



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 (5)

Le jeudi 18 octobre 1990 — No 36

Président : M. Jean-Pierre Saintonge

QUÉBEC

Débats de l'Assemblée nationale

Table des matières

Mémoires déposés	CBA-1477
Loresco et Associés	CBA-1477
Société immobilière SPCI Outaouais Itée	CBA-1489
Dépôt du mémoire des Immeubles du Progrès inc.	CBA-1496
Multi-Prêts Deux Mille Itée	CBA-1496
L'Immobilier Entre Nous inc.	CBA-1505
Leopold, Consultants Immobiliers inc.	CBA-1514
Conclusions	CBA-1523

Intervenants

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

Mme Louise Robic
M. André Boisclair

- * M. Donald Loiselle, Loresco et Associés
- * M. Denis Savard, Société immobilière SPCI Outaouais Itée
- * M. Réal Martel, Surintendant du courtage immobilier
- * M. Richard St-Laurent, Multi-Prêts Deux Mille Itée
- * M. Serge Daigneault, idem
- * M. Michel D. Gauthier, L'Immobilier Entre Nous inc.
- * M. Stephen Léopold, Léopold, Consultants Immobiliers inc.
- * 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 microfiches 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 1782

Dépôt légal
Bibliothèque nationale du Québec
ISSN 0823-0102

Le jeudi 18 octobre 1990

Consultation générale sur le courtage immobilier

(Dix heures huit minutes)

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

La commission du budget et de l'administration reprend, ce matin, la consultation générale sur le document de consultation intitulé "Le courtage immobilier".

M. le secrétaire, est-ce qu'il y a des remplacements?

Le Secrétaire: Non, M. le Président, il n'y a pas de remplacement pour la séance.

Le Président (M. Forget): Alors, je vais vous donner lecture de l'ordre du jour. À 10 heures, Loresco et Associés, jusqu'à 11 heures; à 11 heures, Société Immobilière (SPCI) Outaouais ltée, jusqu'à midi; suspension à 12 heures; reprise des travaux à 15 heures, Multi-Prêts Deux Mille ltée, jusqu'à 16 heures; à 16 heures, L'Immobilier Entre Nous inc.; à 17 heures, Leopold, Consultants Immobiliers inc, on se trouve à ajourner à 18 heures.

Est-ce que l'ordre du jour est adopté?

Mme Robic: Adopté.

M. Boisclair: Adopté.

Mémoires déposés

Le Président (M. Forget): Oui. Étant donné que nous tenons aujourd'hui la dernière séance relative à ce mandat, je voudrais déposer les mémoires qui ont été reçus par le secrétaire de la commission, à la suite de l'avis public du 27 juin 1990, et ce, dans les délais prescrits, mais qui n'ont pas été entendus par la commission, soit le mémoire de Clément Bourget, le mémoire de Ken Random et le mémoire de Harold Geltman.

Une voix: Alors, ça prend une proposition.

Le Président (M. Forget): Ah oui! En l'absence du président de la commission, ça me prend le consentement des membres pour autoriser le dépôt de ces trois mémoires.

M. Boisclair: Consentement.

Le Président (M. Forget): Il y a consentement.

Mme Robic: Consentement.

Le Président (M. Forget): C'est ça.

M. Boisclair: M. le Président, à la suite de l'ordre du jour, est-ce qu'il y a des mots de clôture à la fois de la ministre et du porte-parole... Ce n'est pas inscrit à l'ordre du jour.

Le Président (M. Forget): Ce n'est pas inscrit à l'ordre du jour, est-ce que...

Mme Robic: Non, ce n'est pas inscrit à l'ordre du jour, on pourrait peut-être prendre deux ou trois minutes, à la fin, M. le Président, si...

M. Boisclair: C'est ça, oui, deux ou trois minutes.

Mme Robic: Oui! Vous aimeriez faire des remarques.

M. Boisclair: J'aimerais savoir tout simplement comment vous concluez après...

Mme Robic: Vous êtes curieux.

