



ASSEMBLÉE NATIONALE

PREMIÈRE SESSION

TRENTE-QUATRIÈME LÉGISLATURE

Journal des débats

Commissions parlementaires

Commission permanente du budget et de l'administration

Consultation générale sur le courtage immobilier (2)

Le mardi 2 octobre 1990 -- No 31

Président : M. Jean-Pierre Saintonge

QUÉBEC

Débats de l'Assemblée nationale

Table des matières

Association des consommateurs du Canada (Québec) Inc.	CBA-1125
Bureau de la politique de concurrence	CBA-1135
Chambre des notaires du Québec	CBA-1144
Dépôt d'un avis du Conseil interprofessionnel du Québec	CBA-1146
Barreau du Québec	CBA-1154
Regroupement des courtiers et agents d'immeubles de la région de Baie-Comeau	CBA-1164

Intervenants

M. Georges Farrah, président
M. Paul-André Forget, président suppléant

Mme Louise Robic
M. Jacques Léonard
M. François Beaulne

- * Mme Lucile Brisebois, Association des consommateurs du Canada (Québec) inc.
- * Mme Rachel Dalzell, idem
- * M. George Addy, Bureau de la politique de concurrence
- * M. Christian Michaud, idem
- * M. Jeffrey Talpis, Chambre des notaires du Québec
- * M. Jean Lambert, idem
- * Mme Suzanne Vadboncoeur, Barreau du Québec
- * M. Robert P. Godin, idem
- * M. Georges Taschereau, idem
- * M. Antoine Nazair, Regroupement des courtiers et agents d'immeubles de la région de Baie-Comeau
- * Témoins interrogés par les membres de la commission

Abonnement: 250 \$ par année pour les débats des commissions parlementaires
70 \$ par année pour les débats de la Chambre
Chaque exemplaire: 1,00 \$ - Index: 10 \$
(La transcription des débats des commissions parlementaires est aussi disponible sur microfilm au coût annuel de 150 \$)

Chèque rédigé au nom du ministre des Finances et adressé à:
Assemblée nationale du Québec
Distribution des documents parlementaires
1080, Conroy, R.-C. Édifice "G", C.P. 28
Québec, (Québec)
G1R 5E6 tél. 418-643-2754

Courrier de deuxième classe - Enregistrement no 1762

Dépôt légal
Bibliothèque nationale du Québec
ISSN 0823-0102

Le mardi 2 octobre 1990

Consultation générale sur le courtage immobilier

(Seize heures huit minutes)

Le Président (M. Farrah): La commission du budget et de l'administration poursuit ses travaux. Je vous rappelle le mandat de la commission qui est le suivant. C'est une consultation générale sur le document de consultation intitulé "Le courtage immobilier".

Dans un premier temps, si vous le permettez, pour le bénéfice des membres de la commission et de ceux et celles qui sont présents aussi avec nous, je vais vous soumettre l'ordre du jour de la consultation pour cet après-midi, jusqu'en début de soirée. Alors, l'ordre du jour est le suivant: à 16 heures, nous allons entendre l'Association des consommateurs du Canada (Québec) inc., à 17 heures, Consommation et Corporations Canada, à 18 heures, la Chambre des notaires du Québec, à 19 heures, le Barreau du Québec, à 20 heures, le Regroupement des courtiers et agents d'immeubles de la région de Baie-Comeau.

Alors, sans plus tarder, pour respecter l'ordre du jour et l'horaire, j'inviterais le premier groupe à se présenter devant nous, qui est l'Association des consommateurs du Canada (Québec) inc., s'il vous plaît. Alors, veuillez vous présenter à la table, en avant, s'il vous plaît.

Merci de votre présence. Sans plus tarder, j'aimerais vous signifier un peu les règles de l'audition. Vous avez jusqu'à un maximum de 20 minutes pour la présentation de votre mémoire et, par la suite, il y a 40 minutes d'échanges qui seront réparties équitablement, soit 20-20 entre la partie ministérielle et l'Opposition.

Alors, sans plus tarder, je vous invite à débiter nos travaux. Aussi, dans un premier temps, j'aimerais, s'il vous plaît, que la porte-parole du groupe se nomme ainsi que la personne qui l'accompagne.

**Association des consommateurs
du Canada (Québec) inc.**

Mme Brisebois (Lucile): Merci. Mme la ministre, M. le Président, MM. les députés, je me présente, mon nom est Lucile Brisebois, je suis la présidente du comité d'habitation de l'Association des consommateurs du Canada (Québec) inc. Mme Rachel Dalzell est aussi membre de cette commission et également vice-présidente de notre Association.

Fondée en 1948, l'Association des consommateurs du Canada (Québec) inc. a pour but d'aider les Québécois à gérer leur argent d'une manière prudente et efficace et de leur garantir, grâce à une coopération avec tous les secteurs de l'économie, un meilleur niveau de vie. L'ACCO

est le porte-parole le plus ancien et aussi, nous le croyons, le plus efficace défenseur des intérêts des consommateurs sur le marché. Notre groupe s'empresse de commenter le document de consultation émanant du cabinet de la ministre déléguée aux Finances sur le courtage immobilier.

Notre comité de l'habitation était bien déçu d'apprendre que la Loi sur la protection du consommateur ne touchait pas le domaine de l'immobilier, lors de la mise en vigueur de cette loi. Enfin, le gouvernement nous présente, en juin 1990, un document de consultation sur le courtage immobilier. Notre comité de l'habitation ne peut s'empêcher d'être surpris, tout de même, en lisant, à l'item B du chapitre 2 de ce document, que les principes de la structure proposent l'application d'un cadre de contrôle des activités de l'immobilier via les principes d'autoréglementation, d'autogestion et d'autodiscipline.

Alors, pour un consommateur, ça n'a rien de très rassurant. Il nous apparaît même un peu naïf d'utiliser ces termes dans un milieu qu'on qualifie de jungle, où même certains n'ont pas besoin de permis pour opérer. On sait que l'achat d'une maison est la transaction la plus importante que font les consommateurs la plupart du temps. Ce secteur est très important et touche tous les foyers québécois dans leur logement. On est propriétaire de son logement ou on paie un loyer pour se loger, alors, le prix des maisons est très important pour nous. Déjà, le consommateur est gravement touché. Certains paient, pour se loger, jusqu'à 50 % de leur revenu à cause de la spéculation qui se fait sur l'immeuble, ce qui est indécent.

Alors, notre groupe est opposé à l'idée d'un organisme quelconque d'autoréglementation qui ait le rôle de surveillance des activités de 1450 entreprises de courtage et de plus de 12 000 agents, en plus des 16 000 personnes employées directement par ces entreprises, même si les chambres d'immeubles et l'Association de l'immeuble du Québec demeurent en place. Il s'agit, pour nous, presque, pour le gouvernement, de fuir ses responsabilités, de se défaire du coût de toute l'opération de surveillance du domaine de l'immeuble. Je peux dire que ça, c'est notre première impression quand on a lu le document.

Alors, les raisons de notre opposition à la création de cet organisme sont la nature même du milieu de l'immeuble et la nature des transactions qui sont faites, aussi la complexité du domaine immobilier. Il ne faudra surtout pas, d'après nous, que les membres de ce conseil d'autoréglementation soient nommés par le gouvernement. Le mandat qu'on propose pour ce conseil est très important et lourd de responsabilités. Il serait appelé à s'assurer de la

probité, de la compétence des courtiers et des agents, de la formation de tout ce monde et aussi de s'autofinancer à même l'argent reçu pour les permis des intervenants, de même que d'élaborer également les règlements d'application de la loi.

Le document de consultation qu'on nous présente nous donne peu d'informations sur la structure proposée. Quel genre de droit de regard le gouvernement conservera-t-il? Le Service de courtage du Québec disparaîtra-t-il? Le poste de surintendant sera-t-il aboli? Nous ne voyons pas vraiment pourquoi le système ne continuerait pas tel qu'il est maintenant. L'Association des consommateurs croit que les courtiers devraient faire partie de la chambre d'immeubles locale où est situé leur bureau. Les chambres d'immeubles font l'arbitrage des comptes entre agents. D'un autre côté, l'Association de l'immeuble du Québec a pour mission l'avancement des intérêts professionnels des courtiers et agents d'immeubles et veille à promouvoir la compétence des courtiers et agents, réglemente leur conduite dans l'exercice de la profession, facilite et encourage leur formation, favorise la recherche et l'enseignement dans le domaine de l'immobilier, assure aussi la protection du public. L'Association de l'immeuble du Québec a réglementé dans le domaine de la déontologie et de la discipline ainsi que dans celui de l'arbitrage et de la conciliation des comptes entre courtiers et agents.

Alors, comment les chambres d'immeubles et l'Association de l'immeuble du Québec peuvent-elles bien fonctionner et réglementer, faire l'arbitrage des comptes entre agents et entre agents et courtiers quand les courtiers ne font pas partie de leur chambre d'immeubles locale ou de l'Association de l'immeuble du Québec? Nous en venons à la conclusion que les courtiers doivent faire partie de ces deux organismes et cela n'exclut pas le courtier qui travaille seul, qui devrait aussi se soumettre aux mêmes exigences que les autres.

Si vous parlez à des gens du milieu de l'immeuble, vous vous rendez compte qu'il y a un malaise. On nous dit vouloir faire un travail professionnel et éliminer les gens qui font du tort à la profession. On semble blâmer le Service du courtage qui ne serait pas constant dans ses décisions et pas assez sévère vis-à-vis de certains intervenants récalcitrants du milieu. D'un autre côté, l'Association de l'immeuble du Québec fait déjà un grand pourcentage de surveillance du milieu de l'immeuble et est chargée déjà de certaines réglementations, de formation du milieu de l'immeuble. Il nous apparaît que, si le gouvernement voit la nécessité de faire des changements de structure de l'immobilier, l'Association de l'immeuble du Québec devrait devenir cet organisme autoréglementé suggéré dans le document de consultation.

L'Association de l'immeuble du Québec a

gardé sa crédibilité et a fait ses preuves au cours des années. Elle a présenté dernièrement une Nouvelle promesse d'achat qui est une amélioration dans le milieu. Nous croyons que les membres du conseil de cette association pourraient devenir les membres du conseil de cet organisme autoréglementé et accomplir les tâches indiquées au document: réglementation, formation, comité de discipline avec syndic et droit d'appel pour les acheteurs ou vendeurs d'immeubles. Cependant, cet organisme devrait dépendre de l'Office des professions du Québec.

Mme la ministre, dans sa lettre du début du document, mentionne justement qu'elle souhaite la gestion des régimes de qualification professionnelle des intervenants. Nous croyons que les courtiers bien qualifiés devraient être reconnus comme des professionnels gérés par une corporation sous la surveillance de l'Office des professions du Québec. L'Office des professions surveillerait et devrait approuver tous les documents de l'organisme qui gérerait le monde de l'immobilier. L'Office a fait ses preuves; il surveille nombre de corporations qui, aujourd'hui, fonctionnent mieux pour une meilleure protection du public. Au sujet de la distinction, par exemple, entre courtier et agent, y aura-t-il lieu d'augmenter le degré de responsabilité de l'agent? nous demande le document. Si l'agent doit partager sa commission à 50-50 avec le courtier, celui-ci doit partager sa responsabilité avec l'agent, d'après nous. Par contre, l'agent doit avoir la responsabilité de préparer correctement son mandat avec le client. Il doit vérifier l'information qu'il y inscrit et être responsable de ses erreurs dans le mandat.

Le courtier devrait payer un permis en conséquence avec le nombre de succursales qu'il exploite et le nombre d'agents inscrits à son permis. Au sujet du cumul des permis, la loi sur le courtage devrait déterminer, par règlement, les occupations, professions ou activités jugées incompatibles avec l'exercice du courtage immobilier, de façon à éviter les conflits d'intérêts.

Au sujet des assurances, la loi sur le courtage devrait aussi déterminer dans quel cas un courtier pourrait être exempté de l'obligation de détenir un contrat d'assurance-responsabilité professionnelle. Nous croyons que tous les agents ou les courtiers doivent avoir ce genre de contrat d'assurance-responsabilité.

Au sujet des dépôts en comptes en fidéicommiss, il est important que la loi prévoit dans quelles circonstances le dépôt doit être remboursé au promettant-acheteur, ce que le courtier peut et doit faire en cas de litige entre acheteur et vendeur ou ce qu'il advient de l'intérêt sur les dépôts. Il devrait y avoir un guide qui dit exactement ce qui doit arriver de façon à ce que tout le monde fonctionne de la même façon. C'est ça notre remarque ici.

Au sujet du fonds d'indemnisation. Le fonds d'indemnisation couvre présentement toute perte

causée par fraude et détournement de fonds d'un compte en fidéicommis. Il y aurait lieu de dédommager aussi pour les cas de mauvaise administration et les pertes causées par un agent négligent ou inexpérimenté.

Il y a lieu d'établir aussi une meilleure réglementation pour les franchises de l'immeuble et le même organisme autoréglementé devrait se charger de cette réglementation. Il y a des faillites dans les franchises présentement qui causent des problèmes réels et importants. Chaque franchise devrait être gérée par un courtier. Paraît-il qu'il y a des franchises qui sont administrées par un agent ou une personne qui n'est pas un courtier et il semble que ça ne devrait pas exister. Il faut exiger que, dans chaque bureau franchisé, il y ait un courtier à l'administration. Au sujet du partage des commissions, ce partage devrait être limité aux détenteurs de permis et la commission de référence entre agents devrait être encouragée et être définie par la loi.

Le partage de commission n'intéresse pas tellement le client; il ne sait pas trop ce qui se passe dans ce domaine-là, mais tout partage de commission de référence devrait être consigné dans un registre tenu par le courtier pour référence en cas de litige.

L'Association des consommateurs du Canada (Québec) inc., est d'accord avec la création de catégories distinctes de permis. Il faut s'assurer que l'agent qui serait appelé à vendre des immeubles commerciaux et industriels à revenu ait la compétence pour faire la transaction et protéger ses clients.

La divulgation. Évidemment, au sujet de la divulgation des conflits d'intérêts il va de soi que le courtier ou l'agent doit avoir l'obligation de divulguer par écrit tout intérêt dans une transaction. La loi doit aussi défendre aux courtiers et agents de spéculer dans l'immeuble pour leur compte, ce qui porte atteinte à l'image de professionnalisme de la profession. L'organisme devrait aussi banaliser ce genre d'activités.

L'évaluateur agréé. Nous on a une remarque à faire dans ce sens où la loi devrait exiger qu'un évaluateur agréé fasse partie du personnel dans un bureau de courtier. Ça existe déjà dans les grands bureaux. C'est lui qui devrait aider le vendeur d'une maison à décider du prix à demander pour une maison de façon à demander un prix réaliste, à éviter la hausse exorbitante du prix des maisons, dans l'espérance de garder le prix des maisons à un niveau raisonnable et réaliste. On voit ce qui arrive présentement à Toronto et même au Québec. Des gens ne récupéreront l'investissement fait en achetant leur maison que dans plusieurs années et peut-être jamais parce que les maisons se vendent à des prix exorbitants mais qui sont en train de tomber drôlement.

L'Association des consommateurs du Canada (Québec) inc., espérait des changements à la Loi

sur le courtage immobilier du Québec. Nous n'envisageons pas un organisme autoréglementé dans l'immobilier, mais, puisque le document de consultation présenté en juin suggère la création d'un tel organisme, nous croyons que le conseil d'administration de l'Association de l'immeuble du Québec serait celui qui est le plus apte à être chargé de cette tâche puisqu'il fait déjà une grande partie de ce travail de surveillance et qu'il a un personnel en place déjà habilité à cette tâche.

Cependant, à ce titre d'organisme autoréglementé elle devrait dépendre de l'Office des professions du Québec et elle devrait aussi soumettre pour acceptation tous ses documents et faire rapport de ses activités. De cette façon le gouvernement aurait son droit de regard sur l'immobilier. L'Office des professions est chargé de la surveillance de nombreuses corporations qui sous son égide ont amélioré leur administration et leurs activités et même la crédibilité de leur profession. Trois de nos membres sont des administrateurs nommés dans des corporations différentes et nous sommes tous trois d'avis que ça a bien fonctionné et que les corporations ont vraiment fait des progrès dans leur administration et pour la protection du public aussi. Je vous remercie.

Le Président (M. Farrah): Merci beaucoup. Dans un premier temps, nous allons entendre la ministre, en réplique au mémoire, pour une période maximale de 10 minutes. On reviendra après à l'Opposition pour un autre 10 minutes. Alors, Mme la ministre, la parole est à vous.

Mme Robic: Merci, M. le Président. Mesdames, Mme Brisebois et Mme Desjardins, bienvenue à cette consultation. On vous remercie de votre présence.

Vous avez raison, c'est voulu, mon document est un document de consultation. Je n'ai pas voulu couler des politiques dans le ciment avant d'avoir eu la possibilité d'entendre l'industrie se prononcer. Vous m'avez avoué tout à l'heure, en vous présentant à moi, que vous aviez déjà, vous aussi, comme moi, fait de l'immeuble. Donc vous savez que ça fait longtemps que l'industrie demande que l'on revoie la loi sur l'immobilier, mais je n'ai pas voulu le faire avant de consulter. On a été assez agréablement surpris de voir l'intérêt que l'on a suscité avec notre commission parlementaire puisque 30 groupes vont se présenter devant nous. Alors, je crois qu'après cette consultation nous allons être en bonne posture pour écrire un projet de loi qui reflétera le plus possible le désir de l'industrie.

Je vous avoue que votre document me surprend un peu dans certaines de ses remarques. Il est très bien, je vous remercie et je vous en félicite, mais je vous trouve durs, au début, à la page 1, quand vous dites: "Il nous apparaît un peu naïf d'utiliser ces termes dans un milieu

qu'on qualifie de jungle. " Mais, d'un autre côté, vous nous dites: "Nous ne voyons vraiment pas pourquoi le système ne continuerait pas tel qu'il est maintenant. " Je vous avoue là que je trouve ça un peu ambigu et, premièrement, j'aimerais que vous m'expliquiez un peu ce que vous voulez dire par "jungle" et comprendre pourquoi. Je comprends mal que vous me suggériez de ne pas faire de changements.

Mme Brisebois: En réalité, au début, je vous le dis comment ça nous a frappé de penser à l'autoréglementation pour ce groupe-là parce que tout le monde sait que ce n'est pas facile de manoeuvrer dans ce monde-là. C'est peut-être mieux administré maintenant, mais moi, en tout cas... Tout le monde parle de ce domaine-là comme un domaine difficile où il n'y a pas vraiment de manière, de guide pour ce monde-là.

J'ai travaillé pour des compagnies. Je vous dis que, d'un gérant à l'autre, les choses n'étaient jamais pareilles. Il faut avoir fait de l'immeuble pour savoir comme c'est difficile; même dans son propre bureau, on peut se faire avoir par des gens. Tu es obligé de cacher tes papiers. Ce n'est pas facile. On entend toutes sortes de choses vraiment qui se passent dans le domaine de l'immeuble. C'est les développeurs, et tout ça. Personne ne peut dire que c'est un milieu qui est facile en réalité. Peut-être que le mot "jungle" vous surprend, mais c'est comme ça que les gens en parlent, je vous jure.

Je dois vous dire qu'après y avoir bien pensé et avoir réalisé que l'Association de l'immeuble serait le groupe qui pourrait bien gérer cette chose-là, vu qu'elle en fait une grande partie maintenant, on est absolument sûrs que ça serait la meilleure solution. Ce qu'on a pensé aussi, c'est que quand... Vous savez, quand on parle d'un organisme d'autoréglementation, ce qu'on n'aurait pas voulu voir, c'est un groupe de personnes qui viennent de n'importe où, qui seraient nommées sur ce conseil-là et qui auraient à gérer tout ce milieu-là. Ça, ça nous paraîtrait dangereux parce qu'on en a vu plusieurs de ces comités-là qui ont été nommés ou... Ce n'est pas nécessairement... Ce n'est pas toujours nécessairement les personnes qu'il faut. Ça prend des gens très habitués à ce milieu-là.

C'est un milieu qui n'est pas facile et qui doit être bien administré, on espère. Alors, c'est pour ça qu'on est arrivés à la conclusion que ça serait le meilleur groupe parce qu'il est déjà dans le milieu et on a trouvé qu'il fonctionne bien, il a gardé sa crédibilité. On n'a pas d'intérêt particulier à faire ça, autrement que d'espérer que les choses fonctionnent le mieux possible. Parce que dans un milieu comme ça, pour avoir fait de l'immeuble moi-même, je vous assure que même ton gérant, tu ne peux pas, des fois, avoir la confiance. C'est chacun pour soi dans ce milieu-là. Tu es en affaires, alors il faut que tu te débattes et que tu joues des coudes.

Ça prend quelqu'un qui va administrer du mieux possible. C'est à cette conclusion, finalement, qu'on est arrivés.

Mme Robic: Alors, je veux vous rassurer; malgré que l'on suggère un organisme d'autoréglementation, il n'est pas question que le gouvernement se désengage de ses responsabilités, c'est bien sûr.

Mme Brisebois: Non, parce que c'est la tendance, pour ça, je suis d'accord avec vous que c'est la tendance. Nous autres, comme je vous dis, on est quatre même. Je ne pensais pas à M. Lacombe, qui a été administrateur nommé. C'est une chose qui est absolument différente. Ça n'existe nulle part ailleurs, mais l'Office des professions fait vraiment un bon travail et, après avoir vu dans ces différentes corporations quatre de nous qui en ont parlé, on trouve que ça a été pour le mieux, que cet Office-là fonctionne très bien, que les documents qu'ils ont sortis sont extraordinaires, et que ces gens-là, aujourd'hui, quand ils administrent leurs corporations, ils savent où ils vont. Ce n'est pas quelque chose qui marche à la va comme je te pousse, parce que la plupart sont des bénévoles.
(16 h 30)

En tout cas, nous on trouve extraordinaire le travail qui s'est fait là et que c'est une amélioration. Une fois que ces corporations-là sont installées, qu'elles ont leurs documents, on continue d'être une surveillance, ce n'est rien qui m'apparaît... C'est très très bien accepté dans le milieu, alors, on ne voit pas pourquoi ça ne serait pas cet organisme-là. Comme je vous dis, on n'avait aucune information sur la façon que le gouvernement... Vous faites attention, comme vous dites, de ne rien suggérer, mais est-ce que vous avez l'intention de laisser le bureau de l'immeuble, c'est-à-dire, comment vous l'appellez, le courtier, le surintendant de l'immeuble et son groupe là, si vous laissez ça en place, ou non? On ne le sait pas. Alors, nous autres, on est arrivé à cette conclusion-là après...

Mme Robic: Mais là je veux réellement vous rassurer parce que, bien sûr, contrairement peut-être à vous, on regarde ce que l'industrie a fait. C'est réellement l'Association, il faut tout de même rendre hommage à l'Association qui s'est prise en main et qui s'est organisée avec un code de déontologie, et des comités de surveillance...

Mme Brisebois: Oui. Un syndic et un droit d'appel pour que les gens puissent aller à quelqu'un s'ils ont un litige quelconque parce que moi, ça fait déjà quand même 10 ans que j'ai quitté, mais je peux vous dire que ça n'existait pas et qu'il n'y avait même pas de lois sur la façon que la commission était distribuée, par

exemple. Moi j'ai perdu des commissions parce que mon gérant trouvait que ce n'était pas comme ça qu'il fallait que ça se fasse et quand j'ai vu les règlements, après, je me suis aperçue que je perdais de l'argent parce que je n'étais pas informée. Alors, c'est ça que je voudrais que ça soit...

Mme Robic: On ne vous demandera pas pour qui vous travailliez dans ce temps-là.

Des voix: Ha, ha, ha!

Mme Brisebois: C'est dur ce métier-là, Je vous jure.

Mme Robic: Oui. Mais dans cette consultation-là, je pense - j'espère qu'on le dit assez clairement - que le gouvernement n'a pas l'intention de se désengager. Mais je suppose que, n'appuyant pas le principe d'autoréglementation, vous ne vous êtes pas penchée sur, peut-être, avec un organisme d'autoréglementation, le rôle que le gouvernement pourrait se garder. Vous ne vous êtes pas penchée là-dessus?

Mme Brisebois: Vous voulez dire...

Mme Robic: Si on créait un organisme...

Mme Brisebois:... un groupe que vous organiseriez, que le gouvernement organiserait?

Mme Robic: Non. Si on créait, si le gouvernement créait de par sa loi un organisme d'autoréglementation, est-ce que vous vous êtes penchée sur le rôle que le gouvernement pourrait se garder vis-à-vis cet organisme d'autoréglementation?

Mme Brisebois: Nous autres, on pensait que le droit de regard de l'Office, c'est le gouvernement. C'est gouvernemental, l'Office des professions du Québec. D'après nous, ce serait suffisant. L'Office peut surveiller, par exemple, la Corporation professionnelle des évaluateurs agréés. Je ne vois pas pourquoi il ne pourrait pas s'occuper de l'immeuble aussi.

Mme Robic: Mais un surintendant pourrait aussi bien le faire, cependant, si ce n'était pas...

Mme Brisebois: Ah! Sûrement!

Mme Robic: Du moment que... Pour vous, il est important qu'il y ait un organisme gouvernemental qui puisse...

Mme Brisebois: Ah! Absolument!

Mme Robic: D'accord.

Mme Brisebois: Absolument! Absolument!

Comme je le dis, la raison pour laquelle on pensait à l'Office, c'est qu'on n'a pas... Je pense que ça, c'était un droit de regard. On ne sait pas si ce serait suffisant pour le gouvernement comme droit de regard. Mais enfin, si c'est ça... Vous allez voir les opinions des autres, à part de ça. Vous avez beaucoup de gens qui vont vous dire... Mais, définitivement, il y a des critiques contre non pas le surintendant lui-même, mais son bureau. Comme je vous ai dit, on dit que ces gens-là, qui font de l'immeuble sérieusement, veulent que les choses se fassent bien et d'une façon professionnelle. Il y a des gens qui font des choses qui ne sont pas acceptables par d'autres agents. Il y a toutes sortes de monde dans le monde. Alors, la raison, c'est qu'on essaie de garder un professionnalisme. Nous autres, on vous le dit, si un évaluateur agréé est reconnu comme un professionnel, pourquoi un courtier qui est bien renseigné ne pourrait pas aussi avoir le titre de professionnel? Ça aiderait la profession, d'abord. Et on parle toujours de profession, même dans votre document. C'est une profession et on a pensé qu'elle pourrait être traitée à peu près sur le même pied que d'autres corporations qui travaillent bien aussi, qui veulent faire un bon travail, qui veulent faire un travail d'une façon professionnelle.

Le Président (M. Farrah): Mme la ministre, votre temps est expiré...

Mme Robic: Je reviendrai, M. le Président.

Le Président (M. Farrah):...concernant vos premières 10 minutes. Alors, vous pourrez revenir...

Mme Robic: D'accord.

Le Président (M. Farrah):... après l'Opposition. Alors, je passe la parole aussitôt à M. le député de Labelle.

M. Léonard: M. le Président, mesdames, bienvenue ici, à la commission parlementaire sur le courtage immobilier. J'aurais quelques questions à vous poser. Mme la ministre trouve que vous êtes un peu durs, moi, je prends un peu le point de vue contraire. Je trouve qu'il y a des questions qui sont oubliées dans votre mémoire, que j'aimerais bien vous poser.

Vous avez une expérience comme courtier et maintenant vous êtes...

Mme Brisebois: Pas comme courtier, agent.

M. Léonard:... à la protection des consommateurs. Pardon?

Mme Brisebois: J'étais agent, pas courtier.

M. Léonard: Alors, agent. Maintenant, vous êtes à la protection des consommateurs, donc, vous avez changé de camp entre-temps. Je me pose une question, par exemple, sur la structure. Vous dites: L'Association de l'immeuble pourrait devenir cette structure. Mais la question, à mon sens, qu'il faut se poser lorsqu'on passe là, c'est: Quelle sera la composition du conseil? Il me semble que c'est là où ça se joue. De qui est composé un tel conseil? Si c'est composé strictement de courtiers ou d'agents, mais de gens de ce côté-là de la barricade, ne trouvez-vous pas que le consommateur peut être laissé pour compte là-dedans et que, effectivement, là où le regard doit porter, c'est sur la composition du conseil ou, en tout cas, la façon dont l'organisme va fonctionner? Et, à l'Association de l'immeuble, ce sont vraiment des courtiers qui sont là actuellement. Ne trouvez-vous pas que le consommateur là-dedans n'est pas tellement protégé? Dans le cas des ordres professionnels, il y a des gens de l'extérieur qui siègent aux organismes décisionnels. Ça me paraît une garantie minimale. Est-ce qu'on ne doit pas s'interroger sur cette question?

