai le droit donc de faire affaire... Vous avez tantôt nommé des gens qui ne peuvent pas... Je peux faire affaire avec mon voisin d'à côté, qui est mon beau-frère, mettons, lui avec, puis dire : Je mets ton nom sur la bâtisse, puis c'est toi qui va répondre au téléphone puis qui va t'occuper de louer... C'est ça, là.

M. Boivin (Richard) : La seule différence que la loi fait actuellement...

M. Bonnardel : C'est cette brèche que je vous disais, là, qui n'existait pas avant, là. Corrigez-moi, là, mais...

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

M. Boivin (Richard) : La différence, et vous avez raison, entre la loi actuelle et éventuellement la future loi, c'est que la loi actuelle dit au propriétaire dont vous parlez : Tu peux faire affaire avec des employés, donc ils vont vendre pour toi, mais tu ne peux pas faire affaire avec un mandataire.

M. Bonnardel : Des employés qui travaillent pour toi?

M. Boivin (Richard) : Oui.

M. Bonnardel : Quand vous dites «un mandataire»...

M. Boivin (Richard) : Non, je ne peux pas donner un contrat à une firme. Ça peut être, par exemple, une firme très spécialisée dans un domaine où je dois trouver quelqu'un qui connaît vraiment le marché. Je ne peux pas donner ça à un professionnel déjà encadré par le Code des professions en vertu d'une autre profession. Je ne peux pas lui confier ça, parce que c'est exclusif, c'est réservé. J'ai donné un privilège exclusif au courtage immobilier.

M. Bonnardel : J'ai un ami, mettons, qui a été courtier pendant des années, qui n'a pas renouvelé son permis avec l'OACIQ, mais je sais qu'il a du talent là-dedans. Je peux lui donner le contrat de louer mon édifice avec la loi qui sera adoptée demain matin.

M. Boivin (Richard) : Vous avez raison, M. le député, M. le Président, mais, je vous dirais, ça va être votre choix et votre tolérance au risque. Si vous faites confiance à cette personne-là, tant mieux, mais, si jamais elle ne rend pas le service que vous espérez, vos recours vont être plus difficiles peut-être à gérer que si vous faites affaire avec un courtier. Mais ça va être votre choix.

M. Bonnardel : Mais, dans la loi, on va le permettre.

Une voix : ...

M. Bonnardel : Ah! vous indiquez que ça va être mon choix, oui. Je ne le prendrais peut-être pas, ce risque, puis, si j'avais à louer, je ne ferais peut-être pas faire affaire avec quelqu'un, là, que je ne suis pas certain qu'il a son permis de l'OACIQ, là, mais pourquoi on ouvre cette brèche? En réalité, pourquoi on donne cette possibilité si, pour vous, c'est un risque, dans une certaine mesure, c'est comme vous...

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

M. Leitão : On donne le choix au citoyen, on donne le choix au consommateur, mais, votre beau-frère, par exemple, si c'est le cas, s'il veut s'afficher comme courtier, là c'est une autre histoire. S'il s'appelle courtier, là il doit être un vrai courtier.

M. Bonnardel : Bon. Moi, ça me va, M. le Président, là.

Le Président (M. Bernier) : Vous croyez? Bien, écoutez, il est 12 h 59. Donc, je remercie les parlementaires qui ont participé à cette séance de travail, les chercheurs, le personnel du ministère des Finances ainsi que le personnel de l'Autorité des marchés financiers, le personnel de l'Assemblée nationale qui nous accompagne et le personnel de l'enregistrement de nos débats soit visuel ou sonore.

Donc, compte tenu de l'heure, la commission ajourne ses travaux sine die.

(Fin de la séance à 12 h 59)