Le Président (M. Forget): Est-ce qu'il y a une entente pour deux ou trois minutes... Est-ce qu'on s'entend? Il n'y a pas de problème?

Mme Robic: Aucun problème.

M. Boisclair: Oui.

Le Président (M. Forget): Nous allons maintenant entendre le premier groupe, Loresco et Associés, à la table des témoins. M. le président, si vous voulez vous identifier, s'il vous plaît.

Loresco et Associés

M. Loiseau (Donald): Oui, M. le Président, je suis Donald Loiseau. J'opère Loresco et Associés. Mon aviseur légal, Me Quessy, qui devait être ici ce matin, n'a pas pu se libérer.

M. le Président, je peux commencer?

Le Président (M. Forget): Oui, grouillez pas, monsieur. Je vous rappelle maintenant les règles de l'audition. Vous avez 20 minutes pour expliquer votre mémoire et vous avez 40 minutes d'échanges avec les membres de la commission. Alors, je vous laisse la parole.

M. Loiseau: Merci, M. le Président. Mme la ministre, messieurs. Loresco et Associés détient, par le soussigné, un permis de courtier immobilier. Depuis trois ans, je suis membre de l'IBBA

(International Business Brokers Association). Loresco transige surtout dans le domaine du courtage d'affaires.

Certaines des transactions de Loresco et Associés sont spécifiquement régies par la Loi sur le courtage immobilier du Québec mais la plupart ne le sont pas, nonobstant l'élargissement interprétatif de la réglementation existante. La vente de compagnies en tant qu'entités opérationnelles n'est pas couverte par la Loi sur le courtage immobilier ni par la loi ou la réglementation de la Commission des valeurs mobilières du Québec (exception faite des compagnies publiques et leurs filiales, article 3.2 de la réglementation). Elle n'est pas non plus régie par la Loi sur les intermédiaires de marché (1989, chapitre 48).

Des centaines d'intervenants oeuvrent dans les acquisitions, fusions, ventes et financement adapté d'entreprises, sans permis. Que ces personnes prennent le titre de courtiers d'affaires, intermédiaires d'acquisitions, consultants ou conseillers en acquisitions, promoteurs spécialisés, ils ont à peu de chose près la même occupation, soit mettre en contact des personnes, morales ou physiques, dans le but d'en arriver à un transfert de propriété d'actifs ou d'actions, contre rémunération pour des tiers qui ne sont pas leurs employeurs au sens de la loi. Sont exclus évidemment, les comptables agréés, notaires, avocats, syndics, fiduciaires et courtiers d'immeubles en règle.

À notre avis, s'il doit y avoir réglementation des courtiers d'affaires, il faut qu'elle couvre les activités et non les titres des individus participant directement ou indirectement à ces transactions. Pour les courtiers en immeubles spécialisés dans la vente d'entreprises (250 000 \$ à 10 000 000 \$) généralement incorporées, il est difficile d'informer le public corporatif cible qu'ils ne vendent pas de résidences. Les courtiers d'immeubles spécialisés en commercial et industriel (ICI) peuvent tout aussi bien vendre des entrepôts que des centres d'achats ou des immeubles à revenus en tant que courtiers. Plus spécialisés encore sont ceux qui vendent des entreprises. La réglementation actuelle ne fait pas de distinction et ne permet pas que cette distinction soit annoncée sans inclure "courtier en immeubles", ce qui ne décrit pas la sphère d'activité.

Il existe plusieurs différences fondamentales dans le travail, l'attitude, la méthodologie et les qualifications requises entre l'agent ou le courtier d'immeubles oeuvrant essentiellement dans l'immobilier résidentiel et celui ou celle oeuvrant dans la vente de compagnies. Le courtier oeuvrant surtout dans l'immobilier tel que défini par la loi actuelle mise sur une publicité à grande échelle et la plus évidente possible pour vendre ses mandats. Il informe tous ses agents des mandats. Le courtier d'affaires mise sur une approche discrète et une clientèle cible très

restreinte d'acheteurs qualifiés. Le courtier d'affaires doit garantir la confidentialité de toutes les informations privilégiées mises à sa disposition par le mandant. Les rumeurs de vente d'une entreprise peuvent avoir des conséquences désastreuses pour le mandant au niveau de sa clientèle, de ses employés, fournisseurs et institutions financières.