Mme Dalzell (Rachel): Est-ce que je peux vous répondre, monsieur?

M. Léonard: Ah, bien sûr! On est là pour échanger.

Mme Dalzell: Je m'excuse, Mme la ministre, mon nom c'est Rachel Côté-Dalzell et non Mme Desjardins.

Mme Robic: Je m'en excuse, Mme Dalzell, j'étais pour le faire à la fin.

M. Léonard: Rachel Côté?

Mme Dalzell: J'ai remplacé M. Desjardins.

Pour vous répondre - je ne suis pas dans l'immeuble - mais je peux vous dire que j'ai vraiment, peut-être que c'est une impression d'une personne qui est en dehors du milieu, qui peut vous dire que le bureau du surintendant ne met pas les forces en place pour que les lois ou la structure soient... C'est plutôt vague; ce n'est jamais... On dirait que les décisions sont vraiment... Dire oui ou non... C'est toujours un peu vague, d'un côté ou de l'autre, pour plaire. Moi, j'ai l'impression que les courtiers savent qu'ils peuvent s'en tirer très bien. C'est vraiment l'impression que j'ai eue quand j'ai parlé à certains groupes.

M. Léonard: Si je poursuis de ce côté, au fond, il faudrait qu'à l'intérieur même de l'organisme ou de la structure qu'on ne connaît pas encore il y ait une participation du consommateur ou d'organismes qui représentent les consommateurs. Oui ou non?

Mme Dalzell: Dans l'organisme, dans le groupe de courtiers en immeubles, il devrait y avoir d'autres personnes qui soient familières dans ce milieu-là, je ne sais pas, pour pouvoir... Que ce ne soit pas un milieu aussi lâche qu'il l'est maintenant. Quand je dis le mot "lâche", je ne veux pas dire lâche...

M. Léonard: Laxiste.

Mme Dalzell:... je veux dire vague, pas aussi structuré. Et quand la loi est là et quand le document dit ceci, ça doit être respecté, que la lettre de la loi soit appliquée. Étant de l'extérieur, c'est vraiment l'impression que l'immeuble me donne. Si vous avez un courtier qui est plus arrogant, plus fort ou plus ci ou plus fortuné ou meilleur vendeur, bien, il peut remporter la palme et tout lui est permis. C'est ça que...

M. Léonard: Disons que, si je comprends, vous seriez d'accord pour que ça devienne une profession, mais...

Mme Dalzell: C'est ça.

M. Léonard:... régie par...

Mme Dalzell: L'Office des professions du Québec.

M. Léonard:... l'Office, oui. Mais est-ce que ce n'est pas un peu utopique de penser ça? Parce qu'au regard de la formation actuelle, les gens qui oeuvrent dans ce milieu, il me semble qu'il y a un certain décalage. Une profession ou les professions, actuellement, visent à peu près toutes à avoir au moins une formation universitaire, premier cycle.

Mme Dalzell: Bien, pas nécessairement. Si vous prenez tous les groupes qui sont à l'Office des professions du Québec...

M. Léonard: Il y en a 24 ordres professionnels, 24 ou 26, de cet ordre-là.

Mme Dalzell: Non, je ne pourrais pas...

Une voix: 40.

M. Léonard: C'est 40?

Une voix: Oui.

Une voix: C'est 40?

Mme Brisebois: C'est une chose sur laquelle l'Office des professions travaille, d'avoir des meilleurs cours pour ces gens-là parce que, dans beaucoup de professions comme ça, les cours ne sont pas vraiment décidés. C'est quelque chose

que peut-être, comme je vous le dis, le conseil en question pourrait voir et il serait responsable de la formation. Et je sais que, dans certaines professions, dans le moment, il y a des cours qui se donnent à Laval qui ne s'étaient jamais donnés parce que la corporation en question voit à ce que les cours se donnent en même temps à Québec et à Montréal, par deux universités différentes, mais de façon à faire une meilleure formation, il y a un besoin d'une meilleure formation. Les agents aujourd'hui ont une meilleure formation qu'autrefois, parce qu'autrefois c'était très facile. Aujourd'hui ça se donne dans les cégeps et ce sont des cours qui peuvent durer jusqu'à six mois et on a l'impression que ces gens-là sont mieux... C'est quelque chose, d'ailleurs, qui est déjà en marche de chercher à avoir une meilleure formation pour tous ces professionnels-là. Ce n'est pas des médecins, ce n'est pas des... On est sûr de la formation de certaines professions, mais il y a des professions qui sont un peu sur la frange, et on se demande où ils la prennent. Il y a des gens qui prennent des titres aujourd'hui qui n'ont pas la formation et on est au courant aussi. Mais l'Office des professions fait beaucoup à ce sujet. Nous autres, on a beaucoup d'informations parce qu'on a affaire à ces gens-là, on sait comment ça fonctionne.

M. Léonard: Vous êtes l'Association des consommateurs, quelles sont les principales plaintes que vous recevez des consommateurs à l'égard des courtiers ou des agents?

Mme Brisebois: Vas-y, vas-y.

Mme Dalzell: La majeure partie du temps c'est qu'un contrat, quand ils arrivent vis-à-vis... Si la transaction se termine mal, le contrat a été mal fait... Même s'il a été bien fait, pour prouver leur point, il faut qu'ils aillent en cour et il faut prendre des avocats pour se défendre. Si vous le soumettez au surintendant ça prend énormément de temps, et une transaction immobilière, c'est une maison. Vous donnez un dépôt pour acheter cette maison-là. Le dépôt reste là. Vous ne pouvez pas vous retourner de l'autre côté et aller vous acheter une autre maison tant que votre argent n'est pas revenu. C'est dans cette voie-là qu'on a des plaintes.

M. Léonard: Donc, ça tourne autour de l'encaissement du dépôt, pour la plupart?

Mme Dalzell: Pas seulement ça...

M. Léonard: Pas seulement.

Mme Dalzell: ...mais quand il faut se prendre un avocat pour se défendre, bien, tout de suite là, il y a une période de temps qui se perd.

M. Léonard: Oui.

Mme Brisebois: Si je peux aussi ajouter. Dans le cas, par exemple, de l'offre d'achat de compagnies, d'associations de constructeurs... L'offre d'achat, par exemple, pour un condominium est faite et il y a 13 clauses dans cette offre-là qui protègent le constructeur au détriment du consommateur. Alors, quand vous arrivez avec un problème comme ça, qu'est-ce que vous pensez? On n'a pas d'endroit où aller. C'est là qu'on aurait besoin justement d'un syndic ou d'un droit d'appel, qu'il y ait quelque chose où on peut se plaindre sans aller au tribunal parce que ça coûte cher. Les gens sont pris. Nous autres, on sait les plaintes qui existent là-dedans, des contrats mal faits, des offres qui sont faites, pas nécessairement par une...

(16 h 45)

Les offres, par exemple de la chambre ou les offres de l'Association de l'immeuble sont bien faites. Mais il y a des propriétaires ou des constructeurs qui ont leurs propres offres qui sont faites en fonction de cette compagnie-là. C'est quelque chose qu'on essaie d'obtenir depuis longtemps, nous autres, une offre standard pour tout le monde, qui serait une protection pour le consommateur. Là-dedans, il y a toutes sortes de choses qui ne sont pas réglementées, et ça se fait à peu près à la bonne franquette. Quand une compagnie a le droit de faire sa propre offre d'achat, ça devient compliqué, elle met ce qu'elle veut dedans. Il n'y a pas de protection pour le consommateur là-dedans.

M. Léonard: Quand il y a des litiges en dehors de cela, généralement, c'est que l'agent ou le courtier a mal dirigé les opérations? C'est ça...

Mme Brisebois: Les courtiers, aujourd'hui...

M. Léonard:... en termes professionnels?

Mme Brisebois:...utilisent ordinairement l'offre de la chambre d'immeubles ou l'offre de l'Association de l'immeuble. Je parle chez les constructeurs, mais c'est quand même quelque chose aussi. C'est un milieu où il y a beaucoup de problèmes.

M. Léonard: Mais quand c'est un...

Le Président (M. Farrah): M. le député de Labelle, je m'excuse, votre première tranche de 10 minutes est terminée.

M. Léonard: Ah! C'est correct.

Le Président (M. Farrah): Vous pourriez revenir ultérieurement. Mme la ministre, à vous la parole.

Mme Robic: J'ai l'impression qu'on se vole nos questions. Vous avez parlé assez longuement tout à l'heure, Mme Brisebois, des problèmes qu'un agent peut rencontrer dans un bureau ou entre agents. Mais vous comprendrez que, nous, notre responsabilité première, c'est au niveau du consommateur. Je vous entends parler, Mme Dalzell, de certains problèmes vécus par des consommateurs. Vous ne pensez pas qu'un organisme d'autoréglementation, avec un comité de discipline, un syndic, tout en gardant un droit d'appel, ne faciliterait pas justement des règlements hors cour?

Mme Dalzell: Si vous aviez un comité en place comme ça, quelle période de temps... Quand vous achetez une maison, vous avez fait un dépôt de 5000 \$, quelle période de temps ça représente si votre offre, pour une raison ou pour une autre, ne se concrétise pas et que vos 5000 \$ en fidéicommis ne peuvent pas être dégaugés tant que toutes les décisions, comme un comité de réglementation que vous proposez... C'est toujours le consommateur qui va être piégé.

Mme Robic: Alors, ça serait difficile pour moi en ce moment de vous dire combien de temps, mais ça dépendrait sans doute du nombre de plaintes que ce comité de discipline aurait à examiner. Je suis assez impressionnée, je dois vous avouer, parce que, quand on a commencé notre consultation, on a parlé au Protecteur du citoyen qui nous a fait part, dans une période de 18 mois, d'à peu près six, sept plaintes. Alors, si ce n'est pas plus exorbitant que ça comme plaintes, j'aurais bon espoir que ça se règle assez facilement. Bien sûr, il faut qu'on demeure avec un droit d'appel et il faut que ce droit d'appel demeure. Alors, c'est difficile de dire le temps que ça pourrait prendre.

Je voudrais revenir sur l'organisme d'autoréglementation. Vous nous dites: S'il doit y en avoir un, on vous suggère que ce soit l'Association qui devienne l'organisme d'autoréglementation. En ce moment, l'Association joue un rôle à deux niveaux: elle fait la promotion des intérêts de ses membres et elle fait également la protection du consommateur. Elle est également rattachée aux chambres d'immeubles. D'abord, il y a quelque chose, j'avoue que j'ai un problème avec un organisme qui joue les deux rôles, mais croyez-vous qu'un organisme qui l'a fait, qui a joué les deux rôles, peut se désengager et assumer les responsabilités d'un organisme d'autoréglementation?

Mme Brisebois: De toute façon, ça existe déjà; il y a déjà des plaintes qui vont vers eux. Je pense que, évidemment, il y a toujours là... En tout cas, vous pensez qu'il peut y avoir conflit d'intérêts entre les deux, mais ça se fait déjà. Je pense que ce qui nous rassurerait, nous

autres, ça serait que ce soit chapeauté par l'Office. Il y aurait une surveillance, et puis il le fait pour d'autres corporations, comme je vous le dis. Moi, par exemple, je suis aux évaluateurs agréés. Alors, le syndic a le droit d'appel dans ça et tout est surveillé par la profession. C'est dans ce sens-là. On ne laisserait pas un groupe peut-être comme celui-là opérer sans surveillance, mais il faut qu'il y ait un droit de regard, il faut que le gouvernement ait un droit de regard. Il faut absolument aussi avoir l'assurance que ces gens-là vont avoir un syndic, qu'il va y avoir aussi le droit d'appel. Il y a eu des occasions où on a eu connaissance, nous autres, que des gens qui sont nommés des fois à ces commissions-là ne sont pas nécessairement les gens qui devraient être là. Ça prend quelqu'un qui va avoir vraiment l'expérience pour s'occuper de tout ce monde-là. Il y a 12 000 agents qu'on a dit, 1450 bureaux de courtiers. C'est du travail. Ça prend une équipe. Ça dépend comment vous voulez le faire. Naturellement, comme je vous le dis, on ne sait pas par votre document si vous allez garder le surintendant de l'immeuble comme il est. Il s'est passé des choses qui ont été difficiles avec le surintendant de l'immeuble aussi. Moi, j'ai vécu la période de Westgate, je ne sais pas si quelqu'un de vous autres se rappelle ça. Un courtier a fait faillite à un moment donné et on était quelque chose comme 500 agents qui ont perdu de l'argent dans cette histoire-là. Ça prend quelque chose de...

Mme Robic: Enfin, j'aimerais vous ramener au niveau de la protection du consommateur parce que, dans la refonte de cette loi sur l'immobilier, c'est réellement ce qui nous préoccupe en premier lieu, le consommateur et la protection du consommateur. Et cet organisme d'autoréglementation, dans notre vue à nous, serait voué à la protection du consommateur et bien sûr que le gouvernement ne se désengagerait pas, il y aurait une présence là de surveillance du gouvernement, mais il pourrait définitivement y avoir un autre organisme, que ce soit les chambres ou autres, qui pourrait voir aux intérêts des courtiers et des agents. Il s'agirait pour les gens intéressés de voir à nommer les bonnes personnes à ces organismes. Mais maintenant quand vous nous dites: Le gouvernement ne devrait pas nommer les membres, est-ce que vous croyez que les membres devraient être élus au suffrage universel? Est-ce que vous croyez qu'il devrait y avoir une représentation et des consommateurs et du gouvernement sur ce conseil d'administration? Comment le voyez-vous le conseil d'administration?

Mme Brisebois: Non, on ne pense pas à quelqu'un qui serait nommé au suffrage universel, mais il faut quelqu'un qui a de la crédibilité, c'est sûr. Ce qui nous a porté vers cette

association-là c'est qu'elle fait déjà la formation, elle réglemente et fait déjà quelque chose. On ne sait pas trop quelle relation il y aurait si cette association demeurerait et que vous nommiez quelqu'un d'autre; qu'est-ce qui arriverait? Ce qui est le plus important là-dedans, c'est la formation des gens, c'est la réglementation et ça se fait déjà par un groupe et qu'est-ce que ce conseil-là ferait? Comment? Quelle relation voyez-vous entre les deux? C'est ça qui est difficile pour nous. Ce qui serait absolument important ça serait, justement, que vous ayez des représentations d'associations de consommateurs sur ce conseil-là, ça c'est sûr, ce que l'Association de l'immeuble pourrait faire aussi. C'est absolument important. Comment cela fonctionnerait-il exactement? Qu'est-ce que vous voulez donner comme charge ou comme mandat à ce groupe-là? Vous savez, c'est ça qui n'était pas tout à fait clair. Nous autres on a été portés à penser que ça pouvait être ce groupe avec l'Office des professions, mais c'est sûr que la représentation de consommateurs sur ces associations ça serait une protection, et que ce soit quelqu'un aussi qui soit habitué à traiter des questions comme quelqu'un des associations de consommateurs, non pas quelqu'un qui vienne du public qui serait nécessairement là. Ça prend quelqu'un d'habitué pour voir où est la protection et savoir ce qu'il faut dire ou demander pour une meilleure protection. Alors, c'est sûr que c'est requis et que c'est absolument nécessaire. Ça donne de la crédibilité et ça nous aide, nous autres aussi, à mieux comprendre. On le demande à beaucoup de conseils; à l'alimentation, ça fait longtemps qu'on demande d'avoir des représentants sur certains conseils pour comprendre ce qui se passe et être capable de dire que c'est pour telle raison qu'ils font telle chose; autrement, des fois, il se pose des gestes et on ne le sait pas parce qu'on ne sait pas ce qu'il y a derrière, l'idée de ça. Alors, c'est très très important pour nous.

Mme Robic: Vous avez parlé de l'importance de la formation.

Mme Brisebois: Oui.

Mme Robic: Nous suggérons dans notre document d'avoir des permis différents pour les différentes activités, qu'il y ait un permis au niveau de la vente résidentielle; Il pourrait y avoir un autre permis pour faire du commercial ou de l'industriel. Ça pourrait être une spécialisation cependant. Comment voyez-vous cela? Est-ce que vous voyez ça d'un bon oeil?

Mme Dalzell: Veux-tu que je réponde?

Mme Brisebois: Réponds.

Mme Dalzell: Moi je trouve que c'est

vraiment... Si vous allez dans la location commerciale, c'est vraiment un milieu complètement... C'est des contrats qui sont complètement différents de ceux d'un agent d'immeubles qui fait de la résidence privée. Je pense qu'il devrait y avoir une distinction dans les différents niveaux, soit la vente de résidences; la vente de commerces. Ça devrait être séparé et il devrait y avoir différents... Chacun devrait avoir un permis différent pour ces choses-là.

Mme Robic: Pas seulement une spécialisation, mais bien un permis.

Mme Dalzell: Un permis et une qualification.

Mme Robic: Oui, bien sûr. Bien sûr.

Mme Dalzell: Une qualification qui...

Mme Robic: Oui, bien sûr. Merci.

Le Président (M. Farrah): Mme la ministre, votre temps est expiré.

Mme Robic: Merci, M. le Président.

Le Président (M. Farrah): Je reconnais maintenant M. le député de Bertrand. À vous la parole, M. le député.

M. Beaulne: Vous avez souligné dans votre mémoire un point fondamental, celui d'être un peu sceptique face à l'idée de, l'autoréglementation. Moi, j'aurais trois questions assez précises à vous poser. Tout à l'heure, mon collègue a abordé un peu la question en soulevant le volet des plaintes. Vous avez parlé un peu du type de plaintes que les consommateurs peuvent avoir, mais pourriez-vous nous donner une indication du nombre de plaintes que votre organisme aurait pu avoir en matière de courtage immobilier? Est-ce que vous avez beaucoup de plaintes à ce niveau-là ou si vous n'en avez pas?

Mme Brisebois: Les plaintes qu'on reçoit, c'est au sujet de l'habitation.

M. Beaulne: Est-ce que vous en avez beaucoup?

Mme Brisebois: Si vous lisez les rapports de l'Office de la protection du consommateur, c'est la même chose, c'est l'habitation. C'est là où est le problème. Même qu'aujourd'hui, les associations de consommateurs, on en reçoit moins, nous autres, parce qu'aujourd'hui il y a la Régie des entreprises de construction qui en reçoit beaucoup.

Le domaine s'est beaucoup amélioré. Vous savez, je ne veux pas... je veux dire dans l'habitation comme telle parce que, déjà, la

situation était lamentable; aujourd'hui, avec la Régie, ça a aidé beaucoup. La Régie donne des licences aux entrepreneurs. Vous pouvez l'appeler pour savoir si tel entrepreneur travaille et ces gens-là sont obligés de témoigner de leur compétence et de présenter des bilans pour attester leur solvabilité. Il y a un gros changement dans le milieu.

Il y a un gros changement aussi dans la formation parce que, il y a à peu près dix ans, quand j'ai fait de l'immeuble, je vous jure que la formation qu'on nous donnait, ce n'était pas grand-chose; tu apprenais sur le tas, en faisant le travail. Je n'avais jamais beaucoup entendu parler d'immeuble commercial ou de location; ça je n'avais jamais entendu parler de ça et je n'en ai jamais fait, de toute façon. Mais c'est pour vous dire que c'est amélioré, mais, pour la formation, il faut, comme ma collègue vous le disait, des permis différents pour être sûr que ces gens-là qui font des affaires avec le consommateur sont qualifiés et capables de bien les protéger parce que le consommateur ne connaît rien là-dedans, absolument. Il achète une maison une fois dans sa vie puis c'est complètement nouveau pour lui.

(17 heures)

J'ai fait de l'immeuble. Après que j'ai cessé, avec la formation acquise auprès d'associations de consommateurs, je me suis assise et j'ai écrit un livre pour aider ces gens-là pour leur dire comment fonctionner parce que je trouvais ça lamentable. Ces gens-là sont absolument incapables de se défendre, bien souvent. Les plaintes sont vraiment...

Mme Dalzell: Je vais vous répondre. Vous me demandez si on a eu beaucoup de plaintes. C'est ça, votre question. Nous en avons eu beaucoup. Malheureusement, nous n'avons pas un programme qui pourrait permettre de vous dire exactement le nombre de plaintes qui sont rentrées au bureau. Cette année, moins que l'an dernier. Mais, si je peux me souvenir, il y a à peu près trois ans, des plaintes, on en avait au moins 10 à 15 par semaine. Il y a trois ans. Maintenant, cette année, je vous dis, il n'y en a presque plus. C'est vraiment toutes sortes d'autres plaintes, mais pas celles-là.

M. Beaulne: Ma deuxième question concerne quelque chose que vous avez soulevé tout à l'heure. Vous avez parlé des contrats un peu taillés sur mesure que les vendeurs de condo apportaient, avec 13 clauses ou un certain nombre de clauses. Je ne suis pas un...

Mme Brisebois: ...construction, mais ça touche le...

M. Beaulne: Mais il me semble que, n'étant pas un expert dans le domaine, ça paraît un peu bizarre que n'importe qui puisse arriver avec

des contrats taillés sur mesure là-dedans. Dans ce contexte-là, ne pensez-vous pas qu'en fonction de la protection des consommateurs ça serait une bonne chose que l'organisme de réglementation, quel qu'il soit, parce qu'il y a un peu de confusion à savoir de quoi aura l'air cet organisme-là...

Mme Brisebois: Je ne sais pas si...

M. Beaulne: ...que cet organisme-là puisse établir des formes standards de contrats qui pourraient être étudiés et expliqués aux consommateurs et, à la fois, aux agents qui doivent s'en servir?

Mme Brisebois: L'Association de l'immeuble a sorti une promesse d'achat qui est très efficace. On peut la convertir pour servir à l'achat d'un condominium. Mais celle dont on parle ici, c'est une offre des associations de constructeurs. Nous autres, on a dénoncé ça complètement, et le dossier est rendu à l'office de l'habitation du Québec. On espère qu'il vont faire quelque chose à ce sujet-là avant longtemps. On a dénoncé complètement les plans de garantie de maisons neuves. Ça, c'était un de nos dossiers et c'est rendu à l'Office des professions. C'est un peu à part du courtage, mais ça fait partie des plaintes qu'on reçoit sur l'immeuble.

M. Beaulne: Et finalement, au niveau des commissions de référence, vous avez indiqué que ce serait une bonne chose qu'elles soient inscrites dans un registre, mais, moi, il me semble que, comme consommateur, vous n'allez pas assez loin dans votre demande dans le sens où, d'être inscrites dans un registre, c'est bien beau, mais vous ne pensez pas que ça devrait être divulgué également, comme les députés, comme les ministres, comme tout le monde doit divulguer des activités ou des actifs qui peuvent potentiellement aboutir à des conflits d'intérêts?

Mme Brisebois: La raison pour laquelle on demande que ce soit inscrit dans un registre, c'est au cas où il y aurait un litige, que ce soit bien enregistré parce qu'il peut y avoir une cause. On veut être certains que les gens qui ont des problèmes avec des commissions soient capables de vérifier et avoir les bons chiffres.

Ce qu'on voulait dire ici, c'est que la façon dont la commission est partagée entre le courtier et l'agent, le client, lui, c'est rare qu'il va discuter de ça. Il n'est pas tellement intéressé à savoir qui va avoir quelle commission. C'est séparé. J'ai déjà essayé d'expliquer ça à quelqu'un, et même mon éditeur ne voulait pas parler de ça, parce qu'on sait que c'est 50 %. Et aujourd'hui ça fonctionne un peu différemment parce que les commissions sont négociables. Si c'est le courtier, d'habitude, c'est 50-50 et tu divises, à part ça, la moitié du courtier va avec

l'autre courtier si c'est un autre courtier qui vend. Ça, ce n'est pas quelque chose qui intéresse le public, mais c'est intéressant d'être certain qu'il y a un registre où c'est tenu en note dans chaque maison de courtier. C'est dans ce sens-là qu'on a expliqué.

M. Beaulne: Mais pensez-vous que ça devrait être divulgué?

Mme Brisebois: Divulgué aux clients?

M. Beaulne: Oui.

Mme Brisebois: Bon, ça pourrait, mais ce n'est pas une chose qui est... À moins qu'il y ait un litige, le client, d'habitude, n'est pas tellement intéressé. Si ça l'intéresse, c'est lui qui paie la commission, où elle va, et s'il nous pose des questions... Je n'ai jamais, moi personnellement, en tout cas, je n'ai jamais eu de personnes qui m'ont demandé comment ça se divisait. Je veux dire c'est quelque chose qui est... Mais il n'y a pas rien qui les empêche de leur dire, s'ils veulent, s'ils sont intéressés.

Le Président (M. Farrah): M. le député de Bertrand, votre temps de parole est terminé.

M. Beaulne: Oui.

Le Président (M. Farrah): Merci. Mme la ministre, en conclusion.

Mme Robic: M. le Président, merci beaucoup. Mme Brisebois, Mme Dalzell, merci de votre présence. Vos propos ont été intéressants et éclairants. On va certainement en tenir compte. Je veux, cependant, avant de vous laisser aller, vous rassurer. Malgré que le gouvernement croie que l'industrie est rendue à un point où elle peut s'autoréglementer, ce n'est pas que le gouvernement veuille bien se désengager, nous avons bien l'intention de garder une présence et un droit de regard sur cette industrie et sur ces organismes.

Alors, nous allons prendre bonne note de vos remarques et on espère que notre projet de loi rencontrera vos objectifs. Merci infiniment.

Le Président (M. Farrah): Merci, Mme la ministre. M. le député de Labelle, en conclusion.

M. Léonard: C'est à mon tour de vous remercier. Je suis très heureux des commentaires que vous avez faits au nom des consommateurs et je pense que nous allons prendre en considération vos remarques.

Le Président (M. Farrah): Alors, au nom des membres de la commission, je vous remercie infiniment.

Alors, j'appellerais l'autre groupe, s'il vous

plaît, qui est Consommation et Corporations Canada. Alors, messieurs, au nom des membres de la commission, je vous souhaite la plus cordiale des bienvenues et je vous rappelle brièvement comment ça se déroule. Alors, c'est 20 minutes maximum pour la présentation de votre mémoire et 40 minutes réparties équitablement entre l'Opposition et le gouvernement, pour la période des questions, après. Alors, sans plus tarder, j'aimerais que, dans un premier temps, vous vous présentiez ainsi que la personne qui vous accompagne et vous pourrez procéder avec votre mémoire.

Bureau de la politique de concurrence

M. Addy (George): Merci, M. le Président. Je m'appelle George Addy, je suis sous-directeur principal des enquêtes et recherches du Bureau de la politique de concurrence, qui fait partie du ministère de Consommation et Corporations Canada. Avec moi est M. Christian Michaud, un des officiers, et, lors de la période des questions, il se pourrait que je me réfère à M. Michaud pour des informations détaillées telles que vous les avez couvertes tantôt, le chiffre de plaintes, le nombre de plaintes, ce genre de questions, si ça se soulève.

Le Président (M. Farrah): Alors, bienvenue et nous vous écoutons.

M. Addy: Merci. Je suis heureux d'avoir l'occasion de présenter aujourd'hui l'opinion du Bureau de la politique de concurrence devant cette commission parlementaire sur le courtage immobilier. Comme plusieurs d'entre vous le savez peut-être, la Loi sur la concurrence du Canada, dans sa forme originale, ne s'appliquait pas au courtage immobilier, ni aux professions, ni même à aucune industrie de services. Cependant, à mesure que grandissait le rôle du secteur des services dans l'économie, cette lacune est devenue plus apparente. La croissance rapide du secteur des services au cours des années soixante-dix a donné un élan supplémentaire à la réforme effectuée dans le cadre du processus de modification à la loi en 1976.

L'application de la Loi sur la concurrence, depuis 1976, au secteur tertiaire et plus particulièrement aux professions, liée à l'augmentation de l'information disponible aux consommateurs, a eu pour effet d'accroître les pressions de la concurrence sur quelques-unes des professions. Face à ces pressions, les membres des professions doivent éviter de réagir en adoptant, sciemment ou non, les pratiques qui pourraient entraver illégalement la concurrence et contrevenir à la Loi sur la concurrence. Depuis l'adoption des modifications en 1976, le Bureau de la politique de concurrence prend une part active en aidant les membres des diverses professions à structurer leur conduite de manière

à éviter de contrevenir à la loi.

Vu la concurrence à laquelle nous faisons face aujourd'hui sur le marché des services professionnels, il est plus important que jamais de poursuivre cette initiative.

La Loi sur la concurrence est une loi de portée générale qui régit la conduite des activités commerciales au Canada. Certaines activités ayant trait au sport amateur, aux négociations collectives et à la souscription des valeurs sont expressément exclues du champ d'application de la loi. Cependant, les activités de tous les autres groupes ou associations, y compris des associations professionnelles, sont assujetties à la loi, sauf lorsqu'il s'agit d'une activité effectivement réglementée, comme nous le verrons; j'en discuterai, plus tard. Tant les dispositions criminelles que non criminelles de la loi peuvent s'appliquer aux professions.