Les cours actuellement dispensés pour les agents et courtiers en immeubles n'ont que peu de chose en commun avec les qualifications requises d'un courtier d'affaires. Les milieux d'affaires sont conscients des limites de cette formation et sont en général plus que réticents à confier leur entreprise à un courtier d'immeubles. Bon nombre d'entre eux qui l'ont fait ont vu leurs états financiers et autres informations privilégiées distribués un peu partout.

Le marché a évolué à un rythme que la loi n'a pas suivi. Il faut ajouter que la loi a été promulguée pour protéger le consommateur. La définition actuelle du consommateur exclut les compagnies et les particuliers qui se procurent des biens ou services dans le cadre limitatif de leurs opérations commerciales ou industrielles.

Si la commission opte pour une structure de permis différente, il y aurait peut-être lieu d'adapter le concept des permis de conduire. Un détenteur de permis de conduire classe 1 peut aussi conduire des véhicules de promenade mais non l'inverse. La Loi sur les agences de sécurité et d'investigation prévoit deux catégories de permis, mais un détenteur, moyennant certaines conditions, peut à la fois fournir des services d'enquête et de sécurité. Dans le cas d'un hypothétique permis de courtier d'affaires, comment le dirigeant d'entreprise et le public sauront-ils que le courtier ou l'agent qui les sollicite détient un permis à cet effet et qu'il est qualifié pour les bien servir?

Rémunération. Le problème de la compensation pour des non-détenteurs ne s'applique pas à ceux qui opèrent en marge de la loi. Pour les courtiers d'immeubles, il en va tout autrement. C'est un secret de polichinelle qu'il est courant dans le milieu, comme dans la plupart des autres, de donner une référence aux personnes qui aiguillent le courtier ou l'agent à un vendeur ou à un acheteur. Cette pratique s'étend aussi à certains notaires, arpenteurs, prêteurs ou courtiers en financement, évaluateurs, etc. La compensation de référence est bien établie et les courtiers composent souvent avec ce genre de paiement.

Recommandations. Que cette pratique soit reconnue mais que l'on y attache certaines restrictions: a) le pourcentage suggéré, pas plus de 10 % de la rémunération de l'agent ou du courtier, selon le cas; b) que cette compensation ou "finder's fee" se fasse légalement en étant déclarée à l'impôt, déductible pour le courtier ou l'agent et imposable pour le récipiendaire; c) que

cette pratique soit formellement interdite lorsque le code de déontologie et/ou la loi l'interdisent à certains professionnels récipiendaires.

L'IBBA a mis à notre disposition son "position paper" qu'elle a fait parvenir à la plupart sinon toutes les Législatures des États américains. Nonobstant certaines différences d'ordre légal et/ou philosophique, nous croyons que ce texte peut s'avérer d'une utilité certaine. Vous retrouverez en annexe copie de ce "position paper" et sa traduction en français ainsi que le code de déontologie de l'IBBA et sa traduction.

Dans le but de vous démontrer le sérieux de cette organisation, nous incluons, non traduite, la documentation relative à l'accréditation des courtiers d'affaires. La nomenclature des cours et des crédits requis vous seront probablement fort utiles. Le soussigné compte se présenter à l'examen d'accréditation en Caroline du Nord au mois d'octobre.

Si vous permettez, je vais immédiatement passer à la traduction de la position de l'IBBA que j'endors, à la page 2, au troisième paragraphe. Nous croyons que, règle générale, l'autoréglementation par les membres d'une profession est préférable à la réglementation gouvernementale. Une réglementation non nécessaire des courtiers d'affaires ne ferait qu'augmenter les coûts d'opération pour les courtiers, ajouterait à la bureaucratie et n'aurait que très peu d'impact sur la majorité des transactions de courtage d'affaires. De plus, une réglementation qui ne prévoirait pas la formation en courtage d'affaires ainsi que la reconnaissance des différences entre les fonctions exécutées par les courtiers d'affaires et les autres professions créerait une fausse impression que l'intérêt public est bien servi.