La Loi sur la concurrence part du principe voulant que la concurrence soit le meilleur moyen de s'assurer que les ressources sont utilisées de façon à maximiser l'efficacité et la productivité, en plus de récompenser les innovations et d'offrir la plus vaste gamme de services au consommateur, aux prix les plus compétitifs. Au Bureau, nous trouvons que la profession d'intermédiaire immobilier ainsi que les professions en général devraient être soumises aux mêmes pressions concurrentielles que les autres professions. Une concurrence juste et vigoureuse demeure le meilleur moyen de promouvoir un climat social sain dans lequel les intérêts du public sont bien défendus.

Les modifications apportées à la Loi sur la concurrence en 1986 comprennent une nouvelle clause qui dit, à l'article 1. 1, que la loi a pour objet de préserver et de favoriser la concurrence au Canada, dans le but de stimuler l'adaptabilité et l'efficacité de l'économie. Plus précisément, la loi a pour objet de maintenir la concurrence afin d'assurer à la petite et à la moyenne entreprise une chance honnête de participer à l'économie canadienne et aussi d'assurer au consommateur des prix compétitifs et un choix dans les produits. Même si certains aspects des professions sont actuellement régis par des règlements ayant force de loi, nous appuyons le principe selon lequel la réglementation doit être réduite et non pas accrue pour donner le plus de chances possible aux professions de demeurer concurrentielles dans une économie de plus en plus dynamique.

Compte tenu du caractère autorégulateur d'un bon nombre de professions, en conformité avec les lois provinciales, il arrive qu'une conduite généralement introduite par la Loi sur la concurrence soit déjà sanctionnée par un organisme de réglementation. Le niveau de réglementation diffère selon les professions, et il existe, en outre, divers degrés de réglementation d'une même profession, selon les provinces. Le degré selon lequel une telle réglementation

empiète sur l'application des lois fédérales sur la concurrence a été examiné par les tribunaux au fil des années, par le biais de ce que nous appelons "le moyen de défense de conduite réglementée".

La jurisprudence existant dans ce domaine nous montre qu'en dépit de l'existence de lois provinciales réglementant une industrie particulière on ne peut supposer que chaque activité de cette industrie ou que chaque dimension de la concurrence s'y exerçant se trouve ainsi soustraite de l'application de notre loi. Comme Mme la juge Reed l'a dit récemment dans l'arrêt *Industrial Milk Producers Association versus British Columbia Milk Board*, ce ne sont pas les diverses industries en entier qui sont exemptées par le moyen de défense, mais simplement les activités qui sont exigées ou autorisées par une loi fédérale ou provinciale, selon le cas. De fait, je dirais que, de plus, les tribunaux sont disposés à interpréter de façon assez restrictive la portée de textes réglementaires afin de donner un rayonnement accru aux objectifs de politique de concurrence.

Maintenant, si je pouvais adresser les recommandations que nous avons faites dans notre mémoire... Tel qu'expliqué dans le mémoire, notre principale recommandation est que tout pouvoir délégué à l'organisme d'autoréglementation doit être défini avec le plus de précision possible tout en reflétant les objectifs du législateur. Ainsi, le législateur s'assurera que ses objectifs seront atteints, mais ne donnera pas de pouvoirs supplémentaires à l'industrie. En effet, ces pouvoirs pourraient mettre certaines activités à l'abri de l'application de la Loi sur la concurrence, en vertu de cette défense de conduite réglementée que j'ai décrite précédemment.

(17 h 15)

Nos recommandations, en ce qui concerne l'organisme d'autoréglementation, sont comme suit. Au niveau de la composition de l'organisme, nous croyons qu'il est important que, parmi les représentants de l'industrie siégeant au sein de cet organisme, certains ne soient pas des membres de chambres d'immeubles. En effet, ces non-membres ont souvent décidé de ne pas se joindre aux chambres d'immeubles, non seulement pour des raisons financières, mais, aussi pour une différence d'approche vis-à-vis de l'exercice de leur profession. Il serait donc nécessaire que leur point de vue soit considéré par l'organisme.

L'adhésion aux chambres devrait rester libre. Si les chambres sont responsables de l'application de la réglementation de l'organisme, il serait important de clairement définir le pouvoir des chambres afin d'éviter que cette réglementation soit utilisée pour protéger certaines activités de l'application de la Loi sur la concurrence et de l'ordonnance d'interdiction, dont on vous a fait part dans notre mémoire.

En ce qui concerne la rémunération, la réglementation devrait être réduite au strict

minimum. Par contre, elle devrait prévoir que le partage de la commission soit divulgué au client qui pourrait utiliser cette information pour négocier la meilleure commission possible, basée sur ses services qui lui sont offerts. De plus, lorsque le montant de la commission allant au courtier vendeur est spécifié dans le contrat et qu'il y a une vente impliquant une collaboration entre deux courtiers, le courtier inscripteur devrait être obligé de remettre ce montant au courtier vendeur. En effet, tel que décrit dans notre mémoire, il existe encore une certaine forme de discrimination contre les courtiers à rabais, à l'effet que certains courtiers traditionnels ne leur donnent qu'une portion réduite de la commission, habituellement au courtier vendeur, dans le but d'obliger ces courtiers à augmenter leur commission.

La reconnaissance des agents et courtiers de l'acheteur pourrait être une solution au problème de partage de la commission entre courtiers inscripteurs et vendeurs. Nous sommes aussi en faveur de la commission de référence, à la condition que le client en soit informé. Cette commission pourrait permettre à ce client de profiter de rabais occasionnels sur d'autres services professionnels.

Ainsi, toute personne habilitée à agir comme courtier devrait avoir accès tant au partage de la commission qu'à une commission complète. Cette mesure augmentera le nombre de participants à l'industrie et pourrait permettre un accroissement plus rapide de la concurrence.

Il est proposé que l'organisme d'autoréglementation réglemente la publicité faite par les courtiers et agents. Une fois encore, nous croyons que la réglementation de la publicité devrait être minimale et que les limites imposées à la publicité soient clairement définies. En effet, la publicité est un élément primordial pour la concurrence puisqu'elle permet de transmettre aux consommateurs l'information nécessaire à leur choix.

Dans le domaine du courtage immobilier, la Loi sur la concurrence et l'ordonnance d'interdiction spécifient déjà que la publicité ne doit pas être fausse ou trompeuse. Toutes restrictions supplémentaires ne devraient être imposées que si elles reflètent un besoin de protection du consommateur qui ne peut être atteint autrement.

Maintenant, en ce qui concerne les barrières à l'entrée, la profession devrait rester le plus accessible possible et ne devrait pas limiter la mobilité des intermédiaires immobiliers en imposant des barrières artificielles à leur champ d'activité. Ainsi, nous recommandons que la formation soit facilement accessible et elle ne devrait pas être contingentée. De même, les exigences minimales de formation pour accéder à la profession ne devraient pas être trop élevées. Les intermédiaires immobiliers devraient être encouragés, sur une base volontaire, à suivre une

formation plus poussée. Cette formation et leur expérience pourraient leur permettre de s'établir comme spécialistes dans certains domaines de courtage immobilier.

De plus, on devrait reconnaître officiellement l'existence de consultants, tout en leur permettant un accès facile à leur pratique dans l'industrie du courtage immobilier. Ces consultants ne devraient pas nécessairement être autorisés à agir comme Intermédiaires Immobiliers, mais pourraient augmenter la concurrence sur le marché en offrant un service alternatif. Nous sommes en accord avec la proposition d'augmenter la responsabilité de l'agent. En effet, cette mesure permettra une plus grande autonomie de l'agent et, dans certaines firmes de courtage, chaque agent pourrait librement fixer le niveau de sa rémunération et du service qu'il veut offrir.

Nous sommes aussi en accord avec le cumul des permis si les critères de formation sont rencontrés. De même, les cabinets disciplinaires devraient pouvoir offrir des services de courtage Immobilier. Ces mesures auront pour effet d'augmenter la concurrence dans le marché et sont en harmonie avec la présente déréglementation du secteur financier.

Les agents et courtiers devraient aussi pouvoir exercer d'autres occupations à moins qu'il n'existe un conflit d'intérêts évident entre l'exercice du courtage immobilier et certaines occupations. Dans ce dernier cas, la loi devrait prévoir les occupations jugées en conflit d'intérêts et devrait permettre aux agents et courtiers de pratiquer toute autre profession.

Aussi, ils devraient être autorisés à travailler à temps partiel, puisqu'un agent disponible aux heures critiques peut offrir un service de qualité. Si la crainte est qu'un agent à temps partiel ne soit pas disponible, la réglementation devrait prévoir un mécanisme disciplinaire basé sur les plaintes des clients et non pas uniquement sur celles des concurrents.

En ce qui concerne le franchisage, à notre avis, le franchisage devrait être encouragé pour les mêmes raisons que nous avons citées pour appuyer la proposition d'augmenter la responsabilité de l'agent. En effet, chaque franchisé représente une firme indépendante aux termes de notre loi, ce qui augmente le nombre de concurrents présents dans le marché. De plus, le franchisage est efficace puisqu'il permet aux franchisés de profiter de la publicité commune, une des seules économies d'échelle dans cette industrie.

En ce qui concerne les agents ou courtiers de l'acheteur, comme nous l'avons dit précédemment, nous croyons que le concept d'agent ou courtier d'acheteur devrait être développé. Dans la situation présente, le courtier représente un acheteur potentiel, agit en fait au titre de sous-agent pour le courtier inscripteur. Le consommateur a donc la fausse impression que l'agent

qui l'aide à trouver une propriété travaille pour lui.

En conclusion, nous appuyons de façon générale la proposition de révision de la loi. Elle pourra amener des changements bénéfiques tant pour les consommateurs que pour les membres de l'industrie, mais, pour que les consommateurs profitent pleinement de ces modifications qui augmenteront le niveau de professionnalisme, de même que la responsabilité des courtiers et des agents d'immeubles, elle devra laisser les mécanismes du marché et de la concurrence jouer pleinement leur rôle.

Ces mécanismes assureront que les courtiers et les agents resteront efficaces et innovateurs. Cependant, une réglementation importante du marché qui découragerait l'efficacité irait à l'encontre du bien-être des consommateurs. Afin d'assurer que la nouvelle réglementation ne soit pas utilisée comme objectif autre que celui établi par le législateur, elle devrait être précise et claire. De plus, les pouvoirs délégués à l'organisme d'autoréglementation devraient être limités afin qu'ils ne remplacent pas le rôle important que le marché libre doit jouer. La plupart des propositions faites dans le document de consultation sont très positives mais ne pourront être entièrement efficaces sans le maintien d'une concurrence saine.

M. le Président, j'aimerais vous remercier de nous avoir permis de participer aux audiences publiques à ce sujet et je serais heureux de répondre à des questions, que ce soit aujourd'hui, ou vous être de service dans le futur dans vos études. Merci.

Le Président (M. Farrah): Merci infiniment, M. Addy. Sans plus tarder, je cède la parole à Mme la ministre pour, dans un premier temps, une période maximale de 10 minutes.

Mme Robic: Merci, M. le Président. Bienvenue, messieurs, à cette table. On apprécie que vous vous soyez déplacés pour venir nous présenter votre mémoire. Je vous avoue que j'aurais tendance dans des transactions d'affaires à être plutôt d'accord avec vous quand il s'agit de concurrence et de libre entreprise et de libre marché. Cependant, on est dans un domaine très particulier, l'immobilier. L'achat d'une maison, c'est souvent la transaction financière la plus importante qu'une personne fera dans sa vie. C'est souvent le seul patrimoine qu'elle laisse à ses enfants ou à sa famille. Donc, il devient excessivement important que cette personne qui va faire cette transaction soit bien servie par les gens qui sont habilités à le faire, qui ont la possibilité de le faire. Donc, je vous avoue - je suis persuadée même - qu'il est fort important que les personnes qui sont dans cette profession soient des personnes qui soient bien formées. Je suis d'accord avec vous, il ne faut pas mettre les normes à un niveau tel qu'on vient continger,

ce n'est certainement pas mon désir, mais que ces personnes-là soient bien formées, que la profession soit assez encadrée pour que - et encore une fois c'est parce que la transaction est tellement importante, ce sont des montants énormes, c'est une responsabilité que l'acheteur prend - on ait une profession qui soit tout de même bien organisée pour pouvoir agir rapidement, s'il y avait des abus, des conflits d'intérêts ou de la fraude même. Donc, je vous avoue que je ne peux pas vous suivre complètement dans votre argumentation.

Je voudrais revenir à votre mémoire. Aux pages 11 et 12 de votre mémoire, vous mettez le gouvernement en garde de ne pas déléguer tous les pouvoirs à l'organisme d'autoréglementation, notamment dans l'élaboration des critères d'admission puisque l'industrie pourrait ainsi se protéger de l'application de la Loi sur la concurrence ou de l'ordonnance d'interdiction émise en 1988. Pourriez-vous expliciter? Croyez-vous que l'autoréglementation soit possible pour le courtage immobilier ou s'il faut que le gouvernement conserve un droit de regard?

Le Président (M. Farrah): M. Addy.

M. Addy: Si on parle de la structure de l'organisme, on croit qu'il devrait y avoir une représentation sur l'organisme vaste. À cet égard-là, nous sommes d'avis que le gouvernement devrait y participer, en plus des agents membres et des agents non membres, et une représentation soit par l'entremise du représentant du gouvernement ou peut-être spécifiquement pour le consommateur.

Lorsque nous traitions dans le mémoire du concept de la défense de conduite réglementée, nous voulions souligner que, selon la jurisprudence, s'il y a une délégation à un organisme et que cet organisme se saisit de ce pouvoir délégué et agit, il va être exclu de la loi, de notre loi, la Loi sur la concurrence. Face à ce sujet-là, il faut reconnaître qu'il ne sera pas sujet aux articles traitant de complot; il ne sera pas sujet aux articles traitant de publicité trompeuse. Il ne sera pas sujet à toutes les autres prévisions, aux articles de notre loi qui sont établis pour protéger le consommateur. Tout ce que nous voulions faire à ce moment-là, c'est souligner ce fait-là, que si à l'organisme il est donné ce mandat et il le saisit, en fait, il va être exclu de l'application de la Loi sur la concurrence. C'est ça l'idée qu'on voulait souligner, je crois.

Mme Robic: Parlons de l'organisme d'autoréglementation. Vous avez des réserves quant à la composition du conseil d'administration. Voulez-vous nous dire un peu comment vous verriez la formation de ce conseil?

M. Addy: Tel que je l'ai indiqué tantôt, peut-être pas clairement, nous voyons un

organisme qui aurait une représentation qui ne serait pas limitée aux chambres d'immeubles. C'est là la base de notre inquiétude. Quant à qui devrait être là en surplus des chambres d'immeubles, nous proposons des agents ou courtiers qui ne sont pas membres d'une chambre d'immeubles, parce qu'il y en a, et le gouvernement, soit par l'entremise du bureau du surintendant ou une autre participation du gouvernement à ce niveau là. Et si le législateur considère que c'est assez, il n'y aura pas besoin d'un quatrième volet, un consommateur indépendant, si vous voulez, une représentation de consommateurs indépendants.

(17 h 30)

Mme Robic: Vous ne voyez pas nécessairement la nécessité d'avoir quelqu'un, un consommateur, un représentant des consommateurs sur ce conseil d'administration?

M. Addy: Je crois qu'on pourrait laisser ça au législateur de déterminer si c'est par l'entremise du surintendant ou d'autres participations officielles du gouvernement adéquatement couvertes.

Mme Robic: Le conseil doit être nommé ou élu et par qui, s'il doit être nommé par qui?

M. Addy: Est-ce que je peux consulter?

Mme Robic: Ah oui!

M. Addy: Je ne crois pas qu'on ait considéré ça.

Mme Robic: C'est ce que je fais. Alors, vous pouvez le faire vous aussi, consulter!

M. Addy: Sur ce point-là on ne peut faire autrement que de vouloir que les règlements qui gèrent l'opération et la nomination soient approuvés par le conseil.

Mme Robic: Revenons à votre mémoire. À la page 21, vous faites allusion aux consultants en immobilier et suggérez que la définition de l'acte de courtage pourrait être plus restreinte afin de ne pas couvrir le type de services offerts par ces consultants. Voulez-vous élaborer là-dessus?

M. Addy: Il existe dans le marché des consultants qui, strictement parlant, ne seraient pas compris comme courtiers en immobilier, et je crois qu'il y en a un qui va comparaître devant votre comité à un moment donné. C'est ce genre d'individus et ce genre de services qui sont offerts au consommateur dont on aimerait qu'ils soient inclus dans les considérations dans la loi.

Mme Robic: Décrivez-moi ce que fait un consultant? Est-ce qu'il fait des actes de cour-

tage?

M. Addy: Je vais vous référer à mon confrère.

M. Michaud (Christian): Ce qu'on a vu comme consultant jusqu'à maintenant, c'est surtout au niveau du comment remplir un contrat de courtage immobilier, comment mettre sa maison à vendre, comment préparer sa maison pour une transaction immobilière. C'est le genre de services qu'ils offrent. Ce qu'on a vu maintenant ça se limite à ça. Au niveau commercial et industriel il y a des consultants qui font plus, qui représentent, par exemple, le locateur d'espace ou des choses comme ça, mais au niveau résidentiel on parle surtout de la préparation de la maison et de la préparation de la transaction.

Mme Robic: Ce consultant-là qui donne des conseils à ses clients est-ce qu'il ne doit pas avoir une formation quelconque? De ces conseils-là vont dépendre les décisions que le consommateur va prendre; est-ce que ce n'est pas justement eux qui devraient être très bien formés?

M. Michaud: Comme ils ne participent pas à l'ensemble de la transaction, notre avis est que s'ils ont une formation quelconque... C'est pour ça d'ailleurs qu'on recommande qu'ils soient inclus peut-être dans une disposition de la loi. Présentement, il n'y a pas de disposition qui reconnaît les consultants, c'est difficile pour eux d'exister sous une forme quelconque. Donc, en les mettant dans la loi, il y aurait peut-être moyen de mettre une formation pour eux mais on ne pense pas que la formation a besoin d'être aussi élevée que celle d'un courtier ou d'un agent qui doit participer à toute la transaction.

Le Président (M. Farrah): Mme la ministre, je vais vous interrompre malheureusement.

Mme Robic: Merci, M. le Président.

Le Président (M. Farrah): M. le député de Labelle.

M. Léonard: Oui, M. Addy, M. Michaud. Je conçois que la concurrence est conçue par vous-mêmes comme étant un bien en soi, ce qui n'est pas nécessairement faux. Je suis d'accord avec vous, en tout cas, en ce qui concerne le long terme; dans un monde idéal où toute l'information circulerait, où vous avez des vendeurs absolument froids et des acheteurs froids et très bien informés, là ça joue. Bon, on connaît le contexte. Mais la réalité, cependant, ce n'est pas exactement cela. Il reste des cas où vraiment il y a de l'exploitation. Vous avez traité, vous, de la publicité. Bon, la publicité il y en a qui moralement trouvent que ça ne doit pas exister

mais pour d'autres, lorsqu'on est dans les affaires, on change d'idée assez rapidement. Cependant, il y a quand même des abus en ce sens-là et ceux qui achètent des maisons ne sont pas des gens qui ont nécessairement une formation universitaire et même chez les universitaires parfois vous allez en trouver qui sont, entre guillemets, de beaux poissons pour l'immobilier.

Alors, je trouve que de limiter presque à zéro la réglementation - ce n'est pas ce que vous dites, mais je sens qu'il faudrait qu'il y en ait le moins possible... Je me demande quand même où se situe la protection du consommateur. Votre principe, c'est qu'à terme, si la concurrence joue parfaitement, le consommateur est protégé, si on résume. Effectivement, dans le monde idéal, c'est ça, mais la réalité, cependant, n'est pas exactement cela. Alors comment voyez-vous la protection du consommateur ordinaire dans le contexte de l'immobilier, où c'est la transaction de leur vie dans bien des cas?

M. Addy: Si je peux traiter de la question en ce qui concerne, par exemple, la publicité, il y a déjà une loi existante qui gère la publicité trompeuse. Ce que nous voulions dire, c'est si le législateur provincial considère que, dans la réglementation du courtage immobilier, l'organisme qui va être mis en place devrait avoir le pouvoir d'inclure, d'exclure ou de prohiber la publicité, nous voulons souligner qu'il faut reconnaître que ce sera la seule loi qui va le protéger et, une fois que le législateur se sera prononcé, notre loi sera déplacée.

En ce qui concerne l'information au consommateur, on est toujours d'avis que le plus d'informations il y a, le mieux c'est pour le consommateur; il a de l'information pour faire son choix. Je reconnais que tous les consommateurs ne seront pas intéressés à savoir comment la commission sera répartie entre le courtier vendeur et le courtier inscripteur, je suis entièrement d'accord, mais il y en a qui vont l'être et, s'il y en a qui le sont et qui agissent sur cette information dans leur choix de courtier ou d'agent, cela va favoriser la concurrence dans cette profession.

M. Léonard: Je pense que vous êtes à peu près le premier organisme qui vient nous dire qu'il faut que ce soit divulgué, public, les commissions de référence. Je note bien, oui, oui. Et je pense que vous avez raison là-dessus. Bon.

J'ai noté une chose dans votre mémoire aussi, à la page 19, et je pense que ça vaut la peine de s'y référer, sur la formation, je pense que c'est la première fois que je vois une affirmation de ce type. Par exemple, au dernier paragraphe: "Le niveau de formation du courtier ou de l'agent ne semble pas être relié au choix que fait le consommateur. De plus, les courtiers et agents semblent accepter ce fait puisque la publicité sur le niveau de formation est presque

inexistante." Je suppose que c'est presque une accusation.

M. Addy: Non, c'est plutôt une constatation de fait.

M. Léonard: Ha, ha, ha!

M. Addy: Nous recevons, par l'entremise de la direction de publicité trompeuse, des plaintes, et les plaintes que nous avons reçues ne traitent pas d'une représentation fausse en ce qui concerne la formation du courtier ou de l'agent.

M. Léonard: Mais c'est quand même un peu curieux que vous ne teniez pas plus que ça à une formation plus poussée des courtiers et agents.

M. Addy: Non. Je crois que notre proposition n'est pas à cet effet-là. Notre proposition est simplement que la formation est une chose nécessaire, évidemment, et nous le supportons. Ce que nous ne voulons pas voir, c'est l'utilisation de la formation comme manière de limiter la concurrence.

M. Léonard: De contingerer et...

M. Addy: C'est ça. De prévenir, disons, quelqu'un qui serait spécialiste dans l'immobilier résidentiel, qui pourrait avoir seulement un permis et qui ne pourrait pas avoir un permis comme courtier dans l'immobilier commercial en même temps, même s'il était prêt à prendre la formation. C'est ça qui nous inquiète au point de vue de la formation. Nous sommes en faveur de la formation. Ce n'est pas ça. On ne veut pas que la formation soit une façon déguisée de restreindre la concurrence.

M. Léonard: Mais est-ce que vous voulez dire de la formation que je qualifierais de formelle ou académique ou de la formation par expérience? Parce qu'à mon sens quelqu'un peut se former par expérience, si on le prend au sens large en termes de formation, alors que la formation académique ne donne pas nécessairement plus de facilité à quelqu'un d'agir dans le domaine. Ça m'étonne, une affirmation comme cela. Je comprends qu'on ne veut pas limiter l'accès et qu'on ne veut surtout pas limiter la concurrence, mais, au fond, la concurrence entre des agents bien formés, ça peut aider davantage, il me semble. Donc, le souhait que vous formulez, je le comprends, mais il me semble de façon très restreinte que c'est limité comme champ d'application parce que la formation, de façon générale, a toujours conduit à une amélioration des conduites de la vie et de la concurrence aussi.

M. Addy: Je suis d'accord et c'est pour ça que j'essayais de préciser que ce n'est pas une

objection à la formation, mais c'est à une façon d'utiliser la formation pour contraindre la concurrence. C'est ça, notre inquiétude. Nous n'avons aucune objection à la formation et ses droits.

M. Léonard: Est-ce que je vous interprète mal en pensant qu'en 1789 vous auriez été très heureux des résultats de la Révolution française lorsque les corporations professionnelles ont toutes été abolies?

M. Addy: Il n'y avait pas de Loi sur la concurrence à cette époque-là non plus.

Le Président (M. Farrah): Ça va, M. le député de Labelle? Alors, Mme la ministre.

Mme Robic: Oui, M. le Président. Je voudrais revenir à la formation parce que vous faites également, dans votre document... Vous nous dites que vous doutez que la création de catégories de permis augmente la protection offerte au public consommateur. Moi aussi, j'ai un problème avec cette affirmation-là. N'est-il pas vrai que, dans les différents types de transactions immobilières, encore si l'on croit que la formation est importante pour bien servir le consommateur, eh bien! c'est important également qu'on ait une formation, je ne veux pas dire accrue, mais une formation spécialisée pour les différents domaines de l'immobilier? Et, encore là, ce n'est pas pour empêcher une personne de faire un ou l'autre. Il pourrait tout faire, du moment qu'il serait formé pour faire et du résidentiel et du commercial et de l'industriel. Dans ma tête à moi, si cette personne est bien formée dans ces domaines, le consommateur ne va en être que mieux servi.

Le Président (M. Farrah): M. Michaud.

M. Michaud: Ce que vous avez conclu correspond un peu à ce qu'on dit en autant qu'il n'y ait pas de limitation dans la mobilité d'une catégorie à l'autre. Ce qu'on dit aussi, c'est qu'une fois que le courtier a une formation générale, peut-être qu'on pourrait l'empêcher de se dire spécialiste en commercial, par exemple, s'il n'a jamais pratiqué en commercial. Mais, de là à l'empêcher à faire du commercial, je vois toute une différence.

Donc, d'accord avec la formation, d'accord avec la reconnaissance de l'expérience mais sans empêcher la mobilité entre les catégories et je pense que c'est ça que vous dites, vous aussi. Je pense qu'on s'entend sur ça.

Mme Robic: Alors vous, dans le fond, vous aimez mieux des spécialités que des catégories de permis. C'est ce que vous nous dites.

M. Michaud: C'est ça.

Mme Robic: Bon. Ça va, M. le Président.

Le Président (M. Farrah): Merci, Mme la ministre. M. le député de Bertrand, la parole est à vous.

M. Beaulne: Oui. J'ai suivi vos discussions avec mon collègue sur votre philosophie de la concurrence. Il y a une question qui me vient à l'esprit. Est-ce que ces principes-là que vous avez énoncés s'appliquent de façon généralisée à tous les secteurs de l'immobilier ou si vous seriez prêts à être un peu plus nuancés selon les différents types de secteurs immobiliers? Ceux qui vous ont précédé, le groupe qui vous a précédé a indiqué qu'il y avait toutes sortes de nouvelles transactions qui se développaient dans le marché immobilier et au niveau du maintien d'une sorte de concurrence; est-ce que, par exemple, vous estimez que le même type de philosophie devrait s'appliquer dans le domaine du résidentiel que dans le domaine du commercial ou dans le domaine du locatif?

M. Addy: Au point de vue de la philosophie, je crois que ça devrait s'appliquer dans une catégorie à travers toutes les catégories. On pourrait peut-être remarquer une différence de la part de l'intérêt du client d'une catégorie à l'autre. Peut-être que le client résidentiel ne serait pas, comme je l'ai mentionné tantôt, intéressé à savoir le partage de la commission. Peut-être que le consommateur dans l'industriel, qui fait plus de ces transactions-là, serait plus intéressé à ce genre d'information.
(17 h 45)

Au point de vue philosophique, je crois que ces principes devraient s'appliquer à travers toutes les catégories.

M. Beaulne: Il y a un commentaire, une réflexion plutôt qui me vient à l'esprit. Ce qui découle de ce que vous nous avez présenté, c'est que vous insistez énormément sur l'information beaucoup plus que sur la réglementation. Je ne peux pas m'empêcher d'établir un certain parallèle à ce niveau-là entre ce qui s'est passé au comité des finances de la Chambre des communes en matière de frais bancaires et ce que vous venez de nous dire, dans le sens où on a laissé finalement, après les protestations des groupes de consommateurs, ainsi de suite, face à l'industrie bancaire, il y a deux, trois ans, on a laissé finalement l'industrie bancaire s'autoréglementer à ce niveau-là, mais en exigeant une information plus adéquate.

Alors, aujourd'hui, vous allez dans les banques, les caisses populaires, les institutions financières et vous allez voir les taux d'intérêt, les taux de rendement, enfin, tous les frais afférents aux différentes transactions financières affichés. Ça n'a pas empêché les institutions financières d'augmenter de façon consistante, et

jusqu'à encore tout à fait récemment, les frais **financiers** qui sont perçus sur, par exemple, le paiement d'une facture, ou des transactions aussi banales que celles-là.

Alors, c'est là où je me pose la question. Au niveau de l'information, oui. Tant mieux. Finalement, vous dites: Plus il y a d'information qui circule, plus, au fond, le consommateur est à même de juger. Mais compte tenu de l'expérience qu'on a dans le domaine du secteur des banques, entre autres, au niveau des frais financiers, moi, je ne suis pas tout à fait convaincu que l'intensification de l'information est la réponse adéquate au problème et la façon la plus adéquate de protéger le consommateur là-dedans.

M. Addy: Je ne suis pas assez familier avec l'industrie financière et le système qui est en place **d'autoréglementation** dans ce secteur-là pour commenter longuement, mais je noterais, juste comme observation, qu'il est, de fait, assez évident que le nombre de participants dans les deux marchés est très différent; si cela cause le résultat que vous soulevez, je n'en ai aucune idée. Mais la concentration de joueurs ou de participants dans le domaine financier est beaucoup plus restreinte que dans le domaine immobilier.

M. Beaulne: Oui, mais il semblait y avoir, selon ce que nous ont exposé les gens de l'Association des consommateurs, ceux qui vous ont précédés, un problème de standardisation au niveau des types de contrat et au niveau des formules que les gens étaient appelés de plus en plus à signer, dans ce domaine-là. Alors, cette **absence** d'uniformité, jusqu'à un certain point, au fond, vous n'y touchez pas beaucoup dans votre mémoire.

M. Addy: Non. Au point de vue standardisation des contrats, je ne crois pas, si je me rappelle bien, qu'on y ait touché, du tout, dans le mémoire. Je crois que ce serait quelque chose que l'organisme qui serait mis en place devrait étudier, s'il y a ou non des difficultés au niveau du consommateur, avec une variété ou non de contrats. Peut-être M. Michaud pourrait, s'il a de l'expérience en ce qui concerne les plaintes...

M. Michaud: Au niveau des plaintes sur l'uniformisation des contrats, on n'en a pas tellement. Mais je suis quand même assez d'accord avec le commentaire. Si on parle juste d'uniformisation des contrats, je ne pense pas qu'on s'oppose à ça, nous. **Tout** ce qu'on dit, c'est: D'accord pour qu'ils soient uniformes, mais avec le plus d'informations disponibles au consommateur quand il signe ce contrat-là. C'est ça, finalement. C'est vrai que, si, en magasinant, le consommateur voit trois ou quatre contrats différents, à un moment donné il peut se perdre

complètement parce qu'il n'a pas de connaissance technique dans le milieu. Peut-être que l'uniformisation serait une bonne chose, mais pour autant qu'il ait le maximum d'informations pour qu'il fasse son choix basé sur cette **information**-là.

Le Président (M. Farrah): M. le député de Labelle.

M. Léonard: Oui. Une question sur l'affirmation que vous faites ou, en tout cas, le désir que vous exprimez qu'il y ait des courtiers pour les acheteurs autant que des courtiers pour les vendeurs. Est-ce que les uns peuvent agir indifféremment pour le vendeur ou pour l'acheteur? Un courtier pourrait agir indifféremment ou bien s'il s'agit là d'une spécialisation? Il y a des courtiers qui seraient plutôt acheteurs et d'autres vendeurs; je suppose que c'est peut-être comme ça que les marchés s'orienteraient, de toute façon. Et ne craignez-vous pas que, finalement, en favorisant deux courtiers, ça va augmenter les coûts nécessairement? Il y a deux cuisiniers dans la sauce au lieu d'y en avoir un. En définitive, il y en a deux au lieu d'un.

M. Michaud: Il y a déjà souvent deux cuisiniers dans la sauce quand il y a un courtier inscripteur et un courtier vendeur qui se partagent la tâche. Ils sont déjà deux parce que...

M. Léonard: Là, ça va en faire trois.

M. Michaud: Non, non. Ce qu'on propose, nous, c'est que le courtier vendeur disparaisse au profit du courtier ou de l'agent de l'acheteur. Tout ce qu'on dit c'est... La façon dont ça fonctionne en ce moment, c'est que quelqu'un qui veut vendre sa maison inscrit sa maison auprès d'un courtier. Celui-là l'inscrit, par exemple, au système de service interagences. S'il y a un autre courtier qui a un acheteur potentiel, il va le voir. Ils se partagent la commission d'une façon quelconque. Nous autres, ce qu'on dit, c'est qu'en fait ce sont deux tâches différentes. Il y en a un qui représente l'acheteur et il y en a un qui représente le vendeur. Ces tâches-là devraient être séparées. Autrement dit, **celui** qui est l'acheteur va pouvoir négocier avec son courtier les conditions sous lesquelles il veut se chercher une **maison**, au même titre que le vendeur négocie avec son courtier les conditions selon lesquelles il veut vendre sa maison. Ce sont deux fonctions différentes.

M. Léonard: Et si les deux sont dans le même domaine et qu'ils peuvent agir indifféremment, vendeur ou acheteur, courtier vendeur, courtier acheteur, au fond, la connivence va s'instaurer très vite.

M. Michaud: La connivence pourrait s'ins-

taller très vite aussi. On n'a pas été jusqu'au point de dire comment ça devrait fonctionner dans les marchés. Ce qu'on propose, c'est de dire qu'en ayant un agent ou un courtier de l'acheteur, en séparant les deux fonctions, on peut permettre à l'acheteur de bénéficier des mêmes profits que le vendeur, c'est-à-dire de pouvoir trouver un courtier qui veut... Ne pas simplement se baser sur qui inscrit la maison ou si c'est lui qui est le plus proche, mais à celui qui m'offre le meilleur taux, à celui qui m'offre le meilleur service, à celui qui va me faire ça pour moi, l'autre ne me le fera pas.

M. Léonard: Ah bien moi, je suis bien d'accord avec vous, si je suis un acheteur, en tout cas. Je pense que je vais demander plein de conseils à mon courtier.

M. Michaud: Mais ce n'est pas vous... Dans l'état présent, ce n'est pas vous qui allez payer pour, par exemple, ce n'est pas vous qui allez décider combien votre courtier va recevoir, c'est le vendeur, avec son courtier inscripteur, qui va décider ça.

M. Léonard: Ah, je pense que vous avez raison! Quand vous dites que l'acheteur, de toute façon, va le payer parce que c'est compris dans le prix de la maison, effectivement, vous avez raison.

Le Président (M. Farrah): C'est tout, M. le député de Labelle?

M. Léonard: Oui.

Le Président (M. Farrah): Alors, merci, Mme la ministre.

Mme Robic: Je voudrais peut-être revenir là-dessus. Est-ce que vous êtes en train de nous dire que le courtier inscripteur ne devrait pas être le courtier de l'acheteur, ou, on parle d'agent ici, que l'agent inscripteur ne devrait pas être également l'agent vendeur, qu'il ne pourrait pas faire les deux fonctions? Parce que c'est bien différent.

M. Michaud: Oui. Bien, je...

Mme Robic: Mais ce que vous me dites, comprenons-nous, c'est que l'agent qui inscrit une maison en vente au nom d'un courtier, cet agent-là ne pourrait pas être le même agent qui négocierait pour l'acheteur.

M. Michaud: Non, je ne pense pas que c'est ça...

Mme Robic: Non?

M. Michaud: Non, ce n'est pas ça que je

dis.

Mme Robic: Ah! Qu'est-ce que vous dites?

M. Michaud: Peut-être que ce n'est pas clair, je vais essayer de l'exprimer plus clairement. L'agent du vendeur pourrait être aussi bien l'agent de l'acheteur. Si l'acheteur est au courant de ce fait-là, on n'a pas d'objection à ça.

Mme Robic: Ah, ah, ah!

M. Michaud: Mais ce qu'on dit, c'est qu'il devrait y avoir une catégorie de courtiers et d'agents qui représenteraient les acheteurs de façon exclusive, c'est-à-dire que moi, par exemple, je suis courtier de l'acheteur; moi, ce que je vais faire, c'est essayer d'obtenir le plus bas prix possible sur cette propriété-là. Je vais me battre pour toi parce que je n'ai pas l'intention de défendre le vendeur; ce n'est pas ma job, moi, je te défends, toi.

Mme Robic: Oui, c'est permis ça, il n'y a pas de loi qui défend ça, de vous spécialiser: agent ou courtier vendeur ou acheteur. En tout cas, ça peut être intéressant. Je ne sais pas si c'est faisable, mais c'est intéressant. Merci, messieurs.

Le Président (M. Farrah): En conclusion.

Mme Robic: Vous voulez que je conclue, M. le Président.

Le Président (M. Farrah): Si vous voulez bien.

Mme Robic: Alors, messieurs, merci infiniment, ça a été intéressant. Comme l'a dit le député de Labelle, vous avez soulevé des points qui n'ont pas été soulevés dans d'autres mémoires jusqu'à présent. C'était intéressant d'avoir un autre son de cloche. Alors, on vous remercie infiniment de votre présence.

Le Président (M. Farrah): Merci, Mme la ministre. M. le député de Labelle, en conclusion.

M. Léonard: Merci, aussi. À mon tour, je voudrais quand même souligner la contribution qu'il me semble que vous avez apportée, c'est que la circulation de l'information dans le domaine de l'immobilier est très importante. Je comprends qu'on peut toujours avoir quelques réticences sur la publicité, mais il faut admettre que la publicité joue un rôle fondamental dans l'économie de marché. Donc, il faut simplement souhaiter qu'elle soit juste, correcte, équitable, simplement. Mais, effectivement, je suis bien d'accord avec vous que, dans le domaine de l'immobilier, l'information doit bien circuler.

Le Président (M. Farrah): Merci, M. le député de Labelle. Au nom des membres de la commission, je vous remercie infiniment d'avoir présenté votre mémoire. Au revoir.

Sans plus tarder, j'invite maintenant les gens de la Chambre des notaires du Québec. Mesdames, messieurs, bienvenue. Au nom des membres de la commission, je vous souhaite la plus cordiale des bienvenues. Comme je l'ai mentionné aux autres groupes, je veux vous aviser que, pour votre présentation, vous avez une durée maximum de 20 minutes. Alors sans plus tarder, peut-être que le porte-parole pourrait s'identifier ainsi qu'identifier les personnes qui l'accompagnent.

Chambre des notaires du Québec

M. Talpis (Jeffrey): M. le Président, MM. les membres de la commission, Mme la ministre, bonne fin d'après-midi. Je voudrais tout d'abord vous présenter les représentants de la Chambre des notaires du Québec pour cet après-midi. À mon extrême gauche, Me Sylvie Berthold, notaire à la direction de la recherche à la Chambre des notaires; à ma gauche, Me Jean Lambert, notaire, ancien président de la Chambre des notaires et vice-président du comité de législation de la Chambre des notaires. Mon nom est Jeffrey Talpis. Je suis notaire et président du comité de législation de la Chambre des notaires.

Le Président (M. Farrah): Madame, messieurs, bienvenue et on vous écoute.

M. Talpis: Avant de passer la parole à Me Jean Lambert, qui va parler au nom de la Chambre des notaires, j'aimerais, au nom de la Chambre des notaires, vous exprimer notre plaisir d'avoir été invités à nous faire entendre dans le cadre de processus de consultation relatif au document sur le courtage immobilier, qui a été déposé à l'Assemblée nationale par la ministre déléguée aux Finances, Mme Robic. Alors, je passe la parole à Me Jean Lambert.

M. Lambert (Jean): Merci, Me Talpis. M. le Président, Mme la ministre, messieurs de l'Opposition, vous avez, j'espère, je présume, pris connaissance du mémoire, alors je le survolerais rapidement pour peut-être s'accorder un plus grand temps de questions et réponses.

Alors, tout de go, évidemment, on appuie avec empressement les buts poursuivis par Mme la ministre dans son effort de moderniser la loi sur le courtage. Les observations que nous avons formulées dans le mémoire ne remettent évidemment pas en cause ce grand principe. Mais, par ailleurs, on en a profité pour préciser certains points au passage. Par exemple, on sait que certains notaires, à un moment donné, ont fait du courtage une activité qui était devenue plus qu'occasionnelle, une activité importante; alors

on a précisé dans notre mémoire que, pour nous, dans ce cas-là, les notaires devraient se conformer à la Loi sur le courtage immobilier et obtenir un permis. De sorte que l'activité de courtage que les notaires pourraient faire ne serait qu'une activité accessoire et à l'occasion de leurs travaux. Je pense que c'était une précision qui n'avait pas été apportée jusqu'à maintenant sur cette question. Alors, on a profité de notre mémoire pour le préciser.

(18 heures)

On a traité de l'offre d'achat, document éminemment important à l'occasion de la signature d'une transaction immobilière. À cet égard, au niveau des offres d'achat touchant le secteur résidentiel faites par M. et Mme Ordinaire qui se portent acquéreurs d'un immeuble, on croit que dans ce cas-là l'offre d'achat doit être réglementée. L'industrie elle-même, depuis un certain nombre d'années, s'est attaquée à ce document et, encore dernièrement, en a suggéré un à l'ensemble des courtiers et agents immobiliers du Québec. Nous croyons que l'État devrait prendre en charge de formuler ce contrat-là un peu comme il l'a fait pour le bail immobilier. À cet égard, comme il s'agit d'un acte juridique important, évidemment l'idéal c'est qu'il y ait toujours un juriste au moment de la conclusion, sauf que la réalité quotidienne ne nous permet pas de penser que ce sera toujours possible, de sorte que les gens du secteur devraient avoir une offre de type standard et toute modification qui comporterait des modifications au niveau juridique devrait être effectuée par un juriste; quant au reste, le courtier ou l'agent bien formé pourrait fort bien se tirer d'affaire.

Au niveau de la formation, le mémoire là-dessus appuie aussi le désir à la fois de la ministre et de l'industrie de resserrer davantage. C'est évidemment là où passe la protection du public, une meilleure formation de tous les professionnels; alors, que ce soit dans le secteur immobilier ou autres, je pense que c'est là une évidence. Nous suggérons que l'accessibilité à la formation soit faite à des coûts raisonnables dans toutes les régions du Québec, et on a pensé au réseau des collèges d'enseignement général et professionnel. Nous croyons que les normes et standards seraient définis par l'organisme d'autoréglementation plutôt que par le ministre de l'Enseignement supérieur et de la Science. Si, en fait, on veut donner un sens à l'autoréglementation, ça veut dire que le secteur lui-même, je pense, est à même de définir les normes et les standards. Donc, nous suggérons qu'on en vienne à cette solution que l'on retrouve d'ailleurs dans le secteur professionnel dit classique.

Au niveau de la pratique du courtage, le document de consultation posait diverses questions. Nous y avons répondu; par exemple, la distinction courtier et agent. Nous n'avons pas vu l'importance d'augmenter comme tel le degré de responsabilité de l'agent.

La capacité financière, nous avons cru qu'il était raisonnable d'augmenter le montant malgré qu'après prise de connaissance d'un autre mémoire on s'est posé la question: Dans le fond, qu'est-ce qu'on vise avec ce prérequis d'avoir à déposer une somme? Alors, peut-être qu'une caution pourrait faire ou, même encore, peut-être qu'il y a d'autres mécanismes. Après notre mémoire, nous aussi on s'est reposé la question. Dans le fond, qu'est-ce qu'on cherche avec ça?

Le cumul des permis* C'est toute la question du décloisonnement des intermédiaires de marché. Pour nous, ce n'est pas évident que le public va gagner à permettre qu'on puisse grouper ensemble des gens qui sont dans différents secteurs. Ce à quoi on va assister évidemment, on va assister à des achats de nouveaux bureaux, des achats de nouveaux tapis, on va assister à beaucoup de tape-à-l'oeil, mais au bout de la ligne je pense que, si l'on considère l'acte même, c'est une relation très personnelle entre le courtier ou l'agent et les acheteurs et les vendeurs. C'est souvent des choses qui se passent à l'extérieur, ça se passe sur le terrain. Là, c'est là que ça se passe le courtage immobilier. Les gens qui en font vont vous le dire, c'est là que ça se passe. Alors, qu'on ait de superstructures comme, je ne sais pas moi, être branché sur Los Angeles pour savoir quel est le marché là à 9 h 10 le matin, je ne suis pas sûr que la protection du public en demande à ce point-là. De toute façon il n'est pas dit que l'industrie ne serait peut-être pas capable d'avoir ce genre d'information là. Le décloisonnement là-dedans, on a eu beau chercher pour y trouver des avantages, il y a certains groupes commerciaux ou industriels qui, eux autres, trouveraient peut-être des avantages, mais pour le consommateur, M. et Mme Ordinaire, ça ne nous est pas paru évident. Remarquez, peut-être qu'on ne les a pas vus.

Le franchisage, c'est une réalité. On a simplement mentionné que le franchisage ne devrait pas constituer une barrière pour empêcher la bonne application des règlements et de la Loi sur le courtage. Quant aux assurances, nous-mêmes avons imposé l'assurance obligatoire et d'autres secteur professionnels l'ont fait également; alors, on ne voit pas pourquoi ce ne devrait pas être la règle dans ce cas-ci.

Au niveau des dépôts en fidéicommis, il y a déjà eu, je pense, de l'amélioration à cet égard dans l'industrie; alors, nous croyons que le dépôt, par exemple en ce qui concerne les conditions de remise à l'un ou l'autre, devrait appartenir à notre système de droit général qui est le Code civil. Par ailleurs, quant aux intérêts, on pense que ça appartient naturellement aux déposants. Il faut être pratiques, toutefois; si c'est un dépôt à très court terme, disons moins de 30 jours, là je pense qu'il n'y a peut-être pas lieu d'en parler, mais, évidemment, il est certain,

les frais bancaires étant ce qu'ils sont aujourd'hui, comme un représentant à ma droite l'a bien soulevé tantôt, que les détenteurs de fonds en fidéicommis font face à des coûts; alors, il devra être permis, à ce moment-là, de les répercuter à la clientèle.

Nous avons, à la page 14 de notre mémoire, glissé rapidement sur un aspect. On pense qu'à l'occasion d'une nouvelle Loi sur le courtage on devrait entrevoir les aspects de droit international privé. On parle de libre-échange; je ne sais pas si on va pouvoir aller vendre des immeubles à Mexico, mais il me semble que ça s'en vient, et il y a peut-être des Mexicains qui vont venir en vendre ici. À tout événement, avec le jugement de la Cour suprême sur la mobilité des professionnels au Canada, c'est-à-dire l'arrêt Andrews d'il y a quelques années, plus la publicité ce printemps, on voit qu'il y a tout un chambardement dans la mobilité, alors on pense qu'il serait temps de profiter de cette occasion pour savoir comment ça fonctionne avec les agents qui viennent des autres provinces, etc. En tout cas, on vous souleve que ce serait une bonne occasion.

Quant aux catégories de permis, on pense que c'est une bonne chose. Remarquez qu'on n'a pas nécessairement approfondi plus qu'il ne faut cette question, mais il est certain que, si, dans l'esprit du public, on peut percevoir d'une façon claire la capacité professionnelle de quelqu'un qui a à nous vendre des services, le public est mieux informé. Alors, c'est certain qu'à prime abord la question des catégories de permis nous semble une bonne chose.

Quant à la divulgation des conflits d'intérêts, on pense évidemment que l'obligation de divulguer est une panacée. L'important, c'est de ne pas se placer en situation de conflit d'intérêts. Alors, vous avez, dans notre mémoire, expliqué un petit peu en détail comment on entrevoit cette question. Il est certain que l'agent ou le courtier qui s'intéresse à un immeuble doit... En fait, il ne devrait plus y avoir de mandat qui puisse se poursuivre. Il y a comme quelque chose de difficile à soutenir au point de vue intellectuel à cet égard.

Le document de consultation parlait de la résolution de tout contrat, si je me rappelle bien le mot à mot. On pense que "tout contrat", ça peut risquer d'aller trop loin. Un acheteur de bonne foi, par exemple, qui a signé un contrat de vente pourrait se retrouver dans une situation tout à fait curieuse et subir un préjudice si, soudainement, il voyait son contrat annulé pour le motif qu'on aurait fait un accroc au niveau du courtage. Ce qu'on pense à ce niveau-là, c'est que les contrats qui devront être annulables seront les contrats de courtage, d'inscription ou de mandat donnés à l'agent ou à la firme de courtage, mais non pas le contrat du consommateur lui-même. Il y aura plutôt un recours en dommages. On pense que c'est beaucoup plus

approprié, sinon on va créer une instabilité dans les titres immobiliers, qui sera difficile... Mais on va regarder et on va dire: Cette vente a été passée il y a trois ou quatre ans, est-ce qu'il y avait un agent d'immeuble ou non sur cet immeuble? Si oui, est-ce qu'il était intéressé et ne l'a pas dit, pour savoir si le titre est... Vous voyez tout de suite que ça peut aller très très loin et ce ne serait sûrement pas souhaitable pour la protection du public.

Alors, on apporte une conclusion rapide en disant que la standardisation de l'offre d'achat par l'État - on parle bien du niveau résidentiel; aux niveaux commercial et industriel, c'est un autre secteur - la réglementation sévère des conflits d'intérêts, une meilleure formation des courtiers et agents et la réunion de conditions de travail qui favorisent une plus grande stabilité - l'instabilité a été un peu la marque de commerce de ce secteur - une plus grande stabilité des effectifs, ça, c'est souhaité par l'industrie elle-même. On pense que c'est là les éléments favorables à une plus grande protection du public.

Maintenant, j'aimerais faire une parenthèse. J'aurais aimé avoir l'occasion de parler au président de la commission avant. C'est que j'aurais aimé, en tout cas j'en fais la demande, déposer un court mémoire provenant du Conseil interprofessionnel du Québec dont je suis vice-président et qui traite de l'aspect particulier de l'autorité de l'organisme d'autoréglementation.

Le Conseil était intervenu l'an passé dans le débat sur les intermédiaires de marché. Le Conseil s'est prononcé, malheureusement, un petit peu tardivement, mais on m'a demandé de pourvoir... Alors, on a un certain nombre ici de copies, une quinzaine disponibles pour cette commission. Si vous me permettez, je prends deux minutes simplement pour vous dire ce qu'il en est.

Le Conseil estime que le gouvernement du Québec, en 1973...

Le Président (M. Farrah): Me Lambert, dans un premier temps, ça me prend le consentement des deux côtés de la table.

M. Lambert: Ah! Pardon. Excusez-moi.

Le Président (M. Farrah): Alors, il ne semble pas y avoir de problème. Alors, j'autorise le dépôt du document.

Dépôt d'un avis du Conseil interprofessionnel du Québec

M. Lambert: Parfait. Alors, j'ai une copie ici. Est-ce qu'on vous en remet immédiatement? J'ai une quinzaine de copies qu'on peut vous remettre.

Le Président (M. Farrah): M. le secrétaire.

M. Lambert: Pendant qu'on procède, je vous donne rapidement la substance de ce mémoire qui porte spécifiquement et uniquement sur ce point. En substance, ça dit ceci: En 1973-1974, à la suite des travaux de la commission Castonguay-Nepveu, le gouvernement du Québec a décidé de mettre de l'ordre dans les activités professionnelles au Québec. Il a adopté un train de mesures législatives, pour ceux, en tout cas, qui ont suivi ça à l'époque, assez important, sans doute là un des plus importants si on met de côté le Code civil qui va nous arriver à un moment donné, où il y avait une trentaine de lois, plus le Code des professions.

Ce qui est à retenir, c'est que le gouvernement, à l'époque, a retenu la protection du public comme dénominateur commun à l'ensemble du contrôle des activités professionnelles, de sorte, par exemple, que le Collège des médecins n'est pas sous l'autorité du ministre responsable de la Santé, les arpenteurs ne sont pas sous l'autorité du ministre des Terres et Forêts, les avocats et notaires ne sont pas sous l'autorité du ministère de la Justice, etc.

Donc, la nature de l'activité n'a rien à voir avec la structure, l'organisation, l'adoption de règlements et la gestion de la déontologie et de la formation, les critères d'admissibilité, etc. C'est le ministre chargé de l'application des lois professionnelles qui réunit tout ça et l'Office des professions est cet organisme qui, avec les années, a acquis une bonne expérience dans le domaine, qui conseille le ministre et voit aussi à pallier lorsqu'il y a carence, qui fait les études et qui est en contact fréquent avec ces organismes professionnels.

Ce que le Conseil interprofessionnel vous dit, c'est ceci: On voit depuis quelques années la création de nouveaux organismes qu'on qualifierait de quasi professionnels qui, finalement, n'ont pas d'autre objectif que de voir à la protection du public. D'ailleurs, on s'empresse d'adopter des codes de déontologie, de créer des fonds d'indemnisation, d'avoir de l'assurance-responsabilité, etc. Dans le fond, on copie ce qui a été fait dans le monde professionnel, mais on ne veut pas mettre ça sous le contrôle de l'Office des professions. On veut créer un nouveau monde à côté. Alors, ça n'a pas été établi, cette justification-là, et le document de consultation propose de créer un organisme d'autoréglementation. Est-ce que cet organisme sera à nouveau créé sous une autre autorité que celle du ministre responsable des lois professionnelles?

Le Conseil interprofessionnel vous dit: Bien nous, on n'est pas de cet avis-là, on n'a rien vu qui nous justifie de penser que l'Office des professions et le ministre responsable de l'application des lois professionnelles ne pourraient pas très bien s'acquitter de cette tâche, d'autant plus que le président de l'Office des professions, il y a quelques mois, mentionnait justement qu'on est à élaborer une troisième catégorie de profes-

sions qui pourraient, je pense, offrir la souplesse nécessaire à des groupes professionnels, quasi professionnels, qui n'ont peut-être pas besoin d'avoir un carcan ou un encadrement aussi rigide que les professions dites classiques.

(18 h 15)

Voilà brièvement résumé ce document, et on est maintenant disponibles pour vos questions.

Le Président (M. Farrah): Me Lambert, merci de votre présentation. Sans plus tarder, je passe la parole à Mme la ministre. Mme la ministre.

Mme Robic: Merci, M. le Président. Bienvenue, ça me fait plaisir de recevoir la Chambre des notaires du Québec, et on a lu votre mémoire avec, vous comprendrez, beaucoup d'intérêt. J'ai même souri, il y a un moment, mais je vois que dans votre présentation le réalisme que je vous connais était très présent. Vous nous dites, contrairement à bien d'autres qui sont passés ici, que l'association des chambres d'immeubles ne devrait pas être l'organisme d'autoréglementation. Est-ce que vous pourriez, s'il vous plaît, nous donner vos raisons pour cette...

M. Lambert: Parce qu'il y en a une qui résume, je pense bien, la situation. L'Association de l'immeuble est née, sauf erreur, d'un désir des chambres d'immeubles de se doter d'un organisme qui ait une représentation provinciale et qui puisse offrir les services que chaque chambre, je pense, ne pouvait pas s'offrir. C'est un peu, dans le fond, une fédération. Alors, ce que j'ai vu un petit peu des comptes rendus de ceux qui ont comparu devant vous, ils ont dit: Bon, bien, si l'Association disparaît, nous autres, on va se créer une fédération.

Bien, mon Dieu, l'Association c'est la fédération, qu'elle demeure. Mais que, par contre, le gouvernement crée un nouvel organisme qui aura mission de faire respecter la loi et les règlements. Maintenant, c'est difficile de renier son passé. Je sais que l'Association a fait un excellent travail au cours des dernières années. Elle a augmenté les standards, elle a travaillé beaucoup sur la déontologie, et tout ça. Il reste que la mission fondamentale, et on l'a reconnu, de l'Association, c'est la promotion des intérêts des membres. Alors, on n'enlève rien à l'Association, sauf qu'on dit: Ça fait quand même longtemps que l'Association oeuvre au bénéfice de la promotion de ses membres, et là, soudainement, parce qu'elle deviendrait un organisme provincial, on va changer l'objectif. C'est un peu difficile à croire.

Mme Robic: Vous avez des problèmes à voir la transition s'opérer.

M. Lambert: D'autant plus que les chambres d'immeubles vont être obligées de se recréer un

autre organisme. Alors, je ne sais pas ce que le gouvernement va rembourser aux chambres; s'il prend l'association, c'est un peu une expropriation.

Mme Robic: Vous savez; le gouvernement ne rembourse pas souvent, hein?

M. Lambert: Alors, donc, le milieu va perdre sa fédération et va être obligé de s'en faire une deuxième. Alors, peut-être...