Si vous permettez, à la page 3, deuxième paragraphe. Si votre organisme procède avec un programme pour accréditer et/ou réglementer les courtiers d'affaires, nous suggérons respectueusement qu'un tel programme soit pertinent aux fonctions réellement exécutées par les courtiers d'affaires. À cet égard, nous recommandons ce qui suit, a) les cours couvrant les sujets du courtage d'affaires devraient être en vigueur avant de placer les courtiers d'affaires sous la réglementation; b) toutes les personnes tenues d'obtenir ledit permis et qui désirent faire du courtage d'affaires doivent suivre les cours de base pertinents au courtage d'affaires; c) si les courtiers d'affaires doivent être réglementés par les lois de votre organisme, alors un ou plusieurs d'entre eux devraient faire partie de la direction du comité de réglementation; de plus, il devrait y avoir un sous-comité de réglementation formé majoritairement ou en entier de courtiers d'affaires pour s'assurer que toute réglementation ultérieure s'adresse aux besoins spécifiques des courtiers d'affaires; d) si les courtiers d'affaires doivent obtenir un permis déjà en vigueur - dans ce cas-ci un permis de courtage immobilier - il

devrait y avoir une clause grand-père afin que les courtiers d'affaires qui opèrent déjà ne soient pas mis hors d'affaires.

Vous me permettez de passer au troisième paragraphe. L'IBBA a établi cinq cours sur le courtage d'affaires. Ils font partie des prérequis pour obtenir notre certification nationale, ou Board Certified Broker, changé depuis pour Certified Business Intermediary. Nous de l'Association, sommes disposés à discuter avec vous et votre organisme du contenu de ces cours et de leur implantation en tant que prérequis à l'obtention d'un permis.

Je me permets d'ajouter, M. le Président, Mme la ministre, messieurs, que l'Association internationale des courtiers d'affaires, par son président, son directeur général et l'auteur principal de ces cours, est disposée à les rendre disponibles et à collaborer avec l'organisme éventuel d'autoréglementation ou de formation qui pourrait être créé, sous réserve du respect et des droits de "copyright" qui leur appartiennent.

Maintenant, je pense qu'il me reste environ cinq minutes. Si vous me permettez, j'aimerais ouvrir une parenthèse, qui n'est pas là-dedans. Premièrement, j'aimerais souligner mon entière confiance et mon appréciation pour le service du courtage immobilier. On a droit à un service, et ce n'est pas un jeu de mots, courtois, courtier intègre, qui est toujours à l'écoute, qui est d'une impartialité absolument invraisemblable et qui fait toujours preuve d'un grand discernement.

Moi, je ne vois pas d'organisme d'autoréglementation sans la présence permanente d'au moins un membre du courtage immobilier. Je me dois de relever, et si je l'avais su avant c'eût été dans mon mémoire, une affirmation de l'Association de l'immeuble du Québec que je trouve pour le moins tendancieuse. Et ici je ne voudrais surtout pas, dans les commentaires qui vont suivre, faire de personnalité. Il s'agit de structures et non de personnes.

Soulignons que les courtiers et agents - et je cite leur page 4 - membres adhèrent volontairement. Je m'inscris en faux contre ça et je le prouverai. Et simultanément, tant à leur association professionnelle qu'à leur chambre immobilière locale. Ils consentent ainsi à se soumettre à la réglementation déontologique et disciplinaire de l'Association de l'immeuble du Québec. Par contre - c'est là où ça blesse - environ 1100 détenteurs de permis ne sont pas membres et échappent ainsi sciemment à tout contrôle disciplinaire puisqu'ils ne sont pas assujettis aux règlements de l'association.