Mme Robic: Également, vous êtes à peu près les seuls qui nous dites que les membres devraient être nommés par l'État. Je voudrais, avant même de parler... eh bien, on va parler du conseil d'administration. Comment voyez-vous ce conseil d'administration composé et pourquoi par l'État plutôt que par le milieu? Est-ce qu'on doit avoir des représentations des consommateurs et des représentations... Par exemple, vous dites qu'il doit y avoir un notaire. Alors, vous ne demandez pas la majorité, mais vous dites qu'il devrait y avoir un notaire. Mais, on peut s'imaginer, s'il y avait un notaire, l'Ordre des comptables nous dirait qu'il devrait y avoir un comptable, il devrait y avoir un avocat. J'aimerais que vous nous disiez comment vous voyez cette composition-là et pourquoi un notaire plutôt qu'un autre qui peut faire des transactions à un moment donné.

M. Lambert: Quand on a écrit ça, on fonctionnait avec le cadre qu'on a présumé, c'est-à-dire d'un organisme sous l'autorité de l'Inspecteur général, via le surintendant du courtage. Dans ce cas-là, on pense que c'est l'État qui doit nommer les représentants comme il l'a fait dans d'autres cas semblables. Par ailleurs, si on pense à un organisme qui s'apparenterait plus à un organisme vraiment professionnel, sous l'autorité de l'Office des professions, on n'écrit pas la même chose. Et là on verrait que le modèle professionnel soit utilisé, c'est-à-dire qu'il y ait une bonne représentation qui vienne du milieu parce que l'autoréglementation, c'est ce que ça veut dire. Les gens viennent du milieu.

Alors, il y aurait sûrement lieu de procéder à la composition de, appelons ça soit un bureau ou un conseil général, c'est à peu près les deux termes les plus utilisés dans le monde professionnel, sur lequel nous croyons, devraient aussi siéger des représentants du public, c'est-à-dire des gens nommés. Comme nous, on a quatre représentants nommés par l'Office des professions, qui ne doivent absolument pas être membres de l'Ordre chez nous. Alors, vraiment, des gens qui viennent de l'extérieur et qui apportent un éclairage à nos travaux tout à fait bénéfique. L'ensemble des corporations professionnelles vous diront que c'était un des points de la réforme de 1975. Et ça a été extrêmement

bénéfique à tous les organismes professionnels d'avoir cette **arrivée** de sang extérieur, d'aération externe par les membres dits externes.

Mme Robic: Vous qui avez une grande **expérience**, ayant été président de la Chambre des notaires du Québec pendant quelques années, est-ce que vous avez le chiffre magique quand il s'agit de la composition d'un conseil d'administration? Qu'est-ce que c'est, un conseil d'administration qui est représentatif et qui est efficace? On sait que, s'il y a trop de monde, c'est difficile - je n'ai pas posé la question... Alors, est-ce que vous avez ce chiffre magique qui fait que c'est efficace?

M. Lambert: Il y a deux paliers au niveau du Code des professions. Vous avez les professions qui ont moins de 3000 membres; elles ont un conseil, je pense, de 14. Alors que les grandes corporations professionnelles qui ont plus de 3000 ont un conseil de 30 personnes. Chez nous, nous en avons 30. Je crois qu'au Barreau c'est le cas, à l'Ordre des comptables, etc. Ce sont 30 personnes et c'est généralement 25 élus, 4 membres nommés par l'Office des professions, donc, des membres externes, et généralement le bâtonnier ou le président sortant, selon le terme, de l'ordre professionnel, ce qui constitue ce qu'on appelle le **grand** bureau qui, lui-même, se nomme ce qu'on appelle un comité administratif une espèce d'exécutif, de 6 personnes dans le cas des grandes professions, et de 4 dans le cas des petites. Et ce comité administratif, lui, se réunit sur une base mensuelle, plus fréquente.

Mme Robic: Le grand comité, le conseil se réunit, quoi...

M. Lambert: À peu près quatre fois par année, c'est l'obligation. Des fois, ça peut être cinq ou six, mais disons que généralement ça joue autour de quatre à cinq fois par année.

Mme Robic: Je comprends que votre préférence est pour que cet organisme soit un organisme régi par l'Office des professions. Je vous avoue que je ne suis pas sûre que l'Office des professions soit prêt à accueillir cet organisme aujourd'hui. Alors, ce sera peut-être à regarder. Mais si cet organisme était un organisme d'autoréglementation, un peu comme il en existe dans la loi 134 - et je vous avoue que je ne retiens peut-être pas tout à fait le modèle de la loi 134, avec un organisme et un conseil - mais, si on n'avait qu'un seul organisme d'autoréglementation, quel est le rôle que devrait se réserver le gouvernement? Parce que, bien sûr, le gouvernement ne se désengage pas, le gouvernement veut garder un droit de regard. Mais quel est le rôle que doit se garder le gouvernement? Comment voyez-vous ce rôle-là?

M. Lambert: D'abord, le gouvernement doit officialiser l'adoption des règlements de cet organisme d'autoréglementation. Donc, le gouvernement doit continuellement voir si cet organisme, à qui il fait confiance... On parle d'autoréglementation, on dit donc au milieu: Écoutez, gérez-vous, mais on a l'œil ouvert. Donc, tous les règlements doivent faire l'objet d'une adoption par le Conseil des ministres. Par ailleurs, le gouvernement vérifie comment l'organisme s'acquitte de sa tâche: De l'inspection professionnelle, par exemple, en fait-il sur une base sérieuse ou si on fait juste semblant? Est-ce que, par exemple, le mécanisme disciplinaire fonctionne bien ou bien si on se donne une bonne **tape** dans le dos et on se fait des petits reproches verbaux, etc.? Également, le gouvernement doit, à l'occasion, par exemple, d'une modification importante dans ses politiques qui peuvent avoir une incidence sur l'organisme professionnel, lui demander d'ajuster sa réglementation. Alors, on le voit actuellement, par exemple, avec le cas de la citoyenneté et du domicile au Québec. L'Assemblée nationale aura à voter là-dessus dans les prochaines semaines, **semble-t-il**. Alors, ça, ça vient, évidemment, de discussions qui ont eu lieu. C'est la même chose au niveau de la discrimination, par exemple. L'État peut dire: Là, nous, on voudrait que vous éliminiez de vos règlements ce qui pourrait être de la discrimination, etc. Donc, le gouvernement a continuellement un rôle de surveillance pour voir si l'organisme s'acquitte bien de sa tâche parce que, évidemment, l'organisme agit aussi bien que la bonne volonté des gens qui sont là. Généralement, ça fonctionne bien, mais il peut arriver des fois, à l'occasion, qu'un organisme d'autoréglementation soit dirigé par des gens qui n'ont peut-être pas la notion de protection du public aussi à cœur. Alors, à ce moment-là, je pense que l'État doit intervenir.

Le Président (M. Farrah): Alors, Mme la ministre, vos premières 10 minutes sont terminées. M. le député de Labelle.

M. Léonard: Oui, M. le Président. Je voudrais saluer les gens qui représentent la Chambre des notaires, leur souhaiter la bienvenue ici. Je note une chose en passant, avant de démarrer, que vous acceptez de payer le permis et la cotisation. Parce qu'on a eu un autre groupe qui est venu avant et qui faisait des distinctions là-dessus. Si le champ de votre pratique touche beaucoup le courtage immobilier, je pense que, à l'occasion, ça vaut la peine de payer la cotisation.

M. Lambert: Ce qu'on a dit dans notre...

M. Léonard: En tout cas, vous dites que vous acceptez de payer le permis.

M. Lambert: Oui, oui. Ce qu'on a dit dans notre mémoire, si quelqu'un fait du courtage comme activité importante, il devra se plier à la loi.

M. Léonard: Ça va.

M. Lambert: Mais c'est sûr que si, à l'occasion, par exemple, d'un règlement de succession, j'ai le mandat de vendre un immeuble, là, je n'aurai pas à m'inscrire comme courtier. C'est ça, il faut se comprendre. C'est un peu comme quand je fais le calcul des actifs dans la succession, je fais du travail comptable, je n'ai pas besoin d'être inscrit à l'Ordre des comptables agréés. Alors, on se comprend là-dessus.

M. Léonard: Je voudrais revenir sur cet ordre professionnel parce que je trouve que, depuis le début, c'est une question de fond, on y touche chaque fois qu'on entend un mémoire. Il y a, actuellement, deux types de corporations professionnelles. J'ai fait venir, depuis le début de la séance, on m'a remis le document, le rapport annuel de l'Office des professions du Québec; il y a 22 corporations professionnelles qui ont un titre réservé et un champ d'exercice exclusif, il y en a un certain nombre d'autres, une quinzaine, peut-être 18, si je comprends, qui ont seulement un titre réservé.

Dans le cas des agents et courtiers, je ne sais pas si les deux seraient dans le même cas, ils auraient donc un titre réservé; ou il s'agirait de créer une troisième catégorie ou on en resterait à deux catégories et elles rentreraient dans la deuxième catégorie. Quand on regarde la nomenclature de toutes celles qui sont là, c'est quand même de nature assez différente de ce qu'il y a. Il y a quelque temps, on entendait ici des témoignages sur les assurances. Les courtiers d'assurances ont aussi un rôle assez important dans les activités commerciales. Est-ce que, s'il se créait une corporation professionnelle, ce serait un peu le même cas? J'aimerais ça vous entendre là-dessus parce que, dans ce cas-là, si on va plus loin là-dessus, on peut se poser la question sur d'autres corporations du même type.

Le Président (M. Farrah): Me Lambert.

M. Lambert: Alors, vous avez effectivement deux types de corporations professionnelles. Juste pour être précis parce que vous avez utilisé deux fois le même terme, il y a les professions à titre réservé et les autres à exercice exclusif.

M. Léonard: Oui, c'est ça.

M. Lambert: Alors, il y a finalement un monde de différences, c'est-à-dire que si je m'affiche, par exemple, comme courtier en immeubles...

M. Léonard: C'est-à-dire...

M. Lambert:... mais que c'est seulement le titre de courtier en immeubles qui est régi, ça veut dire que je peux faire du courtage immobilier, mais non assujéti en autant que je n'utilise pas le terme courtier en immeubles.

M. Léonard: Oui, mais actuellement...

M. Lambert: Alors, ça, c'est là...

M. Léonard:... les deux ont un titre réservé, mais l'une des catégories a en plus un champ d'exercice exclusif.

M. Lambert: Oui. Enfin, l'important, c'est le champ d'exercice exclusif.

M. Léonard: C'est ça.

M. Lambert: Par exemple, une personne peut exercer en droit si elle est avocate ou notaire; ça, c'est clair, ou en médecine ou comme comptable agréé, etc. Il y en a 18.

M. Léonard: 22.

M. Lambert: Les 22... Exercice exclusif?

M. Léonard: Exercice exclusif, 22. Je viens de les compter.

M. Lambert: D'accord. Alors, la question est la suivante: Qu'est-ce que l'État veut faire? Est-ce qu'il veut simplement protéger le titre de courtier ou agent d'immeubles ou s'il veut toucher l'activité elle-même? Alors, dès l'instant qu'on veut toucher à l'activité, on ne parle plus du titre, ce n'est plus suffisant, il faut parler d'un exercice exclusif. Je ne sais pas si...

M. Léonard: Oui.

M. Lambert:... on se comprend très bien.

M. Léonard: Oui.
(18 h 30)

M. Lambert: Par exemple, si vous êtes psychologue, l'État peut engager des gens qui vont faire du travail de psychologie; en autant qu'ils n'utilisent pas le terme "psychologue", ça va très bien. Pour les travailleurs sociaux, c'est la même chose; en autant qu'ils n'utilisent pas le terme "travailleurs sociaux", ils pourront être des intervenants sociaux, par exemple. C'est ce qu'on marquera d'ailleurs dans les conventions collectives - on fera bien attention de toucher au titre - alors ces gens-là, à tous égards, feront du travail comme le font ceux qui sont détenteurs du titre, sauf qu'eux ne seront pas assujettis à être membres de la corporation et, évidemment,

tout ce qui s'ensuit, déontologie, etc.

M. Léonard: Donc, vous les mettriez simplement avec un titre réservé.

M. Lambert: Absolument pas. Moi, je pense que, si vous voulez contrôler l'activité, il faudra à ce moment-là qu'il y ait un exercice exclusif. En d'autres termes, si l'État dit: Les activités de courtage immobilier ne devront être faites que par certaines personnes détenant un permis ou quelques autres rarissimes exceptions, bien, à ce moment-là c'est un exercice exclusif. Parce que, sinon, moi je peux faire, demain, des ventes d'immeubles. Je peux agir comme intermédiaire. En autant que je ne m'afficherai pas comme agent d'immeubles ou courtier en immeubles, vous ne pourrez rien faire, parce que ce que le titre réservé - et ça le dit bien - couvre, ce n'est que le titre mais non l'activité.

M. Léonard: Si on s'en tient à ce qui a présidé à la définition des ordres professionnels avec champ d'exercice exclusif, là il y a des exigences de formation qui sont bien au-delà de ce qu'on exige actuellement pour les courtiers. On parle de médecins. On parle d'ingénieurs civils, forestiers. Quand on fait le tour, c'est vraiment une formation universitaire, même dans certains cas assez poussée, qui est exigée, alors que ce n'est pas du tout le cas des courtiers et agents en immobilier. Je ne sais pas si on va être d'accord là-dessus. Je pourrais poser la question à Mme la ministre qui y répondra tout à l'heure. Au fond, il faudrait entendre le ministre responsable de l'Office des professions, ici, parce qu'il me semble qu'il aurait quelque chose à dire. Peut-être que Mme la ministre va accepter que le champ lui glisse sous les pieds, mais il reste qu'il faut quand même se poser cette question. Les exigences qui sont posées pour les corporations professionnelles à champ exclusif, c'est autre chose que ce que l'on connaît pour les courtiers. C'est vraiment très différent. Et c'est pour ça que ma question revient: Est-ce que, si ce n'est pas juste le titre mais que vous voulez légiférer ou réglementer aussi les activités, il n'y a pas lieu d'avoir une autre catégorie?

M. Lambert: Je faisais référence tantôt dans la présentation - et dans le mémoire du Conseil interprofessionnel vous allez le retrouver - à une troisième catégorie qui protégerait l'activité. On se comprend. C'est l'activité que vous voulez aussi protéger. Je comprends qu'au niveau de la formation... encore que je vous dirais qu'il y a quelques professions dans les titres réservés qui ont une formation collégiale seulement. Mais, ceci étant dit, je comprends quand même la préoccupation, et elle est réelle. C'est la raison pour laquelle le président de l'Office et le Conseil interprofessionnel, depuis quelques années, nous parlons d'un troisième groupe qui

permettrait peut-être un encadrement un peu plus souple que, disons, certaines professions dites classiques auxquelles vous avez fait référence tantôt, mais, quand même, en donnant un effet concret à ce contrôle-là. Parce que, si le sujet vous intéresse, vous pourrez regarder tout ce qui s'est publié au cours des dernières années sur les titres réservés et vous allez voir que c'est le drame. Parce que le plus grand - comment dirais-je cela? - celui qui respecte le moins le système professionnel au Québec c'est l'État du Québec. Parce que, systématiquement, dans les ordres professionnels à titre réservé, il s'emploie à engager des gens sans le titre, mais qui ont la formation, pour pas que ces gens-là soient membres de leur corporation professionnelle, ce qui crée une distorsion énorme. Alors, là-dessus, vous pourrez, si le cœur vous en dit, approfondir la question et c'est toute la problématique du monde professionnel à titre réservé ou, par exemple, l'Inspecteur général est là, cette fois-là, à bon droit, au niveau de l'assurance-responsabilité. On voulait créer un fonds interprofessionnel, il a dit: Oui, mais qu'est-ce qui arrive des professionnels à titre réservé? La journée où il va y avoir une catastrophe, ils ne renouvellent pas leur cotisation à l'ordre professionnel, ils continuent d'exercer pareil puisque c'est seulement le titre qui est protégé, alors ils continuent d'agir et là ils ne sont plus assujettis à leur corporation professionnelle, donc plus obligés de payer les primes pour le sinistre qui sera passé. Alors, il a dit: Moi, ça me préoccupe beaucoup. Effectivement, c'était très préoccupant. Alors c'est toute la dynamique des titres réservés au Québec. Je pense bien que ce n'est pas le forum ici pour le faire, mais moi je vous dis que c'est un problème sérieux. Alors, si on pense créer un nouvel organisme et qu'on veut effectivement mettre de l'ordre dans une activité, il faudra au moins s'organiser. Allons-y sur la troisième voie, mais il faudra quand même atteindre le résultat qu'on recherche et vraiment contrôler une activité, pas seulement le titre.

Le Président (M. Farrah): Je m'excuse, M. le député de Labelle, votre temps était écoulé, vous pourrez revenir avec votre deuxième tranche de 10 minutes. Alors, Mme la ministre.

Mme Robic: Je voudrais tout simplement revenir sur un sujet qui a été traité par le député de Labelle au niveau de vos activités comme notaire. Vous dites bien à la page 6, vous précisez que, "pour le notaire, l'exercice du courtage immobilier doit demeurer une activité accessoire à son travail." Ça me porte à penser que vous n'auriez aucune objection si on faisait un changement à la loi pour dire "dans l'exercice de leurs fonctions" plutôt qu'"en exercice de leurs fonctions"; est-ce qu'on se comprend là-dessus? En ce moment, je pense qu'il y a un accroc dans la loi qui permet peut-être à des

notaires de faire du courtage Immobilier...

M. Lambert: Oui.

Mme Robic:... pas nécessairement dans l'exercice de leurs fonctions. Est-ce que vous auriez...

M. Lambert: Écoutez, quand le temps arrivera de voir la rédaction juridique appropriée, je pense qu'on sera bien disponibles pour aider Mme la ministre. Ce qui est clair, c'est que les activités de courtage qui ne sont pas accessoires au travail du notaire... c'est-à-dire que le notaire qui décide de faire du courtage d'une façon organisée avec des annonces, etc., ça, c'est du courtage qui devrait être soumis à la loi sur le courtage et on voit très mal que le titre professionnel du notaire serve à valider ces activités-là. Je pense que c'est ce qu'on a dit dans le mémoire et ce que je répète d'une façon claire. En d'autres termes, on ne souhaite pas que les notaires fassent du courtage, à moindre et à grande échelle. On veut simplement que ces activités qu'ils font à l'occasion d'un travail, à ce moment-là, ça, oui; mais autrement, si on décide de faire du courtage comme tel, de solliciter des mandats de vendre, etc. ça, ça doit être assujéti à la loi.

Mme Robic: Et le notaire aurait un choix à faire à ce moment-là parce qu'il ne pourrait pas...

M. Lambert: Oui, notre code de déontologie est clair là-dessus.

Mme Robic:... professer là.

M. Lambert: Il est très très clair; à l'article 4. 01. 01f: "L'exercice de la fonction de courtier ou agent...

Mme Robic: C'est ça.

M. Lambert:... immobilier détenant un permis ou un certificat d'inscription en vertu de la loi sur le courtage... ". Alors, le titre dit: "sont incompatibles avec l'exercice de la profession de notaire. " Donc, c'est clair, il est notaire ou il est courtier en Immeubles, c'est un choix qu'il aura à faire.

Mme Robic: Mais vous êtes, je crois, un des seuls qui avez touché au franchisage. La plupart nous disent de ne pas y toucher. Mais vous nous faites certaines suggestions, et j'aimerais ça que vous explicitiez à ce niveau-là. Vous nous dites qu'il faudrait responsabiliser le franchisage. J'ai un problème parce que je pense qu'on ne peut pas nécessairement légiférer seulement pour un type de franchisage, il y a tout un domaine nouveau qui s'est ouvert à ce niveau-là, je pense

qu'il va falloir un jour toucher ça globalement, toucher cette industrie-là d'une façon globale. J'aimerais peut-être vous entendre parce que certaines inquiétudes nous ont été signalées. Je vous avoue que je n'ai pas de solution. Alors, j'aimerais vous entendre un peu plus longuement là-dessus.

M. Lambert: Oui. Ce qu'on a considéré au niveau du mémoire et, en toute honnêteté, on n'a pas fait une étude du secteur du franchisage comme tel... On s'est bornés un petit peu à des expériences sur le tas. On sait que, par exemple, dans certains types de franchisages, il nous a semblé que le franchiseur, j'imagine que c'est lui qui détient le permis de courtage - ce n'est pas le cas?

Mme Robic: Non. Le franchiseur n'a pas nécessairement un permis de courtage, c'est le franchisé qui a le permis; lui ne fait que vendre une publicité, une marque de commerce, etc.

M. Lambert: Oui. Nous, ce qu'on a dit, c'est que cette formule commerciale — je pense qu'on ne peut pas s'y opposer — fleurit sur le marché et c'est une formule qui est populaire et qui a aussi des avantages, il faut l'admettre. Ce qu'on a dit simplement, c'est que le franchisage ne doit pas constituer une barrière dans l'application de la loi. On faisait référence entre autres à des agents, par exemple, qui auraient des ententes particulières qu'on assimilerait à du franchisage et qui, disont-le net, touchent à peu près le plus clair de la commission ou payent une espèce de redevance au franchiseur. Dans les faits ils sont presque courtiers sans l'être et ils ne sont pas nécessairement l'objet d'une surveillance appropriée de la part du courtier comme ce doit être actuellement. Alors, à moins qu'on repense toute la relation courtier et agent, à ce moment-là ce serait différent, mais si l'on regarde cette relation-là il ne faudra pas que le franchisage soit une formule qui vienne mettre des murs, et entre autres, empêcher la responsabilité en termes de protection du public et la responsabilité à laquelle pourrait avoir recours par exemple le citoyen qui serait le consommateur qui serait aux prises avec un mauvais service et qu'en définitive le courtier se dise: Écoutez, bien moi je n'étais pas en relation avec vous, mais c'était un de mes franchisés, réglez avec lui. Alors, c'est ça qu'on avait plutôt en vue lorsqu'on a dit que cette formule-là ne devrait pas empêcher la loi de s'appliquer et que les lignes demeurent peu importe la formule commerciale d'organisation qu'on utilise.

Mme Robic: Au niveau de la rémunération, encore là, vous faites bande à part, vous nous dites que vous êtes contre la Commission de référence. Mais vous dites que vous êtes pour le partage des commissions aux détenteurs de

permis ou professionnels. Ça ça permet quoi? Ça comprend qui ce partage de commission-là et pourquoi êtes-vous contre les commissions de référence?

M. Lambert: Alors, le partage de commission c'est une chose. La commission de référence ou "finder's fee" c'est autre chose. Au niveau de la commission de référence, ou j'ai mal lu, mais je pense qu'on n'est pas les seuls à être contre. Enfin, ce qu'on trouve dans la commission de référence, disons que ça peut créer ce que j'appellerais des relations commerciales incestueuses. Le courtage et le travail du courtier et de l'agent, c'est de trouver un acheteur à un vendeur ou un vendeur à un acheteur. C'est l'essence même de ce travail. Or, si l'on se décharge et on obtient par exemple des informations privilégiées et qu'on est prêts à rémunérer moyennant une commission de référence, là-dessus on a des réserves énormes. On pense que ça crée des liens qui ne sont pas à l'avantage du public. Dans le fond, pourquoi payer une commission de référence? Pourquoi la paie-t-on? Quelle est la justification en arrière d'une commission de références? C'est quelqu'un qui nous donne une information, qui nous donne un quelque chose, qui nous permet d'avoir un avantage par rapport à la situation antérieure où on n'avait pas cette information-là. Il y a peut-être des cas où c'est tout à fait bénin, mais de la permettre nous on pense surtout avec l'évolution actuelle du décloisonnement je ne pense pas que ce soit à l'avantage du public.

Quant à l'autre aspect du partage des commissions, je pense bien qu'entre agents ou entre courtiers ça va de soi, c'est déjà une pratique. Maintenant, si un notaire à l'occasion d'un travail professionnel partage le travail de vente d'un immeuble avec un agent, je ne vois pas pourquoi il ne pourrait pas s'entendre avec cet agent-là ou ce courtier, pour un partage de commission. C'est simplement, on se comprend, le partage doit se faire entre gens détenant un permis ou ceux qui sont dans les exceptions comme nous ou peut-être un ou deux autres là.

(18 h 45)

Mme Robic: Je me reprends, c'est vrai, vous avez raison, vous ne faites pas bande à part, c'était mitigé, comme je vous le dis, je m'excuse de vous avoir... Je voudrais revenir sur les commissions de référence. Il y a un problème quand c'est divulgué. Est-ce que le même problème se présente quand c'est divulgué? Je pense que vous faites référence à une commission de référence d'une personne qui donne de l'information privilégiée à un agent, mais si l'on parle d'un bureau multidisciplinaire ou sous un même toit vous avez différents professionnels, que ce soit, si on se réfère à la loi 134, un courtier en assurances générales, un courtier en assurances de personne ou un planificateur financier, et si on disait: La décision était de permettre égale-

ment au courtier immobilier de faire partie de ce genre de cabinet multidisciplinaire, là aussi vous seriez contre la commission de référence, bien sûr, avec divulgation. Il faudrait que le client soit bien informé, quand on lui suggère d'aller chez le voisin, qu'il y a peut-être un gain là aussi, donc ça devrait le faire réfléchir.

M. Lambert: Un jour, on aura peut-être les moyens de faire une étude sur la divulgation, qui est quand même un phénomène relativement récent. Il reste qu'on est convaincus que la divulgation, c'est une panacée. La meilleure situation est toujours d'empêcher la situation originelle. Je sais que plusieurs personnes se sont présentées devant vous pour, par exemple, être tout à fait d'accord pour faire la promotion des cabinets multidisciplinaires.

Là-dessus, nous avons des réserves. Nous ne croyons pas que le public soit vraiment le gagnant au bout de la ligne. Il y aura peut-être une courte période où il y aura une transition et, évidemment, une guerre de concurrence où le public sera peut-être en apparence gagnant, mais, après, de nouvelles situations vont se créer et on n'est pas certains que le public va être gagnant. Par exemple, le courtier en valeurs qui apprend de son voisin, courtier en immeubles, qu'un tel a vendu et vient de toucher un beau 400 000 \$ comptant, part avec sa valise pour aller le voir et le sollicite, et il a une information de première main. Est-ce que le public est bien protégé dans une situation semblable? Je ne le sais pas. Là-dessus, je pense qu'il y a un avantage à ce que le courtage... L'industrie veut davantage donner de la force à son statut professionnel et je pense que c'est une bonne chose, mais, en permettant cette diffusion et de s'accrocher avec d'autres, je pense que les gens vont nourrir une méfiance et on l'a vu même déjà à une petite échelle actuellement, par exemple, les parents; telle compagnie de fiducie qui a sa section de courtage fait aussi la promotion de ses prêts hypothécaires. C'est bien évident que, quand une offre d'achat est signée et qu'il est question d'un financement, comme par hasard, c'est un financement de ce fiduciaire qu'on va suggérer. Est-ce que, à la fin du mois, il y a un quota et un petit quelque chose de plus à l'agent qui aura vendu un peu plus d'hypothèques? Peut-être. Ce n'est pas impensable. Mais est-ce que le public est bien servi? Ce n'est pas sûr que ce soit l'hypothèque au meilleur taux, dans ce cas-là, qui soit accordée. Il y a des agents qui ont assez de stature professionnelle, nonobstant ce fait-là, pour dire à leur client: Vous savez, le meilleur taux est à tel endroit. Mais il y en a d'autres qui vont penser à leur fin de mois. Ils vont faire des restrictions, ne parleront pas, et ça, c'est déjà une parenté qui existe à l'heure actuelle. Là, on va mettre ça à l'intérieur d'un cabinet multidisciplinaire. Et je me dis, encore là, qu'est-ce que le public va encore gagner? Qu'est-ce que

cette multidisciplinarité va apporter au public consommateur de produits de courtage immobiliers? Entendons-nous, on parle de ça là. C'est-à-dire que quelqu'un qui a besoin d'un professionnel pour trouver un acheteur à sa maison ou quelqu'un qui cherche une maison et qui veut trouver un vendeur, qu'est-ce qu'un cabinet multidisciplinaire vient faire là-dedans? Qu'est-ce qu'il vient améliorer? On ne l'a pas trouvée, là réponse. Peut-être, mais ce n'est pas évident.

Le Président (M. Farrah): Merci, Me Lambert. Je vais reconnaître maintenant M. le député de Bertrand.