Je me permets de souligner, M. le Président, qu'il y a au moins 250 courtiers qui ne sont pas membres de chambres d'immeubles ou de l'Association de l'immeuble du Québec. Nous ne sommes pas pour autant non membres parce qu'on veut échapper à un code de déontologie. Ce n'est pas parce qu'on n'est pas membre de

l'AIQ ou d'une chambre d'immeubles qu'on ne respecte pas une déontologie professionnelle, pas plus que le fait d'en être membre garantisse un aura de sainteté à ceux qui sont membres. Je pense qu'il faut faire la part des choses. Ce commentaire-là, à mon avis, est pour le moins tendancieux et je me dois de le souligner.

Le dernier item. J'apprécie, je suis très heureux d'être ici. L'initiative de la ministre de faire une consultation est superbe. Ce qui est malheureux, c'est que les premiers concernés ne sont pas représentés. Je parle des 11 000 ou 12 000 agents d'immeubles. Quand on dit qu'ils sont représentés par la chambre d'immeubles ou l'AIQ, c'est l'équivalent de dire que le Conseil du patronat représente les employés. Oui!

Mme la ministre, les chambres d'immeubles sont la créature des courtiers pour et par les courtiers. Il est dans les statuts de la chambre d'immeubles, au moins celle de Québec que je connais - encore une fois, je ne fais pas de personnalité - que tous les agents des membres de la chambre doivent obligatoirement être membres eux aussi de la chambre. Ils doivent obligatoirement être membres de l'Association de l'immeuble du Québec. Ce n'est pas facultatif cette histoire-là. Quand l'Association dit que c'est volontairement, c'est faux, parce qu'un agent immobilier qui veut faire partie d'une organisation immobilière qui est membre de la chambre est obligé.

Il faut aussi souligner que la plupart des membres de la chambre se divisent en trois catégories: les maisons traditionnelles, les trusts, les très grosses organisations; les franchisés, qui sont des courtiers indépendants, et les Indépendants. Il n'y a que depuis quelques années que les courtiers indépendants et/ou franchisés - mêlons ça si on veut - ont réellement voix au chapitre. Ce sont des grosses compagnies traditionnelles qui contrôlent en fait l'essentiel des activités des chambres et de l'AIQ par leur influence. C'est en train de changer mais ce n'est pas encore changé au point où, moi, je pourrais donner un chèque en blanc à l'AIQ pour réglementer toute la profession. Que la profession, selon les dires de Mme la ministre, soit mûre pour s'autoréglementer, je suis d'accord, parfaitement d'accord, mais je ne suis pas d'accord pour convenir que l'AIQ détienne seule le monopole de la science ou du contrôle pour la réglementer. Parce que, si c'était le cas, les abus que certaines compagnies majeures font en incitant des gens à embarquer dans l'immeuble, des promesses faramineuses de revenus et, généralement, celles qui se font embarquer, ce sont des femmes qui viennent de vivre une séparation ou d'autres choses et elles ne durent pas généralement plus que six ou sept mois... Leurs économies sont passées. La plupart des agents d'immeubles de moins de deux ans font moins de 25 000 \$ par année. Merci, M. le Président, Mme la ministre, messieurs.

Le Président (M. Forget): Je vous remercie. Alors, je passe la parole à Mme la ministre.

Mme Robic: Merci infiniment, M. Loisel, de votre présence et de vos commentaires. Je pense qu'ici, à cette table, on a besoin d'entendre tous ces commentaires-là. Ça nous aidera certainement à préparer un projet de loi qui tiendra compte de tous les aspects de l'industrie, les meilleurs comme les pires. Et on va essayer d'éviter que... Et courtiers et agents se plaignent d'à peu près la même chose. C'est assez intéressant vos remarques sur les organismes de l'industrie parce qu'on a eu, je vous avoue, des agents qui sont venus à cette table et on a eu des grosses maisons qui sont venues à cette table et ils se sont plaints tous les deux d'être peut-être pas tellement bien représentés. On reviendra là-dessus tout à l'heure.