M. Beaulne: Oui. À la page 7, vous dites: "Afin de mieux équilibrer le rapport de force entre les parties, idéalement, l'offre d'achat devrait être rédigée par un notaire." C'est un bon petit commanditaire de bon aloi, mais il y a une question qui me vient à l'esprit. Il existe une pratique - je connais des gens qui la font et probablement vous aussi - où des notaires, en raison des contacts qu'ils ont avec les différents intervenants des milieux commerciaux économiques, sont parfois utilisés comme intermédiaires, c'est-à-dire qu'on va demander à des notaires d'agir un peu comme intermédiaires pour vendre une propriété commerciale ou résidentielle et le notaire va agir comme référence, parfois en identifiant, dans sa base de clientèle ou parmi les gens qu'il pourrait s'adonner à rencontrer, des acheteurs pour une propriété. Dans un contexte comme celui-là, comment différencieriez-vous et comment réglementeriez-vous l'activité du notaire dans son rôle, si vous voulez, de proposeur de contrat, comme vous le proposez ici, et son rôle d'agent d'immeubles finalement dans un contexte comme celui-là?

M. Lambert: Le code de déontologie actuellement l'empêcherait d'agir comme notaire officier public dans le cas où il serait partie à une transaction. Le projet de refonte de notre code de déontologie qui est actuellement à l'étude, qui devrait être proposé à l'Office des professions bientôt, vient, d'ailleurs d'une façon encore plus précise, établir ces restrictions.

Si le notaire fait un travail de courtage dans ce cas-là, il est une partie et il est assujéti au code de déontologie quant aux représentations trompeuses ou tout autre chose qu'il pourrait faire au préjudice de son client. Là, il n'est pas là comme officier public.

M. Beaulne: Vous avez soulevé quelque chose qui est assez intéressant. D'ailleurs, je pense que vous êtes le premier groupe à le soulever. Jusqu'ici, à ma connaissance, tous les groupes qui se sont succédé, on leur a posé à peu près la même question au niveau de l'autoréglementation par rapport à être assujéti à l'Ordre des professions. C'est la première fois

qu'on entend une proposition à l'effet d'assouplir un peu, d'établir une troisième catégorie, comme vous dites, dans ce sens-là. Ça vaudrait la peine... J'aimerais vous entendre un peu élaborer sur ce que vous avez en tête par cette troisième catégorie. Quelles seraient les références de base par rapport à l'autoréglementation? On dit que les courtiers, à l'heure actuelle, que les agents qui travaillent pour les courtiers ne répondent pas aux normes que se donnent les groupes qui sont reconnus par l'Office des professions. Habituellement, ils ont une formation universitaire, ainsi de suite. Quels seraient les types de critères dans votre troisième catégorie qui seraient mis de l'avant?

M. Lambert: Écoutez. D'abord, l'objectif premier, c'est la protection du public. Donc, vous avez tout le train qui se rattache à ça: déontologie, assurance-responsabilité, fonds d'indemnisation, etc. Quel que soit le type de profession ou de formation, il reste que ça, ça doit être établi. D'ailleurs, déjà dans l'industrie, on l'a remarqué au cours des dernières années, de diverses façons, on a établi à peu près ces mécanismes-là.

La troisième voie serait une voie moins contraignante sans doute au niveau des études préalables à l'admission, mais je pense que, quant au reste, ça suivra les courants normaux de protection du public. Maintenant, il faut se comprendre. Si vous me permettez 15 secondes pour vous dire que l'Office des professions et l'autoréglementation, ce n'est absolument pas opposé. L'Office des professions est là pour conseiller le ministre et faire des travaux, mais les corporations professionnelles dépendent du ministre responsable de l'application des lois professionnelles et non pas de l'Office, même si dans les faits l'Office sert un peu de secrétariat au ministre. Il faut bien se comprendre. Alors, chacune des 40 corporations professionnelles est un organisme d'autoréglementation en ce sens que ce sont les gens de la profession qui réglementent leur profession, qui la gèrent, mais sous surveillance du ministre responsable de l'application des lois professionnelles et l'Office des professions, lui, vient aider, soutenir, conseiller le ministre. Donc, ce n'est pas incompatible. Une troisième voie peut très bien être ajoutée aux deux actuelles.

M. Beaulne: Il y a une possibilité aussi qui a été amenée au cours des discussions précédentes, c'est d'avoir une sorte de standardisation dans les contrats d'achat, les offres d'achat. À ce moment-là, si on obtient une forme de standardisation de ce genre-là, est-ce que votre suggestion de la page 7 de faire entériner les offres d'achat par les notaires tient toujours et jusqu'à quel point est-ce que vous seriez prêts à mitiger ce que vous recommande là-dedans, advenant qu'on ait une standardisation. plus

poussée des contrats?

M. Lambert: Si on lit bien le troisième paragraphe de la page 7, on dit ceci. On dit: "Afin de mieux équilibrer le rapport de force entre les parties, idéalement, l'offre d'achat - **idéalement**, l'offre d'achat - devrait être rédigée par un notaire." Bon. Je saute la phrase suivante. "Cependant, dans la vie quotidienne, il est difficile d'imaginer que toutes les offres d'achat puissent bénéficier de l'intervention du notaire." Je pense qu'on dit clairement que ça ne serait pas pratique. Et c'est pour ça qu'on dit clairement que ce ne serait pas pratique. C'est pour ça qu'on dit qu'à ce moment-là on devrait avoir une formule type. D'ailleurs, c'est ce que déjà l'industrie a pas mal fait à venir jusqu'à maintenant. Il peut y avoir des divergences un peu sur la façon de le faire, mais je pense que l'idée est là. Alors, nous, ce qu'on dit, c'est que l'État devrait superviser, faire cette formule-là et, à ce moment-là, l'agent, le courtier pourrait très bien, dans les cas standards où il n'y a pas de problème, opérer avec ça. Maintenant, si à un moment donné, il y a des problèmes d'ordre juridique qui surviennent, à ce moment-là, un juriste devra intervenir pour modifier l'offre. Par exemple, ça m'est arrivé pas plus tard que cette semaine. Il y a eu vraiment des aspects juridiques dans une offre et j'ai eu affaire à des gens qui avaient tout à fait la stature professionnelle et qui ont dit: Ça va être un juriste qui va le faire, parce que c'était vraiment une question de juriste dans ce cas-là. Alors, ça fonctionne très bien. Mais, dans bien des cas, on n'aura pas besoin de faire intervenir un juriste. Il faut être pratique aussi. La formule sera bien faite. Les gens qui l'appliqueront auront une bonne formation; c'est ce que désire l'industrie. À ce moment-là, il n'y a pas de problème.

M. Beaulne: La formule type ou la standardisation, qui devrait la formuler?

M. Lambert: On vous suggère que ce soit l'État qui le fasse.

M. Beaulne: L'État?

M. Lambert: Le surintendant du courtage, j'imagine qu'il va demeurer. Par exemple, si l'organisme d'autoréglementation était sous le couvert de l'Office, il reste que l'activité elle-même peut demeurer au niveau du ministre actuel. Je pense que le ministère de la Santé s'occupe des questions de santé, même si le Collège des médecins dépend du ministre responsable de l'application des lois professionnelles. Alors, je pense qu'il n'y a pas de problème.

Le Président (M. Farrah): Merci beaucoup. Mme la ministre, en guise de conclusion.

Mme Robic: Merci, M. le Président. Je dois vous avouer que, moi aussi, ça m'a fait un peu sourire, ce paragraphe-là parce que je voyais le notaire être obligé de suivre un agent d'immeubles les fins de semaine et les soirs pour contresigner les contre-contre-offres. Mais je vous remercie infiniment, ça a été très intéressant de vous entendre. Je pense que vous avez soulevé des points très importants. Vous pouvez être assurés qu'on vous reviendra sur le point tout à fait spécifique des exceptions et dans quelles conditions il peut y avoir des exceptions. Mais, pour le mémoire tel quel, vous pouvez être assurés que nous allons tenir compte de vos remarques, on pense qu'elles sont fort pertinentes. Ça a été un plaisir de vous entendre. Merci beaucoup.

Le Président (M. Farrah): M. le député de Labelle.

M. Léonard: M. le Président, je pense que nous sommes allés en profondeur sur cette question de l'ordre professionnel ou d'une troisième voie réservée, enfin, on pourra voir. On verra les conclusions de la ministre là-dessus. Il y a aussi d'autres sujets que vous aviez abordés et que nous n'avons pas abordés comme le contrat standard, les avantages d'une telle disposition et aussi des perspectives que vous avez ouvertes sur le champ d'application internationale. Je pense effectivement avec vous qu'il y a matière, dans l'avenir, à regarder ça très attentivement. Quoi qu'il en soit, merci beaucoup, quant à moi.

Le Président (M. Farrah): À mon tour, au nom des membres de la commission, merci infiniment pour votre présentation.

On suspend cinq minutes.

(Suspension de la séance à 18 h 59)

(Reprise à 19 h 9)

Le Président (M. Farrah): À l'ordre, s'il vous plaît!

La commission du budget et de l'administration reprend ses travaux. J'inviterais les gens du Barreau du Québec à se présenter à la table, s'il vous plaît. Madame et messieurs, au nom des membres de la commission, nous vous souhaitons la bienvenue. Comme nous l'avons dit aux autres groupes, vous avez un maximum de 20 minutes pour la présentation de votre mémoire. Sans plus tarder, j'aimerais peut-être que le porte-parole du groupe se nomme et qu'il nomme les gens qui l'accompagnent, s'il vous plaît.

Barreau du Québec

Mme Vadboncoeur (Suzanne): Mme la

ministre, Mmes et MM. les membres de la commission, mon nom est, Suzanne Vadboncoeur. Je suis avocate, directrice du Service de recherche et de législation au Barreau du Québec. Je suis accompagnée, à ma droite, de Me Robert Godin, de pratique privée à Montréal, et de Me Georges Taschereau, de pratique privée ici, à Québec. Je veux d'abord souligner le regret de la bâtonnière du Québec, Me Borenstein, de ne pouvoir être parmi les membres ce soir; elle est encore au congrès du Barreau canadien, sur un autre continent. Elle sera de retour seulement à la fin de la semaine, alors, je vous transmets quand même ses salutations.

Le Président (M. Farrah): Madame, je dois vous aviser qu'au cours de votre présentation je devrai quitter parce que j'ai d'autres obligations. Ce n'est pas par désintéressement, mais bien parce que j'ai un engagement.

Mme Vadboncoeur: D'accord.

Le Président (M. Farrah): J'aime à le préciser quand même. Alors, on vous écoute.

Mme Vadboncoeur: Merci. Je vais donc résumer le mémoire dans ses grandes lignes et je pense que la discussion pourra ensuite porter... Ce sera peut-être, finalement, plus intéressant qu'un résumé de mémoire que tout le monde, je suppose, a déjà lu.

Au niveau de la révision des structures, le comité du Barreau déplore, évidemment, la structure actuelle et son manque de cohérence. C'est la raison pour laquelle il est d'accord avec le principe de la nouvelle structure proposée. C'est un peu désolant de voir, à l'heure actuelle, que la formation est dispensée par différents organismes, en passant par les cégeps et par l'Association de l'immeuble du Québec, par les chambres, etc. Les permis sont délivrés par une agence, enfin par une agence, par un service gouvernemental. La discipline est assurée par l'Association. La conciliation est assurée par les chambres. Alors, c'est un petit peu un fouillis, tout ça, et ça manque forcément d'efficacité, compte tenu que ces associations-là sont à adhésion volontaire et que, aussi, leurs règlements n'ont pas force obligatoire, n'ont pas de reconnaissance juridique officielle. Donc, le Barreau souscrit à l'idée d'une structure ayant comme principe de base l'autoréglementation, l'autogestion et l'autodiscipline.

Quant à l'organisme d'autoréglementation, je pense que tout le monde est d'accord avec les grands principes qui sont énoncés dans le document de consultation, mais il y a quand même certaines interrogations qui ont été soulevées par les membres du comité, et ce, de façon unanime. On se demande jusqu'où va aller le droit de regard du gouvernement. À plusieurs pages du document de consultation, on sent cette

volonté d'être omniprésent au sein de l'organisme d'autoréglementation. Il ne faudrait pas justement que cette ingérence ou ce droit de regard équivaille à nier les principes que l'on veut mettre de l'avant, qui sont autoréglementation, autogestion et autodiscipline. On se demande également si le surintendant va continuer d'exister. Comment les pouvoirs d'enquête seront-ils exercés? Qui sera chargé de la suspension ou de la révocation des permis? Enfin, il y a une foule de questions auxquelles on n'a pu répondre, et on espère que vous pourrez y répondre tout à l'heure.

Quant à la conciliation et à l'arbitrage de comptes, on a émis quelques réserves au sujet des mécanismes proposés. Nous sommes évidemment d'accord pour que la conciliation et l'arbitrage de comptes continuent d'être assurés par les chambres d'immeubles lorsque ce sont deux membres des chambres qui sont en litige. Par contre, lorsqu'un conflit implique un consommateur, l'arbitrage de comptes devant l'organisme d'autoréglementation serait vraiment une nouvelle avenue et on se demande si c'est une bonne chose que ce soit ainsi. Il nous semble que ça devrait être un recours facultatif laissé au choix du consommateur et le comité d'arbitrage devrait, en toutes circonstances, surtout lorsqu'un consommateur est impliqué, être présidé par un juriste, de façon à pouvoir respecter les règles de justice naturelle. Lorsqu'un conflit, par ailleurs, oppose deux détenteurs de permis mais dont l'un n'est pas membre d'une chambre d'immeubles, à ce moment-là, nous croyons que ce sont les tribunaux de droit commun qui devraient avoir juridiction. C'est d'ailleurs le principe qui est mis de l'avant chez les corporations professionnelles à l'heure actuelle.

Sur le plan de la réglementation, le comité du Barreau estime qu'on devrait établir comme prioritaire une réglementation au sujet de l'inspection professionnelle. On a senti tout le long du document de consultation que le souci premier de la ministre et du gouvernement était la protection du public. L'inspection professionnelle bien structurée et bien administrée est un des facteurs qui, finalement, a comme conséquence de mieux protéger le public parce qu'il s'agit finalement d'un contrôle a priori avant que le dommage ne soit subi. Donc, il y aurait lieu d'avoir une réglementation rigoureuse sur l'inspection professionnelle.

Au niveau de l'assurance, toujours dans le domaine de la réglementation, nous sommes d'avis que la règle de l'assurance obligatoire pour les courtiers doit demeurer absolument universelle. Or, la façon dont c'est rédigé dans le document de consultation nous cause certaines interrogations. On se demande d'abord si l'assurance demeurera obligatoire pour les courtiers. Ça ne semble pas certain. On parle que les règlements pourront porter sur; donc, ce n'est pas nécessairement un devoir réglementaire, mais bien une

faculté, quelque chose de facultatif. Et, deuxièmement, si jamais un tel règlement existait, on se demande si ce règlement-là va devoir établir le caractère obligatoire de l'assurance pour les courtiers, ce qui est loin d'être sûr.

En ce qui concerne la formation, bon, le comité, évidemment, est tout à fait favorable à ce que l'organisme d'autoréglementation vérifie et contrôle la qualification des courtiers et des agents et établisse des programmes appropriés. Quant au comité de discipline, nous soumettons que cet organisme quasi judiciaire doit avoir le pouvoir de sanctionner la conduite **répréhensible** dont pourraient se rendre coupables certains courtiers et, donc, doit avoir le pouvoir de donner des sanctions qui ont un effet punitif, d'une part, et dissuasif, d'autre part. C'est une des lacunes, d'ailleurs, du régime actuel: c'est qu'il n'y a absolument aucun pouvoir de sanction en ce qui concerne le permis.

Or, le comité de discipline à venir devra avoir le pouvoir de suspendre et même de révoquer le permis des courtiers et des agents et, également, un pouvoir de radiation, temporaire ou permanente. Il est important, toutefois, en matière disciplinaire, de conserver un droit d'appel. D'ailleurs, le document de consultation y fait référence, mais le comité du Barreau tenait à préciser l'importance qu'il accorde à un tel droit d'appel en matière disciplinaire.

Quant à la pratique du courtage immobilier, on mentionne, à la page 17 du document, les exigences que l'on accorde face au responsable de chacune des places d'affaires lorsqu'un courtier, justement, a plusieurs places d'affaires. Ça aussi, ça nous a posé certains problèmes pratiques. On ignore et on voit mal comment on pourrait vérifier si la personne, le responsable d'une place d'affaires possède l'expérience et les qualifications requises pour un courtier. Finalement, on se dit que la meilleure façon de le savoir, si elle n'est pas la seule, c'est d'obtenir le permis de courtier. Étant donné que ça pourrait être un courtier à l'emploi d'un autre courtier, évidemment, il pourra y avoir des dispenses relatives aux comptes en fiducie et à d'autres - oui - l'assurance obligatoire. Donc, ce responsable, finalement, devrait être lui-même un courtier.

La distinction courtier et agent. Le comité du Barreau souhaite que le nouveau régime clarifie la notion d'agent autonome. Nous aimerions également que les agents qui agissent comme courtiers, dans bien des cas où les courtiers sont à peu près absents, soient considérés comme des courtiers, donc tenus aux mêmes obligations, incluant une obtention du permis de courtier.

Le code de déontologie devra être clair quant aux devoirs et obligations du courtier et de l'agent, notamment en ce qui concerne les conflits d'intérêts - on reviendra un petit peu

plus tard là-dessus - et sur la vérification de l'exactitude, de la véracité des mentions contenues au "listing".

Quant aux prérequis relatifs au permis du courtier, quant à l'exigence de solvabilité de 10 000 \$, le Barreau s'interroge vraiment sur la pertinence de cette exigence, puisque cette preuve de la capacité financière ne représente finalement qu'un portrait financier à une date donnée et ne constitue aucunement une garantie de solvabilité pour toute la durée de validité du permis. On ne voit pas non plus pourquoi on devrait être plus exigeant vis-à-vis des courtiers que vis-à-vis des professionnels régis par le Code des professions qui, eux aussi, ont à détenir des sommes ou des biens pour des clients.

Donc, on suggère, entre autres, le dépôt d'un cautionnement - je vous réfère à la page 10 du mémoire - qui pourrait servir, même qui pourrait avoir un effet dissuasif, en ce sens que ce cautionnement pourrait servir à indemniser le client en cas de fraude. Si le montant était insuffisant par rapport à la réclamation du client, le fonds verserait la différence.

En ce qui concerne le cumul des permis, le Barreau a analysé ça en **regard** des cabinets **multidisciplinaires** et en regard des fonctions incompatibles. Quant aux cabinets multidisciplinaires, c'est une question qui intéresse le Barreau du Québec depuis fort longtemps. On pilote, à l'Office des professions, ce dossier-là depuis plusieurs années, alors on serait très malvenus de vous dire aujourd'hui qu'on est contre la **multidisciplinarité**, bien au contraire, sauf que, évidemment, il faut que ce soit encadré. Il faut que ce soit encadré sur le plan de la responsabilité, sur le plan de l'inspection professionnelle. Mais le principe lui-même des cabinets multidisciplinaires, le comité y est tout à fait favorable.

Quant au cumul des permis proprement dit, donc que la même personne puisse cumuler les permis prévus par la Loi sur le courtage immobilier et les permis prévus par la Loi sur les intermédiaires de marché, encore là il n'y a rien, en soi, d'incompatible que quelqu'un cumule un, deux ou trois permis, pour autant qu'on soit excessivement sévère et rigoureux sur les critères de formation, donc d'admission à chacun des - je n'ose pas dire le mot "profession", mais enfin - corps professionnels. Donc, qu'on soit rigoureux quant aux critères d'admission, quant à la discipline, quant à l'inspection professionnelle, pour autant qu'on évite les situations de conflit d'intérêts. Il n'y a rien de vraiment incompatible en soi, ni quant au cumul des permis ni quant aux fonctions elles-mêmes incompatibles, d'ailleurs.

Quant au franchisage, étant donné qu'il s'agit d'une formule commerciale qui est de plus en plus ouverte, on ne peut pas être contre ça. On trouve intéressante cette formule de franchisage, sauf que, étant donné qu'il n'y a aucun

cadre juridique qui existe à l'heure actuelle au Québec, dans les lois québécoises en tout cas, on voit mal ce qu'un règlement viendrait faire dans ce domaine précis. Sauf qu'il y a quand même un principe qui doit demeurer si jamais le gouvernement décide de légiférer là-dessus, c'est que chaque franchisé devra nécessairement détenir un permis de courtier, puisque, évidemment, il y aura un lien direct avec le consommateur. Les règles relatives à la publicité devraient faire en sorte que le consommateur ne soit pas induit en erreur, spécifiquement sur le plan de l'identité et de la responsabilité du franchisé.

Les dépôts et comptes en fidéicommis. Sur le plan du remboursement, on demande si on devrait prévoir les cas de remboursement des dépôts. Vous savez que ces dépôts-là sont régis par le Code civil, à l'heure actuelle. Or, il ne nous semble pas être de mise qu'une loi statutaire ou même qu'un règlement, encore pire, vienne modifier le Code civil à cet égard et prévoie des précisions ou des tempéraments aux règles du dépôt, tel que défini dans le Code civil. Alors, à partir du moment où ce n'est pas régi par le Code civil - soit dit en passant, ça devrait peut-être l'être, de même que le franchisage, il faudra peut-être en faire la suggestion à ceux qui travaillent sur la réforme du Code civil - mais tant que ça ne sera pas fait, étant donné que c'est une question qui n'est pas d'ordre public, on pourrait peut-être suggérer aux parties de prévoir des cas. Donc, les formules pourraient peut-être être modifiées et prévoir certains cas de remboursement. Ces clauses seraient évidemment d'adhésion tout à fait libre et ça pourrait régler, dans bien des cas, les remboursements.

Quant aux intérêts sur les dépôts, ils ne devraient en aucun cas appartenir aux courtiers. Nous sommes d'avis qu'à défaut d'entente entre les parties ces intérêts-là devraient peut-être être versés à un fonds spécial qui serait administré par l'organisme d'autoréglementation et servirait à la formation, discipline, inspection, donc qui serait au service des courtiers et des agents, toujours dans un souci de protection du public. Je fais allusion ici aux avocats et aux notaires qui sont soumis à ce genre d'obligation. Alors, les intérêts de leurs comptes en fidéicommis doivent obligatoirement être versés soit à une fondation dans certaines autres provinces du Canada, soit dans un fonds spécial, ce qui est le cas de la Chambre des notaires et du Barreau du Québec. Ces fonds-là servent justement à la formation, à la recherche du droit, à la réforme du droit, à faire des commentaires sur la législation et à l'établissement des bibliothèques de droit.

Quant au fonds d'indemnisation, le comité du Barreau estime qu'il n'y a pas lieu d'aller au-delà de ce qu'on prévoit, au moment où on se parle, quant à la juridiction même du fonds d'indemnisation. On s'interroge cependant sur le

montant, 10 000 \$, sur la suffisance du montant de 10 000 \$.

Quant à la rémunération, il faut évidemment être conséquent avec la position du comité sur le cumul des permis et les cabinets multidisciplinaires. Donc, encore là, on est ouvert, en principe, au partage de commission, avec les mêmes balises, les mêmes critères, les mêmes réserves que celles que j'ai exprimées tout à l'heure, c'est-à-dire qu'il faut éviter les situations de conflit d'intérêts, il faut avoir un contrôle serré des normes d'admission, de formation, de discipline, déontologie et, sous ces réserves-là, on n'a pas d'objection au principe du partage de commission. On se dit qu'à partir du moment où les gens sont bien formés et travaillent bien, qu'il y a des organismes qui se tiennent debout pour assurer la compétence et la protection du public, ça ne change rien qu'il y ait partage ou non, ça ne change rien pour le client qu'il y ait partage de commission ou non, surtout si ce partage-là doit être divulgué et consigné dans un registre, ce avec quoi le Barreau n'a absolument pas d'objection. On souscrit donc au principe du partage, mais entre détenteurs de permis, évidemment; il n'est pas question d'avoir un "finder's fee" sur le coin de la rue qui vous transmet une clientèle. Le principe du partage de commission doit demeurer entre détenteurs de permis, donc Loi sur le courtage, Loi sur les intermédiaires de marché et les personnes habilitées à agir comme courtiers sans avoir à détenir de permis, c'est-à-dire, pour le moment, les notaires, avocats, etc. (19 h 30)

Ce qu'il faut éviter là-dedans - et c'est probablement le principe qui devra guider le législateur - c'est que le partage de commission devienne un moyen d'introduire par la bande des gens dans la pratique du courtage sans qu'ils détiennent de permis et sans qu'ils soient nécessairement compétents pour ce faire.

Au niveau des catégories de permis, finalement, l'examen préalable, évidemment, aucun problème. C'est un critère de formation qui sera uniforme pour tout le monde.

En ce qui concerne les catégories proprement dites, l'orientation décrite au document de consultation semble avoir pour effet de vraiment cloisonner les permis de façon à éviter ou empêcher un détenteur d'un permis, par exemple, résidentiel d'opérer dans le domaine commercial ou d'opérer dans le domaine à revenu, etc. Pour les grandes villes, Montréal, Québec, Laval, Trois-Rivières, etc., ça peut bien aller, mais en région ça peut vraiment poser des problèmes. Nous ne croyons pas que ce genre de cloisonnement devrait signifier l'empêchement, finalement, pour différentes personnes de pratiquer le courtage immobilier en région. Alors, le permis de base, un petit peu comme pour les avocats, toujours après des critères solides d'admission, devrait donner la possibilité à tout courtier de

pratiquer dans tous les domaines et que, par la suite, la personne puisse se spécialiser en suivant des **cours**, en suivant, justement, des stages de perfectionnement ou ce qu'on pourra trouver et, à ce moment-là, ce sera dans la publicité que cette personne-là pourra afficher... que cette formation un petit peu plus spécialisée pourra être traduite.

Au niveau de la divulgation, j'en ai dit un mot tout à l'heure. Nous sommes tout à fait favorables à ce que le courtier ou l'agent soit tenu de divulguer par écrit tout intérêt qu'il a dans une transaction. Nous voudrions que ces critères-là soient très larges, enfin, que la définition de conflit d'intérêts soit le plus large possible. On fait allusion, d'ailleurs, à une expression employée au code de déontologie des avocats qui parle d'indépendance professionnelle et d'avantages personnels directs ou indirects, actuels ou éventuels. Donc, c'est suffisamment large. Et, aussi, l'article ou la règle de pratique 3.9.1 du code de l'Association de l'immeuble du Québec est dans la bonne voie. Donc, tout conflit d'intérêts à éviter.

Par contre, on a de sérieuses réserves à l'endroit du droit de résolution que le document de consultation prévoit créer en faveur du client, advenant un défaut de divulgation de la part du courtier ou de l'agent. On pourra peut-être revenir là-dessus parce que je pense qu'il y en a plusieurs qui pourraient avoir un mot à dire sur cet aspect-là. Mais, encore une fois, il n'appartient pas à une loi statutaire d'instituer des règles de droit civil, des règles de droit, oui, civil. Les dispositions actuelles du Code et celles qui seront contenues éventuellement dans la réforme du Code civil fournissent suffisamment de recours au client lésé sans qu'il **soit** nécessaire d'en instituer d'autres, et nous croyons que c'est excessivement dangereux pour la stabilité des transactions commerciales. Des sanctions pénales et disciplinaires pourraient toutefois être prévues pour sanctionner justement le défaut de divulgation des conflits d'intérêts.

L'obligation de confidentialité. Évidemment, le comité du Barreau est tout à fait d'accord. On recommande que cette obligation-là **soit** inscrite et cernée dans la loi et que toute contravention soit passible de sanctions pénales et disciplinaires, les deux.

Alors, dans les grandes lignes, ça constitue l'essentiel des positions du Barreau du Québec sur le document de consultation sur le courtage immobilier. Merci.

Le Président (M. Forget): Je vous remercie beaucoup de votre exposé. Alors, Mme la ministre, à vous la parole.

Mme Robic: Merci, M. le Président. Mme Vadboncoeur, messieurs, bienvenue. Vous me permettrez peut-être de **toucher** à certaines de vos remarques préliminaires. Au début, vous avez

posé plusieurs questions. Vous avez fait un énoncé sous cette forme interrogatoire. Je voudrais vous rappeler, si je peux me permettre, que ce n'est pas un projet de loi qu'on vous soumet, c'est réellement une consultation. Si j'ai voulu la faire le plus large possible, c'était justement pour pouvoir vous entendre, pour pouvoir non pas réagir à un projet de loi ou à des recommandations que le gouvernement pourrait faire, mais plutôt pour pouvoir vous donner l'occasion à chacun d'entre vous de vous prononcer aussi largement que possible et de nous donner un meilleur - et vous le faites d'ailleurs très bien - éventail de toute l'industrie, de toute la problématique et des solutions possibles à apporter. Alors, pour moi, enfin, qui aurai éventuellement à écrire un projet de loi, je trouve que cette consultation est fort importante et j'ose croire que ce projet de loi reflétera les inquiétudes et les attentes de gens qui sont passés devant nous.

J'aimerais vous poser la question, à savoir: Comment voyez-vous l'organisme **d'autoréglementation**? Est-ce que vous êtes d'accord avec la Chambre des notaires à dire que ça ne devrait pas être l'Association qui existe déjà, mais un organisme tout à fait nouveau, ou avec la plupart des intervenants qui semblaient croire que cette transition était possible?

L'autre question, bien sûr, c'est sur la composition du conseil d'administration; et une troisième question: le rôle que doit se réserver le gouvernement. Vous sembleriez avoir certaines inquiétudes et dire: Oui, je vous avoue que oui. Je crois que c'est important que le gouvernement ait un droit de regard au nom de la protection du consommateur. Jusqu'où doit-il aller? J'aimerais vous entendre.

Mme Vadboncoeur: En ce qui concerne le fait, en tout cas la question qui se pose, à savoir si l'Association devrait ou pas être cet organisme **d'autoréglementation**, je vous avoue que je pense qu'il n'appartient pas au Barreau de dire si l'Association devrait ou pas. Nous, on est ici surtout pour allumer des lumières rouges ou pour apporter certaines suggestions ou certaines mises en garde. Est-ce que ça devrait être l'Association, telle qu'elle existe à l'heure actuelle, ou un autre groupement? Moi, en tout cas, je ne me sens pas du tout autorisée de quelque façon que ce soit à répondre à cette question-là. Personnellement, je n'ai pas de problème avec l'Association telle qu'elle existe au moment où on se parle.

Quant au conseil d'administration, je ne sais pas dans quel... Évidemment, on ne connaît pas encore tout à (ait comment fonctionnera cet organisme **d'autoréglementation**. Si vous me le permettez, Mme la ministre, j'aimerais peut-être inverser et parler du rôle du gouvernement avant le conseil d'administration parce que le rôle du gouvernement, peut-être, influencera la réponse

sur la composition du conseil. Le rôle du gouvernement, Je pense qu'il doit d'abord s'opérer par l'approbation des règlements qu'adoptera cet organisme. On se demande justement s'il y aura deux niveaux de réglementation, un petit peu comme dans la loi 134, c'est-à-dire: Est-ce qu'il y aura des règlements qui seront adoptés directement par le gouvernement, d'une part, et adoptés par l'organisme, d'autre part, qui seront, eux, évidemment, approuvés par le gouvernement, ou ce sera uniquement l'organisme lui-même qui sera autosuffisant sur le plan de la réglementation, quitte à ce que ses règlements soient quand même approuvés par le gouvernement? Donc, est-ce que le gouvernement aura un rôle à jouer? Oui. Est-ce qu'il aura à adopter lui-même des règlements? Ça, ça dépend du cadre que vous voulez adopter.

Chose certaine, on ne veut pas que le rôle du gouvernement soit trop envahissant. On ne veut pas que les décisions puissent être renversées ou puissent être même questionnées par le gouvernement. On ne veut évidemment pas qu'il y ait d'ingérence sur le plan de l'inspection professionnelle, sur le plan disciplinaire, sur le plan de l'arbitrage de comptes, sur le plan de régie interne. Ce sont des contrôles sur les membres qui doivent s'exercer à l'intérieur de cet organisme d'autoréglementation. À part le contrôle que peut exercer le gouvernement sur le contenu des règlements qui prévoient ces différents organismes de conciliation, discipline, etc., ces organismes-là donc, conseil d'arbitrage, comité de discipline, comité d'inspection professionnelle, etc., devront pouvoir opérer sans entrave quelle qu'elle soit. Pendant qu'on est sur le rôle du gouvernement, vous avez peut-être quelque chose à ajouter.

Mme Robic: Je voudrais revenir sur une question. Vous écarterez... En étendant rémunération, j'ai l'impression que vous écarterez complètement le gouvernement. Où est-ce que le gouvernement doit avoir un droit de regard? À quel niveau est-ce que le gouvernement doit avoir un droit de regard?

M. Godin (Robert P.): Robert Godin. Je pense que ce qu'on a discuté en comité et ce qu'on essaie de faire ressortir, c'est que, d'une part, une fois que l'organisme est créé, il doit avoir sa vie, il doit avoir son autonomie, il doit pouvoir fonctionner. C'était simplement la phrase, à la page 13 de votre document, qui disait: "Le gouvernement (...) pourra réviser en tout temps le pouvoir discrétionnaire qu'il lui a confié." On se demandait un petit peu si ça voulait dire qu'il y avait une sorte de contrôle direct constant. En ce sens-là, l'organisme devrait pouvoir opérer et remplir son rôle et opérer dans le cadre des règlements qui auront été adoptés par le gouvernement à son égard. Par contre, évidemment, si l'organisme ne remplit pas son rôle, le gouver-

nement doit également avoir le pouvoir de rentrer, de prendre le contrôle et de suppléer à ce qui peut être inefficace ou fautif.

Mme Robic: Ce que fait l'Office des professions.

M. Godin (Robert P.): Oui.

Mme Robic: D'accord. J'aimerais vous entendre sur la composition du conseil d'administration. Est-ce que vous avez des idées là-dessus?

Mme Vadboncoeur: Écoutez, si cet organisme semble se diriger vers un organisme mitoyen entre la loi 134 et le Code des professions, je peux vous indiquer que le Barreau du Québec, un peu comme la Chambre - Me Lambert vous expliquait tout à l'heure, d'après ce que j'ai pu comprendre - nous, on a un conseil général qui est l'organe décisionnel du Barreau et qui est formé de 35 membres qui ont droit de vote et on a un comité administratif qui est formé de 9 membres qui ont aussi droit de vote, dont 9 membres élus. Cet organisme du comité administratif se réunit à peu près aux trois semaines, quelque chose comme ça, et voit à l'administration courante. Quant au conseil général, bien que ce soit l'organisme décisionnel, il ne se rencontre que quatre ou cinq fois par année et décide des grandes orientations politiques du Barreau. Donc, je ne sais pas si vous nous interrogez quant au nombre, quant à la composition, est-ce que ça devrait être formé de représentants du gouvernement, de courtiers, de...

Mme Robic: Certains nous disent: Bon, ça devrait être choisi par l'industrie, ça devrait être des membres de l'industrie. D'autres nous ont dit: Ça devrait être choisi par les membres des chambres. D'autres nous ont dit: Ça devrait être au suffrage universel des membres. D'autres nous ont dit: Il devrait y avoir également à ce comité, ce conseil, des membres des consommateurs, des représentants du consommateur et des représentants du gouvernement. Est-ce que vous vous êtes penchés là-dessus?

Le Président (M. Forget): Mme la ministre, le temps est épuisé.

Mme Robic: C'est terminé, M. le Président? Alors, reprenez la question.

Le Président (M. Forget): Voulez-vous... M. le député de Labelle?

Mme Robic: J'aurai d'autre chose.

Le Président (M. Forget): O. K. On peut continuer?
(19 h 45)

M. Léonard: On peut continuer et, après, nous prendrons plus de temps, si c'est nécessaire. Il faudrait avoir la réponse, là.

Le Président (M. Forget): On limitera tout à l'heure. O.K. Mme la ministre, on va vous laisser la parole.

Mme Vadboncoeur: On ne s'est pas vraiment penchés là-dessus, pour être bien honnête avec vous. Encore une fois, si je fais un petit peu un parallèle, je pense que le Barreau n'aurait absolument aucune objection à ce qu'un conseil d'administration inclue des gens du public, comme c'est le cas pour les corporations professionnelles, d'autant plus que ce sont eux qui sont les consommateurs des services des agents et des courtiers. Qu'il y ait quelqu'un du gouvernement, personnellement - et je parle vraiment personnellement - je ne suis pas tellement favorable à ça. Justement, si on veut vraiment que cet organisme soit basé sur des principes d'autodiscipline, d'autogestion et d'autoréglementation et que, par ailleurs, le gouvernement conserve un certain contrôle par le biais de l'approbation des règlements notamment, je ne vois pas pourquoi quelqu'un du gouvernement siégerait au conseil d'administration.

Mme Robic: Merci.

Le Président (M. Forget): Merci, Mme la ministre. Je passe la parole au député de Labelle.

M. Léonard: Madame, messieurs, je comprends que vous posiez beaucoup de questions dans votre document parce que le document de consultation était assez vague, et nous avons eu l'occasion de le souligner au début. Je comprends qu'avant de s'orienter là-dessus, vous-mêmes, vous vous interrogiez. Au fond, ça aurait pu être une seule question: Que pensez-vous du courtage immobilier au Québec? On aurait pu poser cette question-là. Bon.

Bref, je voudrais vous poser une question. Tout à l'heure, nous avons entendu la Chambre des notaires et même le Conseil interprofessionnel dire que ça devrait être un ordre professionnel, une corporation professionnelle, quitte à créer une troisième catégorie de corporations professionnelles. Êtes-vous d'accord, oui ou non, avec ça?

Mme Vadboncoeur: Non. Justement, quand on a étudié le document de consultation, on s'est tous mis d'accord pour que ça ne devienne pas une corporation professionnelle régie par le Code des professions. On était plutôt d'accord pour que ça s'enligne plus vers les intermédiaires de marché que vers les corporations professionnelles.

M. Léonard: Oui, pourquoi?

Des voix: Ha, ha, ha!

Mme Vadboncoeur: Pour alléger les...

Une voix: Pourquoi?

M. Taschereau (Georges): Georges Taschereau. Voici. Nous nous sommes posé cette question-là. On est partis d'une expérience particulière et nous avons abouti presque à une situation de principe sans trouver la réponse complètement. Nous avons remarqué au cours des dernières années que certaines activités immobilières, notamment dans le domaine des sociétés en commandite, tombaient sous le coup de la Loi sur les valeurs mobilières et ne faisaient l'objet d'aucun contrôle de la part du monde du courtage immobilier. On le voit depuis une couple d'années, il y a des gens qui ont été victimes d'aventures dans le domaine de sociétés en commandite immobilières.

Là, on s'est dit qu'il y a tout de même une espèce d'équivalence entre les services qui sont rendus par les intermédiaires de marché et les services qui sont rendus par les gens du courtage. Il est bien facile de dire que, dans le cas des services qui sont rendus par les intermédiaires de marché, ces derniers agissent entre des compagnies dans le domaine des services financiers et s'adressent au consommateur, alors que, dans le domaine du courtage immobilier, ils agissent comme intermédiaires le plus souvent entre deux individus. Mais on s'est dit: C'est un mirage, ça. Finalement, est-ce qu'on ne doit pas considérer la nature du service? C'est un service qui n'est pas un service financier, mais c'est un service qui est de nature commerciale. On s'est dit que ce sont des services qui sont conciliables et on s'aperçoit qu'il y a deux bras du gouvernement qui contrôlent les deux activités: d'une part, les intermédiaires financiers sont contrôlés par l'inspecteur général des institutions financières et, d'autre part, le monde du courtage immobilier est sous le contrôle de Mme la ministre ici, Louise Robic. Il n'y a pas de cohérence entre les réglementations en vertu de la Loi sur les valeurs mobilières et en vertu de la Loi sur le courtage immobilier au niveau de ces activités-là.

On s'est dit: Est-ce qu'il n'y aurait pas avantage à ce que, à un moment donné, toutes les activités où des immeubles sont impliqués, qu'il s'agisse d'opérations de courtage strictement ou d'activités de nature commerciale, comme au niveau des sociétés en commandite et tout ça, ça tombe sous le contrôle d'une seule autorité? On s'est dit que ça faciliterait peut-être la chose, le contrôle de ces activités-là et on en est venus à dire: Est-ce qu'il n'y aurait pas avantage même à ce que l'inspecteur général des institutions financières contrôle toutes les activités de courtage immobilier? On s'est dit: C'est le gouvernement qui énoncera des politiques là-dessus.

On en est venus à dire: Si on peut concevoir que l'inspecteur général des institutions financières contrôle à la fois les activités des intermédiaires financiers et les activités des courtiers, est-ce qu'on peut en venir à la formation de cabinets multidisciplinaires où il y aurait à la fois des courtiers et des intermédiaires de marché au sens de la loi 134? Ce sont toutes les interrogations qu'on s'est posées.

M. Léonard: Mais disons que dans la mesure où il y a eu une certaine déréglementation, un décloisonnement dans ce domaine, surtout des activités financières, probablement ici dans le courtage immobilier éventuellement, dans la mesure où il y a un décloisonnement, il me semble qu'on doit avoir en contrepartie des assurances qui soient données, par exemple, par une corporation professionnelle sérieuse parce que autant on ouvre, autant, à un moment donné, on doit avoir une contrepartie. Sur ce plan-là, je suppose que toutes les corporations professionnelles où les membres sont fiers de leur corporation professionnelle et ont à cœur qu'il n'y ait pas de scandales trop souvent là-dedans... En réalité, dans le monde de la finance, on a assisté à des scandales financiers de toutes sortes au cours des dernières années. Est-ce que le fait d'avoir une profession, une corporation professionnelle sérieuse, dans l'immeuble en l'occurrence, ça ne pourrait pas être une garantie de protection beaucoup plus qu'un corps particulier et que ça tombe sous le coup de la loi générale?

M. Godin (Robert P.): Je pense que ce qui nous a frappés, c'est que le courtage est quand même une activité commerciale. C'est une entreprise commerciale qui ne s'apparente pas d'une façon immédiate à une profession. Je pense que la plupart des professions exigent une scolarité beaucoup plus considérable. Les répercussions du contrôle sont considérables. Je pense qu'il y a une réglementation d'une profession qui est beaucoup plus stricte, qui est beaucoup plus élaborée.

M. Léonard: Juste avant de continuer, en réalité, on sait - et ça a été dit plusieurs fois ici, devant la commission - que dans le cas de l'immobilier, pour les ménages, la plus grosse transaction de leur vie, peut-être à part le contrat de mariage, c'est finalement la transaction d'achat de leur maison. Ça me paraît une activité commerciale drôlement sérieuse. Est-ce qu'il n'y a pas des garanties professionnelles qui devraient accompagner une telle transaction?

M. Godin (Robert P.): Je ne pense pas que ce soit nécessairement par la création d'une profession qu'on va atteindre ce but-là. Je pense que le courtage, quand même, n'est pas une

activité si complexe ou si difficile qu'on peut apparenter aux professions médicales ou au droit ou aux autres professions qu'on connaît. On parle d'une activité commerciale qu'on veut réglementer, à laquelle on veut donner une discipline, on veut donner un cadre, on veut protéger les consommateurs, mais, à ce train-là, toute activité commerciale devrait faire l'objet d'une profession finalement. Je ne pense que ce soit l'objectif. On veut encadrer cette activité-là...

M. Léonard: Dans la même foulée, à plusieurs reprises, vous dites dans votre document qu'une loi statutaire ne peut instituer des règles qui relèvent du Code civil. En réalité, vous êtes un peu gênés par ce principe de droit, finalement.

M. Godin (Robert P.): Non. Peut-être que je peux vous expliquer.

M. Léonard: Ce n'est pas applicable à ça, mais finalement, la loi statutaire, vous ne pouvez pas aller très loin non plus.

M. Godin (Robert P.): Non, je pense que ce qu'on essayait de dire dans notre mémoire, dans les cas où on en parle... on en parle, je pense, pour la question de franchise, on en parle...

M. Léonard: À trois reprises, je pense, vous soulignez ça...

M. Godin (Robert P.): Oui. C'est ça. On en parle pour la question des dépôts et le droit de résolution. Le droit civil, en principe, le droit commun opère pour régler ces problèmes-là, ou n'opère pas. Par exemple, la question de franchise, on devrait peut-être avoir des dispositions spécifiques en matière de franchisage, ce qu'on n'a pas, et ce n'est pas vraiment à l'intérieur d'une loi qui réglemente le courtage immobilier... Le franchisage dépasse de beaucoup le courtage immobilier.

Question des dépôts. Les dépôts... La façon de traiter un dépôt relève du droit civil. Si vous avez fait des offres avec un dépôt, le contrat doit prévoir... En l'absence de prévisions dans le contrat, c'est le droit normal qui devra prévoir les règles. On a des dispositions dans le Code civil sur la vente. On a des dispositions sur les offres, sur les précontrats, qui normalement... C'est dans le Code civil qu'on devrait retrouver ces règles-là plutôt que dans une règle qui se veut très spécifique en courtage immobilier.

M. Léonard: Oui.

M. Godin (Robert P.): Alors, c'est dans ce sens-là qu'on a fait le commentaire.

M. Léonard: Je reviens à la question sur

une corporation professionnelle. Vous vous interrogez, vous n'êtes pas absolument formels que ça ne devrait pas exister non plus.

M. Godin (Robert P.): On n'a pas fait l'étude en profondeur. On imagine que vous aviez à vos dispositions des moyens...

M. Léonard: Est-ce un non catégorique définitif ou un non, disons...

Des voix: Ha, ha, ha!

M. Godin (Robert P.): C'est un non viscéral de notre expérience.

M. Léonard: Oui.

M. Godin (Robert P.): On ne trouve pas que c'est le genre d'activité qui se prête a priori à une réglementation aussi complexe que celle d'une profession.

Le Président (M. Forget): M. le député de Labelle, le temps est écoulé.

M. Léonard: Cela a passé vite.

Le Président (M. Forget): Alors, il reste environ cinq minutes d'un côté comme de l'autre. Alors, Mme la ministre.

Mme Robic: Merci, M. le Président. Dans l'introduction de votre mémoire, vous dites qu'un grand nombre d'avocats exercent le courtage immobilier. Dans quelles circonstances font-ils des actes immobiliers?

Mme Vadboncoeur: C'est-à-dire que...

Mme Robic: Je comprends mal qu'il puisse se faire... Vous avez des avocats qui font de l'immobilier sur une large échelle.

Mme Vadboncoeur: Oui, c'est ça. En fait, on fait référence à deux situations: aux avocats qui font du courtage proprement dit, et des avocats qui pratiquent en droit immobilier. Ce sont deux choses. Les avocats qui font du courtage, je ne pourrais pas vous donner le nombre, mais je sais qu'il y a plusieurs bureaux d'avocats qui existent dans la province et qui font du courtage immobilier. Est-ce qu'ils font exclusivement ça? Je sais que c'est à peu près exclusivement ça.

Par contre, il y a des avocats et des bureaux d'avocats qui se spécialisent aussi en droit immobilier, que ce soit pour une question de financement ou de vente ou... bon. Il y a des avocats qui pratiquent en courtage, oui, effectivement.

Mme Robic: Alors, le Barreau permet à des avocats de faire du courtage immobilier non pas

seulement en exercice de leurs fonctions, mais dans l'exercice de leurs fonctions.

Mme Vadboncoeur: Exact. Ce n'est pas une fonction incompatible.

Mme Robic: Elle n'est pas incompatible pour vous, tandis que la Chambre des notaires dit que ça devrait être seulement dans l'exercice de leurs fonctions.

Mme Vadboncoeur: Oui, effectivement, j'ai entendu Me Lambert, tout à l'heure...

Mme Robic: Il y a une divergence d'opinions, là, entre vous...

Mme Vadboncoeur: Oui.

Mme Robic: Oui.

Mme Vadboncoeur: Il y a une divergence d'opinions là-dessus et un avocat, pour nous, doit pouvoir faire autre chose. Enfin, c'est quoi, l'exercice de la profession, finalement? Avec les champs de pratique qui s'ouvrent de plus en plus, c'est de plus en plus difficile de limiter l'exercice de la profession d'avocat au type traditionnel qu'on a toujours connu. Le courtage immobilier, chez les avocats, commence à devenir un domaine que l'on peut privilégier, et, à cause des obligations quand même déontologiques que nous avons et des autres règlements qui régissent la profession d'avocat, nous avons des instruments suffisamment précis, suffisamment rigoureux pour quand même contrôler la compétence de ces gens-là. Alors, pour nous, définitivement, il n'est pas question de limiter le droit pour les avocats de pratiquer en courtage immobilier. (20 heures)

Mme Robic: Donc, il peut y avoir des avocats qui font des montages de sociétés en commandite.

Mme Vadboncoeur: Exact.

Mme Robic: Je voudrais vous dire également que j'ai la responsabilité et du courtage immobilier et des valeurs mobilières. Donc, on touche à ça. Il n'y a pas de réglementation et ça presse, je vous promets qu'on va s'en occuper.

Une voix: Bravo!

Mme Robic: Je ne sais pas si on va régler tous les problèmes, enfin, on va tenter d'en régler un certain nombre. Alors, j'ai perdu le fil de mes idées. Ces avocats qui pratiquent le courtage immobilier sur une grande échelle, si ça devient leur activité principale - vous me dites qu'il y a des bureaux qui ne font que ça - est-ce que vous auriez des objections à ce que l'on

exige d'eux qu'ils passent les examens pour obtenir un permis, comme tous les autres qui exercent la profession?

Mme Vadboncoeur: Écoutez, je pense que ces avocats dans ce domaine devraient sûrement être consultés à cet égard.

Mme Robic: On connaît leur réponse à eux. Ha, ha, ha!

Mme Vadboncoeur: Pardon? Je pense que l'avocat, tout comme le notaire d'ailleurs, avec le cours qu'il suit à la Faculté de droit, dans pratiquement tous les domaines du droit civil, est assez bien équipé, si je puis dire, sur le plan de la vente d'immeubles. Alors, écoutez, je ne peux pas vous dire: Non, il n'est pas question du tout qu'on se soumette à des examens. Ce n'est pas du tout la question. Mais, comme pour les autres courtiers, les intermédiaires de marché, la corporation professionnelle doit quand même demeurer indépendante et éviter l'ingérence des gens qui n'ont pas affaire aux corporations professionnelles régies par le Code des professions.

Le Président (M. Forget): Mme la ministre, votre temps est écoulé, je vous remercie. Je passe la parole au député de Bertrand.

M. Beaulne: Merci, M. le Président. Je dois admettre que plus la discussion avance, plus je suis perplexe face à vos commentaires et à votre mémoire. D'abord, je suis assez surpris de voir que, d'une part, vous dites qu'il y a plusieurs avocats qui font des transactions immobilières, sans pouvoir préciser quelle est l'ampleur du phénomène, et, d'autre part, vous vous objectez à ce qu'il y ait une forme de réglementation beaucoup plus structurée, peut-être rattachée à l'Office des professions, un peu comme le proposaient les notaires. Les notaires, eux, ont avoué, ont admis qu'un certain nombre d'entre eux pratiquent du courtage immobilier, mais ils ne semblent pas aussi réfractaires que vous à vouloir divulguer leurs activités ou à vouloir contribuer aux organismes qui réglementeraient les activités de courtage. Ce qui m'intrigue un peu, c'est... Au fond, ce que vous êtes en train de nous dire, c'est que vous êtes en train de procéder à un décloisonnement de vos activités sans réglementation et que vous voulez que ça demeure tel quel, si j'ai bien compris ce que vous venez de nous dire. D'un côté, vous êtes d'accord pour que vos membres non seulement pratiquent le courtage immobilier, mais qu'ils le fassent de plus en plus, donc qu'ils décloisonnent leurs activités, qu'ils étendent leurs activités à d'autres champs, un peu comme le font les institutions financières, mais, d'autre part, vous ne voulez pas que cette activité-là soit réglementée. Alors, je trouve qu'il y a

quelque chose d'un peu incohérent dans ce que vous nous avez présenté et j'aimerais que vous nous apportiez des précisions.

M. Godin (Robert P.): Non, je ne pense pas qu'on aille si loin que ça. Je pense que la question qui est posée est une question qui est très lourde de conséquences et très complexe. Dans quelle mesure les avocats vont-ils continuer à décloisonner leur profession? C'est une question qui se pose chaque jour. Vous regardez les maisons de comptables, par exemple, qui sont devenues complètement décloisonnées et qui exercent un assez grand nombre de professions. Est-ce que c'est l'avenir des professions tranquillement de se décloisonner? C'est une question qu'on se pose. Nous demander, à brûle-pourpoint: Pensez-vous que les avocats devront se soumettre aux règles du courtage immobilier? Je pense qu'on n'est pas habilité à vous répondre ça ici, aujourd'hui. Je pense que c'est une question qui est complexe. Certainement, les avocats qui oeuvrent dans ce domaine-là ont énormément d'entraînement, ont une connaissance du droit qui est probablement fort supérieure à la connaissance que les courtiers peuvent normalement avoir, même quand ils ont leur permis. Alors, je pense qu'au niveau compétence, au niveau connaissance du droit, connaissance des affaires ils ont certainement une compétence, au départ. Ils sont régis par l'organisme professionnel en ce qui a trait aux comptes en fidéicommiss, etc. Ils ont des règles très sévères en matière de conflits d'intérêts, également.

Alors, à première vue, la réponse n'est pas facile. Est-ce que c'est quelque chose d'absolu? Je ne peux pas vous répondre, je veux dire que c'est quelque chose qui devrait être discuté à l'intérieur du Barreau et vraiment analysé. Est-ce qu'il y a beaucoup d'avocats qui font ça? Quel est le nombre? Quelle est la valeur des transactions qu'ils font annuellement? On n'a pas cette information-là ici, je ne sais même pas si le Barreau l'a, de façon systématique.

M. Léonard: On a, si vous permettez...

Le Président (M. Forget): Il reste une minute.

M. Léonard: M. le Président, on a aussi une même opposition de positions entre les notaires et vous, en ce qui concerne les cabinets multidisciplinaires. Eux ne voient pas tellement d'avantages pour le public, sinon pour les intermédiaires eux-mêmes ou les courtiers et les professionnels. C'est un peu le même raisonnement qui sous-tend votre position.

M. Godin (Robert P.): La question des cabinets multidisciplinaires, également, est très complexe. Si on regarde la pratique, par exemple, aux États-Unis, on voit que les avocats

américains développent des pratiques accessoires. Les cabinets d'avocats deviennent multidisciplinaires. On voit des associations entre les avocats et les comptables, par exemple, pour des fins particulières. Alors, je pense que de plus en plus on a tendance, à l'instar des institutions financières, des compagnies d'assurances et des banques qui se décroïsonnent, tout le marché financier se décroïsonne, on va voir les professions se décroïsonner pour être en mesure... Je vous donne un exemple: Dans le domaine de l'environnement, un client qui a un problème d'environnement a besoin d'un avocat; il a besoin d'un ingénieur, il a besoin d'un comptable. Si vous aviez un cabinet multidisciplinaire qui serait spécialisé en matière d'environnement, vous seriez en mesure de donner un service particulier à ce client-là. Alors, je pense qu'on va de plus en plus voir ce genre d'évolution dans les professions, où les problèmes deviennent de plus en plus complexes, où on est obligé de réunir des ressources multidisciplinaires. Je pense que le Barreau a toujours pris cette position-là, qu'il y ait une évolution vers les cabinets multidisciplinaires. Dans le domaine financier, certainement, on l'a vu dans nos marchés, dans nos institutions financières.

Le Président (M. Forget): M. le député de Labelle, le temps est épuisé. Je vous remercie. Alors, comme conclusion, Mme la ministre.

Mme Robic: M. le Président, j'ai l'impression qu'on commençait seulement à se réchauffer et qu'on aurait pu discuter encore longtemps, c'est très très intéressant. Je n'ai aucun doute que les avocats qui font du courtage immobilier pourraient passer l'examen en déjeunant le matin. Je ne suis pas si sûre, par exemple, que ça fait de bons vendeurs, les avocats, nécessairement de bons vendeurs. J'aurais voulu toucher bien d'autres aspects de ce fameux projet qu'on va préparer, mais on vous remercie. Les échanges ont été intéressants et, comme je vous le dis, j'aurais eu une multitude d'autres questions. Alors, merci infiniment de votre présence, d'avoir suscité ces questions. Les réponses nous portent à vouloir creuser encore plus. Alors, merci infiniment.

Le Président (M. Forget): Merci, Mme la ministre. Comme conclusion, M. le député de Labelle.

M. Léonard: Alors, madame et messieurs, à mon tour de vous remercier. Je vois que c'est difficile. On consulte des gens en droit et on a une réponse différente entre les avocats et les notaires. Vous voyez!

Le Président (M. Forget): Alors, MM. les avocats, comme membres de la commission, on vous remercie beaucoup. Je pense que ça va

donner de très bons résultats. Merci.

J'appellerais les intervenants suivants, c'est le Regroupement des courtiers et agents d'immeubles de la région de Baie-Comeau.

Une voix: Il en manque un. Vous savez que la Côte-Nord est remplie de barrages. Ce n'est pas des barrages routiers mais... il y en a un qui n'a pas pu se rendre.

Le Président (M. Forget): Alors, on voudrait vous souhaiter la plus cordiale bienvenue, comme membre de la commission. Si vous voulez vous identifier.