Ce dont je voudrais vous parler au tout début, c'est que j'aimerais que vous nous expliquiez ce que c'est que des courtiers d'affaires et ce qui vous différencie de courtier en immeubles.

M. Loiselle: Bon, il y a une zone grise qui n'est pas aussi facile que ça à établir. Le courtier d'affaires vend des entreprises, généralement incorporées. Il vend des compagnies. Le problème qui se pose pour le courtier en immeubles, comme c'est mon cas, pour une transaction très récente de près de 2 000 000 \$, il a fallu que je prenne deux mandats: un pour la vente de la compagnie pour laquelle j'ai vendu les actions et un autre mandat d'immeubles. En tant que courtier d'immeubles, j'ai le droit de faire les deux transactions mais n'ayant pas de permis, si c'eût été le cas comme bien des gens qui s'annoncent dans le journal *Les Affaires*, mandataire, courtier d'affaires ou peu importe, qui n'ont pas de permis d'immeubles parce que ce n'est couvert par aucune loi, aucune loi...

Mme Robic: Avez-vous un permis de la Commission des valeurs mobilières pour vendre des actions?

M. Loiselle: Non et ce n'est pas nécessaire, Mme la ministre. J'ai ici une note en date du 9 septembre 1988, très brève, si vous me permettez: "Votre lettre du 14 juillet 1988 m'a été référée pour réponse." Ça, c'est suite à six mois de tractations avec la Commission des valeurs mobilières.

Mme Robic: Oui, oui.

M. Loiselle: "La position de la Commission est qu'aucune inscription à titre de valeur n'est requise pour l'aliénation d'actions d'une société fermée détenues par un ou des actionnaires dans la mesure où l'émission de ces actions serait effectuée en conformité avec le document constitutif de la société fermée. Votre tout

dévoué, Richard Proulx, avocat au contentieux de la Commission."

Ça, c'est une copie pour la commission, si vous en voulez une. C'est que ce n'est pas couvert. Quand je dis, à la première page de mon mémoire, que ce n'est pas couvert, ce n'est strictement pas couvert. Mais il y a, en bon français, un "over lap". Il y a une marge de manoeuvre où on frôle l'immobilier, quoique, dans 15 % ou 20 % des cas, il n'y a aucune transaction immobilière dans le courtage d'affaires. On vend des compagnies. Le courtier d'affaires doit avoir une connaissance de l'administration, du marketing autant que des négociations. Il doit pouvoir prendre un bilan financier, le modifier pour en faire un bilan économique. Là, je m'explique. Un bilan financier reflète une histoire fiscale, à un moment donné. Le bilan économique reflète la valeur réelle de l'entreprise. Quand on dit qu'une machine, disons, de 150 000 \$ ou 200 000 \$ a été dépréciée sur cinq ans, ce n'est pas parce que, aux livres, elle vaut 10 000 \$ que, sur le marché, elle n'en vaut pas maintenant peut-être 150 000 \$. Alors, quand on prend un dossier, on analyse les états financiers, les inventaires, les contrats, enfin, tout le reste. C'est une présentation qui, généralement, va chercher un pouce, deux pouces, trois pouces d'épais.

(10 h 30)

Mme Robic: Vous ne faites que vendre des compagnies ou ça vous arrive de vendre des immeubles également?

M. Loisel: Je vends aussi des immeubles, comme je le mentionne dans mon premier paragraphe, parce que, des fois, on ne peut pas dissocier l'un et l'autre. Dans le cas qui me concerne, les transactions dont je parlais, le propriétaire de la compagnie possédait en propre les immeubles qu'il louait à la compagnie. Alors, automatiquement, il y avait nécessairement la nécessité d'un permis de courtier d'immeubles pour cet aspect-là de la transaction.

Mme Robic: Mais quand vous vendez une compagnie, vous pouvez la vendre de deux façons. Vous pouvez vendre la compagnie globalement ou à travers des actions.

M. Loisel: Oui.

Mme Robic: Mais quand vous faites ce genre de transaction, vous faites une transaction immobilière.

M. Loisel: Immobilière.. C'est ça, l'affaire, au sens de la loi. C'est "immobilière", pour autant qu'il y a des immeubles, mais ce n'est pas un fonds de commerce

Mme Robic: Un fonds de commerce est considéré comme une transaction immobilière.

M. Loisel: Mais une entité opérationnelle, avec des contrats, etc., ce n'est pas un dépanneur.

Mme Robic: C'est un fonds de commerce et...

M. Loisel: À la rigueur.

Mme Robic: ...ça fait partie de valeurs immobilières. C'est une transaction immobilière, d'après la Loi sur le courtage immobilier, si je ne me trompe pas.

M. Loisel: Bien, je ne peux pas être tout à fait d'accord avec l'interprétation de Mme la ministre pour la bonne raison que la définition du fonds de commerce n'a pas été clairement établie là-dedans. On parle de compagnies. D'autant plus que la loi de 1962 s'adresse à la protection du consommateur et que, en loi, une compagnie n'est pas un consommateur, selon la définition donnée par...

Mme Robic: Oui. Vous interprétez, là...

M. Loisel: En tout cas. Non, mais j'ai pris le texte de loi.

Mme Robic:... en vertu d'une autre loi.

M. Loisel: D'accord. D'ailleurs, le courtage immobilier... J'ai consulté, j'avais soumis une lettre à ce moment-là et j'ai rencontré... On a également confirmé par lettre, à un moment donné. En vertu du paragraphe c de l'article 1 de la Loi sur le courtage immobilier, on retrouve, dans l'interprétation d'une opération immobilière, l'exclusion suivante: "Tout acte relatif à une valeur - là, il y a une petite erreur - immobilière" - alors, c'est sûrement "mobilière"... Au sens de la loi, c'est "valeur mobilière". Alors, on exclut carrément, selon l'interprétation du conseil de surveillance du courtage...

Mme Robic: Oui.

M. Loisel: C'est parce qu'il y a une zone grise que j'aimerais rétablir.

Mme Robic: Oui. Parce que j'ai ici la Loi sur le courtage immobilier, à l'article 1, paragraphe c, une opération immobilière. On parle de la vente en bloc de fonds de commerce, prêts garantis par hypothèque et nantissement d'un immeuble. Alors, pour les fins de la discussion, la vente de fonds de commerce, quels qu'ils soient, fait partie de la description d'une transaction immobilière.

M. Loisel: D'accord. Sauf que...

Mme Robic: D'accord. Alors vous, vous vous

réfère à une autre loi.

M. Loisel: Je me réfère à une autre loi. Je me réfère aussi à la position du courtage immobilier, madame.

Mme Robic: Alors, on fait un peu... Ah bon! d'accord. Mais on peut très bien faire de l'interprétation là, sans doute.

M. Loisel: C'est parce que c'est flou.

Mme Robic: Oui, d'accord.

M. Loisel: C'est justement ce que j'aimerais réglementer ou régler.

Mme Robic: Alors, on va régler ça.

M. Loisel: Parfait.

Mme Robic: O. K.

M. Loisel: Merci, madame.

Mme Robic: Mais moi, j'aimerais savoir quel genre de formation vous avez vous-même, ou de quel genre de formation les courtiers d'affaires ont besoin pour pouvoir opérer, pour être des professionnels?

M. Loisel: Je pense qu'il faut d'abord avoir une certaine formation, qu'elle soit officielle ou officieuse, en administration des affaires. Dans mon cas, j'ai quand même six ans d'université par les soirs. Il y a de ça un certain temps, mais ce n'est quand même pas perdu. Aujourd'hui, vous avez des administrateurs agréés, on le voit dans le journal *Les Affaires* ou ailleurs: administrateur agréé, mandataire. Ce sont des gens qui ont une formation en administration ou en comptabilité. Vous avez des C. A. qui vendent des compagnies, soit à l'intérieur de leur bureau de comptables, soit de façon autonome ou soit avec un courtier reconnu. Alors, ça demande une formation en administration, en affaires, en marketing. Il faut un peu être généraliste au niveau des affaires. Il faut pouvoir lire un bilan, il faut pouvoir l'interpréter, il faut pouvoir monter un dossier. Il faut aussi pouvoir négocier, servir de médiateur et d'intermédiaire parce que, des fois, ça joue "rough", en bon canadien.