Regroupement des courtiers et agents d'immeubles de la région de Baie-Comeau

M. Nazair (Antoine): Je suis Antoine Nazair, agent d'immeubles à Baie-Comeau. Je devais avoir avec moi M. Marcel Imbeault. Malheureusement, il a été retenu. Notre organisme comprend un déjeuner occasionnel avec tous les agents et courtiers de la région de Baie-Comeau. À la suite du mémoire qu'on a reçu...

Le Président (M. Forget): Alors, les procédures: vous avez 20 minutes pour expliquer votre mémoire et vous avez un échange pendant 40 minutes avec des intervenants...

M. Nazair: Merci beaucoup.

Le Président (M. Forget): ...du ministère...

M. Nazair: Mme la ministre, M. le Président, au nom de mes confrères de travail et coéquipiers, je vous remercie de l'occasion que vous m'offrez de venir vous présenter nos idées. On a étudié ce que vous nous aviez soumis et on a... Étant donné que nous, les courtiers... les agents, pardon, on est plus dans le champ que les intervenants qui m'ont précédé, on a pensé... on a mis notre mémoire à sa plus courte expression, et les choses qui nous touchent le plus près.

On dit que, dans l'intérêt du public, nous demandons que quiconque, sous quelque forme que ce soit, directement ou indirectement, fait la promotion pour la vente ou fait la vente de biens immobiliers doit être détenteur d'un permis lui conférant les droits d'agir pour autrui. Il s'appellera ce que ça voudra, qu'il soit notaire, avocat, dentiste, ingénieur ou mécanicien, il fait de l'immeuble, ça lui prend son permis.

D'ailleurs, pour être médecin, il faut faire partie de - j'ai oublié le titre - des médecins. Vous avez la Chambre des notaires. Vous avez des organismes qui les chapeautent, eux autres. Si je veux être médecin, il faut que je devienne membre de leur corporation. Si je veux être avocat, il faut qu'il y ait mes cours en droit, et ainsi de suite.

Deuxièmement, dans le but d'être reconnus à titre de professionnels de l'immeuble, nous sommes contre le double emploi, ce qui évitera tout risque de conflit d'intérêts. Si vous permettez que j'élabore sur cette donnée-là... Tout à l'heure, on avait un notaire, on avait un avocat qui, eux autres, aussi, font de l'immeuble. Éventuellement, c'est pratique pour le notaire de vendre la maison de Mme la veuve dont il vient de régler la succession, s'il veut vous faire le contrat. Donc, il y a un conflit d'intérêts tout de suite là. La même chose peut s'appliquer dans différentes professions.

Nous sommes d'accord qu'un organisme d'autoréglementation favorise les lois et règlements dans le but que chaque détenteur de permis agisse avec intérêt pour le souci de tous les consommateurs.

Quatrièmement, soit le statut de professionnel de l'immobilier soit reconnu pour les courtiers et agents d'immeubles.

J'entendais tout à l'heure des gens, mes prédécesseurs, parler que l'agent d'immeubles, c'est un vendeur, des pinottes. On est 13 634 vendeurs de pinottes et le volume des ventes, plus ou moins 1 000 000 000 \$ ou 2 000 000 000 \$, ça n'a pas tellement d'importance, c'est des pinottes. Vous voyez le volume de vente qui se fait dans l'année dans la province de Québec, et mettez ça sur le Canada. Mais ce n'est pas des professionnels, c'est des petits vendeurs. Il faut que le notaire finalise son offre d'achat. Il faut que l'avocat lui dise quoi faire. Il faut que l'arpenteur lui dise à quelle place est la maison. Il faut que l'évaluateur lui dise quoi faire. Mais on est des vendeurs de pinottes, si j'écoute mes prédécesseurs.

En résumé, messieurs et Mme la ministre, c'est ce que nous, de Baie-Comeau, nous revendiquons. Je vous remercie beaucoup.

Le Président (M. Forget): Je vous remercie. Mme la ministre, s'il vous plaît.

Mme Robic: Merci, M. le Président. Merci, M. Nazair, de votre présence à cette table. Je peux vous dire que j'ai déjà eu le plaisir de rencontrer M. Imbeault et de m'entretenir avec lui. Vous lui direz tous nos regrets de ne pas l'avoir revu, mais qu'on comprend son délai.

J'aimerais que vous nous disiez le genre de problèmes que vous avez avec des non-détenteurs de permis dans votre région.

(20 h 15)

M. Nazair: Dans notre région, il y a des professionnels en droit qui ont formé un organisme de publicité. On demande 10 \$ par semaine pour publiciser une maison. On annonce que c'est vendu sans commission, c'est vendu directement par le propriétaire et ça ne coûte rien à personne. On ne peut rien faire contre ça parce que ces professionnels-là ont le droit de faire de l'immeuble. Ils prétendent qu'il n'y a pas

de conflit d'intérêts. Je ne veux pas citer de cas, ce n'est pas correct et ce n'est pas bien, il faut être charitable pour son prochain. Ils font une compétition qu'on peut appeler déloyale. S'ils veulent faire de l'immeuble, ça ne nous fait rien. Qu'ils prennent les mêmes responsabilités que nous autres. Moi, comme agent d'immeubles, si je vois qu'il y a une aubaine dans la réalisation d'une transaction, si je l'achète pour la revendre, je dois, premièrement, indiquer que je suis agent d'immeubles; deuxièmement, je l'achète pour des fins personnelles ou spéculation, à défaut de quoi le ministre peut revenir contre moi, m'obliger à rembourser le profit, les frais et les intérêts. M. le professionnel peut faire ce qu'il veut. Mme la veuve fait régler son testament et, pour lui rendre service, sa maison est évaluée à 27 500 \$, on va vous donner 30 000 \$, Madame, et on vous paie tout de suite; vous sauvez les frais de notaire. Ce n'est pas le vendeur qui paie les frais de notaire. La dame vend sa maison et, un mois après, on apprend que la maison a été vendue 42 000 \$. Où est l'intérêt du public? L'agent d'immeubles aurait vendu la maison à 42 000 \$; c'est vrai qu'il aurait eu sa commission sur 42 000 \$, mais Mme la veuve aurait eu sa différence à elle, par exemple. On aurait vendu, nous autres, selon l'évaluation, selon une évaluation du marché et non pas selon une évaluation qui fait notre affaire. Ça, c'est l'un des points.

On est aux prises avec ces problèmes-là, on doit se soumettre à toute réglementation, mais les autres professionnels n'y sont pas obligés. On s'est dit: On est tous sur le même pied, on a tous les mêmes règlements à suivre, autrement, à quoi sert toute cette réglementation?

Mme Robic: Dans le fond, vous nous dites que ces professionnels-là offrent des conseils de vente à des particuliers qui veulent vendre leur maison sans commission. Je suppose qu'à un moment donné ils doivent aller chez eux pour quelque chose, ou ce n'est pas tellement avantageux. Où sont les gains là-dedans? Qui... Est-ce que c'est le propriétaire qui fait visiter sa propre maison? La pancarte appartient à qui? Expliquez-moi comment ça fonctionne.

M. Nazair: Ça vous coûte 10 \$ par semaine pour avoir la photo de votre maison dans le journal.

Mme Robic: Oui.

M. Nazair: Vous devez payer la pancarte 30 \$.

Mme Robic: Oui.

M. Nazair: Le bureau en question va... Évidemment, la page du journal sort, les gens vont téléphoner au bureau en question pour avoir

un rendez-vous pour visiter la maison. L'acheteur va aller lui-même voir la maison, c'est le propriétaire qui fait tout le travail et il y a eu entente verbale: Tu y vas, mais tu viens chez nous...

Mme Robic: Pour le contrat notarié.

M. Nazair: ...pour le contrat notarié. La promesse de vente, c'est un acte notarié; donc, il se paie. Nous autres, ça fait partie de notre travail. Les contre-propositions et contre, contre-propositions, ce sont tous des actes notariés, lesquels doivent être payés. J'ai vu des factures de publicité de 240 \$. Ce sont des moyens détournés et malhonnêtes. Est-ce que ça répond un peu à votre question, Mme la ministre?

Mme Robic: Oui, merci. Vous vous êtes prononcés contre le double emploi, le cumul des permis.

M. Nazair: Oui, madame.

Mme Robic: Dans une région, est-ce qu'il n'y aurait pas des avantages à ça?

M. Nazair: Je ne crois pas, madame. Je crois plutôt que, si vous voulez être un vrai agent d'immeubles, vous n'avez pas le temps de faire d'autre chose. Je me souviens, au cours d'un colloque qu'on avait eu, l'animateur disait: C'est rendu qu'on se sent coupable parce qu'on a laissé notre travail pour enlever nos pneus d'hiver, tellement... si on est dévoué à notre travail, c'est ça. D'ailleurs, vous voyez dans d'autres professions... prenez le médecin, il en a jusque-là, du travail, et il n'a pas le temps de faire d'autre chose.

Mme Robic: Ça, c'est le vrai professionnel.

M. Nazair: C'est ça, madame. C'est pour ça qu'on dit qu'on devrait être reconnus comme professionnels. Évidemment, il y aurait les rouages et tout ce que ça implique pour, comme on dit en anglais, "screener" le bon et le mauvais et, après, bien...

Mme Robic: Oui. Est-ce que... Vous êtes contre le cumul des permis parce que, pour vous, comme professionnel, vous dites: Ça prend tout mon temps. Est-ce que vous êtes contre également les bureaux multidisciplinaires?

M. Nazair: Ça pourrait peut-être... On ne s'est pas attardé à ça. Là, je parle en mon nom personnel. Si votre parlement est à vendre, j'ai un acheteur, si vous avez une maison à vendre, j'ai un acheteur. Ça dépend, je pense, de la formation ou de l'expérience de l'agent d'immeubles. Je sais que, les premières années, il est

mieux de s'en tenir aux petites choses, à une maison bien ordinaire, pas trop compliquée à vendre, que d'essayer de vendre un commerce qui fonctionne depuis 18 ans et, tous les ans, à peine s'il arrive à zéro, alors que le propriétaire passe deux semaines dans les Alpes, une semaine au Mont-Sainte-Anne, il a son condo en Floride et il va tuer son original tous les ans, mais son commerce n'est pas rentable. Alors, à ce moment-là, ça va, je crois - comme je dis, c'est mon opinion personnelle - selon l'expérience de chacun. Il pourrait y avoir des tests, des épreuves, des examens à passer pour avoir différentes... je ne dirais pas catégories comme maisons et immeubles à revenus, commerces ou autres, mais différents degrés ou permis: un permis A permet telle chose, un permis B permet telle chose, etc., mais ça pourrait se faire. Ça revient un peu à votre idée, madame.

Mme Robic: Au niveau de la spécialisation plutôt que des catégories.

M. Nazair: C'est ça.

Mme Robic: Parlez-nous donc un peu de la formation. Chez vous, d'abord, êtes-vous satisfaits du genre de formation que les agents reçoivent? Est-ce que vous avez une facilité à former des agents dans votre région? Est-ce que vous avez des problèmes au niveau de la formation?

M. Nazair: La formation de nos agents est faite actuellement par le cégep. L'annonce se fait dans le journal et il y a un paquet de gens, vu que c'est double emploi, ils vont là pour suivre le cours. L'année suivante, après un an, un an et demi, il est resté peut-être, je ne sais pas, le tiers de ces gens-là qui sont encore en fonction. Je pense qu'on ne met pas assez l'emphase dans les cours que c'est dur d'être agent d'immeubles. On ne fait pas juste prendre des promesses d'achat et faire du "listing". Il faut travailler et c'est là que je pense qu'il y a une lacune. Il y en a qui vont là parce qu'ils ne savent pas dans quoi ils s'embarquent. Je croirais même que les cours donnés par l'Association sont supérieurs aux autres. La preuve est que c'est l'Association qui m'a donné mon cours.

Mme Robic: Ah, je vous dis, il y a des sourires en arrière de vous, là. Je vois les sourires en arrière de vous, là.

M. Nazair: Mme la ministre, souvent je leur parle aussi!

Mme Robic: Oui, hein! Ça va, M. le Président.

Le Président (M. Forget): Merci, Mme la ministre.

Mme Robic: M. le Président, je reviens.

Le Président (M. Forget): Vous revenez, il vous reste deux minutes.

Mme Robic: J'avais oublié ma question: Il y a combien d'agents d'immeubles dans votre région de Baie-Comeau? Le savez-vous?

M. Nazair: On est monté à un peu plus de 30 et ça a descendu, on est à peu près 22 ou 23. Comme j'ai dit, il y en a un groupe, il y avait les deux fonctions. À un moment donné, le patron a dit à la secrétaire: Tu restes ou tu t'en vas. Fais l'un ou l'autre.

Mme Robic: Merci.

Le Président (M. Forget): Merci, Mme la ministre. Alors, je passe la parole au député de Labelle.

M. Léonard: Je vous remercie d'être venu et du témoignage que vous nous apportez sur la vraie vie d'agent d'immeubles actuellement, surtout sur ce que vous dites sur le double emploi, au fond, et les conflits d'intérêts. Je pense effectivement que c'est ce qui a été admis d'ailleurs par d'autres qui sont passés, où il y a des références qui se font et ça joue dans les deux sens. Donc, on peut voir que ça se vérifie concrètement. Moi, je vais vous poser une question. À mon sens, ça tourne quand même autour de ça, le courtage immobilier: Est-ce que vous, vous êtes d'accord pour que ça devienne une corporation professionnelle ou bien si ça doit être réglementé par une loi particulière?

M. Nazair: Une corporation professionnelle, M. le député. Je me prétends professionnel dans mon travail. Il se peut que je rate des coups comme un avocat a perdu son procès, comme les autres professionnels ont manqué leur coup. Mais je me dévoue et la plupart des gens que je connais dans ma ville, dans ma région qui sont à temps plein, je pense qu'ils travaillent professionnellement. On s'arrange pour que, quand on a fini un contrat, quand ça s'est signé chez le notaire, il n'y ait aucun litige ni d'une part, ni de l'autre, que le vendeur soit content de l'avoir vendu et que l'acheteur soit content d'être aussi passé par un agent d'immeubles.

M. Léonard: O. K. Mais vous êtes conscient que normalement les exigences de formation dans les corporations professionnelles ont tendance à augmenter. Je comprends qu'on peut regarder d'autres corporations professionnelles auxquelles vous pourriez vous comparer, mais la pression depuis 10 ou 15 ans ou, si vous voulez, à partir du moment où une corporation professionnelle est admise comme telle, immédiatement après, il y a des standards qui sont exigés et qui font qu'il y

a des exigences en termes de formation. Vous pouvez penser normalement que, s'il y a vraiment une corporation professionnelle, la même évolution va se faire pour le courtage immobilier. Est-ce que, par avance, vous êtes d'accord que les standards de formation augmentent?

M. Nazair: C'est essentiel. Ça ne peut pas rester comme c'est là. À peu près n'importe qui peut avoir un permis d'agent d'immeubles et il peut faire à peu près n'importe quoi, et il y a beaucoup d'étrangers à côté qui peuvent devenir également agents d'immeubles et il n'y a rien pour les arrêter. Tout à l'heure, on a mentionné justement les compagnies qui s'occupent de vendre des actions pour les immeubles.

M. Léonard: Une commandite.

M. Nazair: Oui. Je peux vous dire qu'à Baie-Comeau il y a à peu près 4 000 000 \$ à 5 000 000 \$ qui sont sortis et c'est allé, excusez-moi, chez le diable. Mais on ne peut rien faire contre ça.

M. Léonard: Donc, vous pensez que même des avocats devraient suivre aussi des cours de vente.

M. Nazair: Il devrait avoir son permis s'il veut faire de l'immeuble, comme moi je devrai faire partie de l'organisation des avocats pour faire du droit. Quand on a un problème de droit, on dit, nous autres: Allez voir l'avocat. Je ne réglerai pas un litige entre l'acheteur et le vendeur parce que ce n'est pas mon problème, c'est un problème d'avocat. Si c'est ma responsabilité, je vais payer pour, mais, si c'est une question de vice caché et ces choses-là, ce n'est pas moi qui vais trancher: Ça, c'est un vice caché et ça, c'est l'autre. On va aller voir l'avocat. C'est sa job, il va trancher la question.

M. Léonard: Par ailleurs, une autre question a été soulevée. Qu'est-ce que vous pensez de l'idée, je pense que c'est par les notaires, entre le courtier de l'acheteur et le courtier du vendeur? Qu'est-ce que vous pensez de cette réflexion?

M. Nazair: Je suis arrivé un peu en retard, mais, normalement, le courtier acheteur...

M. Léonard: Oui, normalement, le courtier a un mandat d'un vendeur, celui qui veut vendre une maison; parfois un acheteur s'adresse à un courtier, mais, généralement, il y a plutôt un courtier qui est celui du vendeur. La Chambre des notaires proposait qu'il y ait une spécialisation et qu'il y ait des courtiers qui se spécialisent plus à aider l'acheteur que de détenir un mandat du côté du vendeur.

M. Nazair: Ça m'est arrivé quelquefois qu'on me demande de procurer telle ou telle propriété. S'il y a des partages de commissions, ça ne dérange ni le vendeur ni l'acheteur. C'est sur le même magot; il faut couper en deux, en trois ou en quatre.

M. Léonard: Oûi...

M. Nazair: J'ai vu des avocats - excusez-moi, monsieur - me dire: Peux-tu nous trouver à peu près, je ne sais pas, 3000 acres de terrain? On veut organiser telle et telle chose. Alors, j'ai fait les recherches nécessaires. Je suis arrivé avec quatre ou cinq projets, et il m'a dit: Maintenant, qu'est-ce que tu me donnes? Bon. J'ai dit: Moi, j'ai 25 % de la commission. Combien me laisses-tu?

Des voix: Ha, ha, ha!

M. Nazair: Ça ne faisait pas son affaire. Il aurait voulu avoir 50 %, alors il est allé en voir un autre. L'autre, je ne sais pas ce qu'il a fait. J'ai perdu la vente. Alors, je me demande qui est professionnel entre les deux. Est-ce celui qui veut scalper le voisin? Je ne le sais pas.
(20 h 30)

M. Léonard: Oui, mais, sur le principe même de l'existence d'une spécialisation à l'intérieur des courtiers ou agents d'immeubles, les uns se spécialisant plus à défendre les intérêts de l'acheteur plutôt que du vendeur, vous dites que ça existe de toute façon. Mais, le danger, est-ce que ce n'est pas qu'il y ait une connivence finalement entre les deux et qu'il n'y ait pas de différence?

M. Nazair: Je pense qu'on ne peut pas empêcher un acheteur de consulter un autre, et ça arrive souvent. Je suis à Baie-Comeau depuis 1950, alors souvent les gars vont dire: Nazair, qu'est-ce que tu penses de telle propriété? Est-ce que je devrais l'acheter, oui ou non? Oui, va l'acheter, mais tu remarqueras telle chose à telle place; il y a un défaut. Alors, il va s'entendre avec le propriétaire. Je ne m'en mêle pas. Il me demande mon opinion et je la lui donne. Dans les grands centres, évidemment, on est tous étrangers et on se fout l'un de l'autre. Non, qu'un acheteur voie un courtier pour acheter une propriété, évidemment, l'acheteur a toujours le dernier mot. Si la propriété que le courtier acheteur lui propose semble lui convenir... mais, d'un autre côté, les courtiers vendeurs ne sont pas bêtes non plus, hein? Les vendeurs de pinottes sont là et ils vont aller le voir, cet acheteur-là, et ils vont lui faire des propositions aussi. Alors, je ne vois pas le danger.

Le Président (M. Forget): Merci, M. le député de Labelle. Mme la ministre.

Mme Robic: Vous nous dites que vous êtes d'accord pour la création d'un organisme d'autoréglementation... Et, là, on va faire plaisir en arrière, dans la galerie en arrière des pinottes, en arrière, est-ce que vous croyez que l'Association peut se transformer en organisme d'autoréglementation ou si vous croyez que son rôle de promouvoir les intérêts des membres fait qu'elle pourrait peut-être changer de chapeau avec difficulté?

M. Nazair: Je pense que, si l'organisme d'autoréglementation, c'est la chambre d'immeubles qui s'en occupe, ça va donner la même satisfaction publique, par exemple, comme le Collège des médecins. Le moins qu'un médecin n'est pas correct, il est là pour le ramener à l'ordre. Ces organismes d'autoréglementation ont des règlements et je pense même qu'ils ont des lois. Je n'ai pas été plus loin que ça, mais je pense qu'il y a des lois qui régissent aussi.

L'Association de l'immeuble étant régie avec des lois claires, nettes et précises, et immédiatement tous ceux qui vont faire de l'immeuble rentrent dedans, à ce moment-là, le moins qu'un va être en dehors de la ligne, il va se faire ramener à l'ordre. S'il ne se fait pas ramener à l'ordre par son courtier, le courtier voisin va le ramener à l'ordre, lui. Il y a également le public.

Mme Robic: Alors, si on avait un organisme d'autoréglementation qui pourrait être l'Association ou former un organisme en partant à zéro, il y aurait les chambres d'immeubles qui, elles, pourraient possiblement, si elles le voulaient, demeurer comme telles, se créer en fédération. Il y a quelques groupes qui nous ont suggéré ça. Et là, il y aurait possiblement... En ce moment, les chambres d'immeubles font de l'arbitrage et règlent des conflits entre des agents, etc.

Si on créait un organisme, normalement, cet organisme d'autoréglementation devrait régir, appliquer le code de déontologie. Est-ce que vous voyez un problème à ce que ce rôle-là, qui est dévolu en ce moment aux chambres régionales qui se retrouvent partout en province, soit donné à l'organisme d'autoréglementation ou si vous croyez qu'il faudrait que, au niveau des conflits entre agents, ça demeure aux chambres, qui seraient l'organisme qui aurait la responsabilité de promouvoir les droits des membres?

M. Nazair: Je sais qu'à la Chambre d'immeubles du Bas-Saint-Laurent on préconise des cours en arbitrage parce que souvent c'est dispendieux et souvent ça ne représente pas des sommes astronomiques. Question de partage de commissions, en somme, ça peut aller à quoi? Quelques milliers de dollars et ça peut coûter cinq fois ça en frais. Il arrive que les chambres

d'immeubles réussissent à régler les litiges entre les deux. Ça ne va pas plus loin.

Est-ce que ça serait, par exemple, la chambre provinciale, l'Association de l'immeuble ou est-ce que ça serait les chambres d'immeubles locales ou régionales? Je vais vous dire honnêtement, je n'ai pas regardé ça. Comme je l'ai dit tantôt, moi, je suis un vendeur de pinottes, je suis assez bien dedans.

Mme Robic: Merci beaucoup.

Le Président (M. Forget): Merci, Mme la ministre. Je passe la parole au député de Bertrand.

M. Beaulne: Merci, M. le Président. D'abord, je tiens à vous féliciter pour ce témoignage rafraîchissant sur les activités dans votre secteur. Au fond, même si vous êtes aujourd'hui le dernier intervenant, il me semble que c'est vous qui avez posé la question fondamentale. Le problème me semble être la redéfinition de ce qu'on classe comme une profession aujourd'hui. J'ai eu d'autres personnes dans mon comté, dans d'autres secteurs d'activité, les hydrauliciens, par exemple, qui sont venus me demander comment ils pouvaient se faire reconnaître comme professionnels parce qu'ils agissaient dans un secteur où les accidents se multipliaient et que n'importe qui s'improvisait manutentionnaire dans ce secteur-là.

C'est un peu, au fond, ce que vous êtes venu nous dire. Je pense qu'au fond, ce que vous nous dites, c'est que vous voulez que votre profession, votre activité soit revalorisée. En étant revalorisée, qu'elle soit traitée sur le même pied que les professions et que, par conséquent, vous êtes prêt à accepter une réglementation au même titre que les autres corps professionnels et, dans ce sens, la troisième voie qui a été indiquée un peu dans les discussions précédentes, c'est-à-dire qu'à l'heure actuelle il existe, au fond, si j'ai bien compris la discussion au cours de la journée... Ce qui distingue le fait de reconnaître les avocats, les notaires ou les autres groupes comme professionnels du vôtre, finalement, somme toute, ce que j'ai compris moi, c'est le degré de scolarité, alors qu'il y a toutes sortes d'activités comme la vôtre qui exigent de plus en plus de connaissances et une formation. Dans ce sens-là, j'aimerais que vous nous donniez vos commentaires sur la possibilité, l'option d'ajouter une troisième catégorie, un troisième volet à l'Office des professions tel qu'il existe à l'heure actuelle, qui ajouterait une certaine flexibilité à la reconnaissance des professions et qui viendrait peut-être nous permettre de reconnaître votre activité comme une activité professionnelle et la réglementer avec des normes précises et, en plus de ça, protéger par une formation adéquate ceux qui oeuvrent dans votre secteur.

M. Nazair: Si vous le permettez, d'abord, je vais donner un nom. J'ai connu dans les années cinquante M. Guimont. Malheureusement, Albert ne savait pas signer son nom. Quand la compagnie forestière voulait lui donner un contrat, parce que dans ces périodes-là il y avait ce qu'on appelle les "jobbers", il disait: On va donner toute une partie de rivière pour couper le bois. Comment est-ce qu'il y a de cordes de bois? Mon Albert passait peut-être cinq, six jours dans le bois avec ses gars, il faisait le tour. Il y a 110 226 cordes de bois. La compagnie prenait des photos aériennes, les bonshommes comptaient les arbres pour voir combien il y en avait par pouce carré. Par tant de pouces, ça faisait tant d'arbres. À plus ou moins 5 %, Albert était correct.

À un moment donné, j'arrive à la banque, Albert me dit: Antoine, je vois que tu es pris avec des chèques certifiés. À ce moment-là, Hydro commençait. Là, il était mêlé. Il avait fait certifier ses chèques, mais la caissière, elle, avait sorti les chèques des enveloppes et était allée tous les étamper et elle les lui avait rapportés. Mais quel chèque va dans quelle enveloppe, quand on ne sait pas lire? Il y avait pour 800 000 \$ de chèques certifiés. Il donnait satisfaction à son employeur. Il n'avait pas d'instruction, mais son employeur était satisfait de lui. Un professionnel, c'est celui qui donne satisfaction à toutes les parties en cause.

Alors, s'il veut être capable de devenir un professionnel, il en subira les conséquences ou bien il débarquera. Alors, vous apporterez ce qu'il faut pour que les agents d'immeubles deviennent professionnels et, si au lieu d'être 13 634 vendeurs, on n'en sera que 10 000, bien, on n'en sera que 10 000 mais le public sera protégé, ses intérêts sont protégés, tant le vendeur que l'acheteur. Je ne sais pas si ça répond à votre question.

M. Beaulne: Oui, ça répond très bien.

M. Nazair: Mais je pense que c'est ça. Excusez-moi. Dans 10 ans d'immeuble, il y en a un qui m'a dit que j'étais une canaille. Par contre, sa femme a dit: Ce n'est pas vrai. Il t'a donné cette information-là. J'étais à côté de lui au téléphone. Je fais mon possible et, à ce moment-là, pas de problème. Que les autres agents... Qu'on devienne des professionnels et qu'on en subisse les conséquences par quelque moyen que ce soit, mais on l'est ou on ne l'est pas.

M. Beaulne: Là, ça va, c'est clair.

Le Président (M. Forget): Merci, M. le député de Bertrand. Alors, Mme la ministre, en conclusion.

Mme Robic: Merci, M. le Président. M.

Nazair, c'est un plaisir de vous entendre et, s'il y a quelqu'un ici qui ne sait pas ce que c'est qu'un professionnel de l'immeuble là, on en a un ici et c'est un vrai. Il n'a pas besoin de cumuler de permis. Bon an, mal an, vous faites votre année. Je vous gage n'importe quoi, vous faites votre année.

M. Nazair: J'essaie d'équilibrer votre budget.

Des voix: Ha, ha, ha!

Mme Robic: Vous devriez venir nous aider peut-être. Mais, M. Nazair, moi, J'achèterais mes pinottes de vous n'importe quel jour de la semaine.

M. Nazair: Merci, madame.

Mme Robic: Merci.

Le Président (M. Forget): Mme la ministre, merci. Alors, je passe la parole au député de Labelle.

M. Léonard: Oui. M. Nazair, merci pour votre témoignage. Je pense que vous avez parlé d'expérience et ça se sentait. Je pense que vous avez touché beaucoup les gens de la commission ici. Merci bien.

M. Nazair: Merci pour le temps que vous avez donné. Maintenant, vu que je m'en vais dans le Nord, si vous avez des messages au Père Noël, c'est le temps.

Des voix: Ha, ha, ha!

Le Président (M. Forget): M. Nazair, comme président de la commission, je vous remercie. Je vous souhaite un bon retour à Baie-Comeau.

Alors, c'est ajourné... Nos travaux sont ajournés jusqu'au 16 octobre, à 10 heures.

(Fin de la séance à 20 h 40)