Pour répondre à votre question de tout à l'heure, oui, je vends aussi de l'immeuble, mais je ne vends pas de maison, de chalet, de bloc ou autre chose, ce qui ne m'empêche pas de vendre, disons, un immeuble commercial locatif d'importance ou autre chose. À ce niveau-là, j'en fais selon mon permis de courtier.

Le Président (M. Forget): Mme la ministre, votre temps est écoulé.

Mme Robic: Déjà! Merci.

Le Président (M. Forget): Alors, je passe la parole au député de Gouin.

M. Boisclair: On va continuer sur cette même lancée. M. Loisel, je vous remercie pour votre présentation. Votre mémoire a tout le moins le mérite d'attirer notre attention sur un certain nombre d'éléments qui n'avaient pas été soulevés dans les discussions antérieures.

Il y a combien de personnes, au Québec, qui sont membres de l'International Business Brokers Association?

M. Loisel: Il y en a 2 sur 800.

M. Boisclair: Il y en a 2 sur 800.

M. Loisel: Oui. L'Association compte environ 800 membres, quelque 780 membres. Au Canada, nous sommes 10 membres corporatifs. Il y a un total de 6 autres affiliés, "associate members", et, au Québec, nous sommes 2.

M. Boisclair: Alors, ce sont des cours qui ne sont pas donnés en français, ni au Québec?

M. Loisel: Non, absolument pas. Mais, par contre, l'IBBA est disposée à permettre la traduction de ces cours-là qui sont assez volumineux. Les examens sont assez ardues. Ça touche l'éthique, ça touche la prise de mandat, ça touche le fait de monter des dossiers, l'évaluation "business" - je ne veux pas jouer dans la plate-bande des évaluateurs agréés qui ont leurs demandes bien précises.

M. Boisclair: C'est un cours qui est assez dispendieux aussi?

M. Loisel: Relativement. D'autant plus que, jusqu'à date - ça va changer en 1991 - il faut aller suivre les cours lors des réunions régulières. On parle de 200 \$ ou 300 \$ US par session, par cours; si tu en prends deux, c'est 400 \$, même en tant que membre, plus les frais de séjour, et le reste. En juin, c'était à Toronto, le prochain est en Caroline, à Charlotte.

M. Boisclair: Est-ce que l'IBBA, son code de... En étant membre... Vous êtes membre, une fois que vous avez passé le cours?

M. Loisel: Oui, je suis membre depuis trois ans. J'ai annexé, d'ailleurs, pour...

M. Boisclair: Oui, j'ai vu le document.

M. Loisel: D'accord.

M. Boisclair: Vous soumettez un code de

déontologie qui est celui de l'IBBA. Vous n'êtes pas membre de l'AIQ ni des chambres?

M. Loisel: Non, j'ai démissionné de l'AIQ et de la chambre pour certaines raisons. La principale étant que je ne voyais pas pourquoi je devrais payer 720 \$ par année pour des livres interagences qui ne me servent absolument pas. C'est une raison.

M. Boisclair: Est-ce que l'IBBA a un pouvoir disciplinaire sur ses membres?

M. Loisel: Oh! que si! Oh! que si! D'ailleurs, vous le verrez dans la documentation en annexe.

M. Boisclair: Et si vous faites affaire avec un client... Si, moi, je fais affaire avec vous et que je ne suis pas satisfait de vos services ou si, avec un autre agent, il y a une discussion sur une commission, on peut s'adresser... Je connais un syndic, l'IBBA aux États-Unis...

M. Loisel: C'est-à-dire que non: Il y a un comité de direction, mais au Canada on n'est pas assez nombreux. C'est en train de s'organiser à Toronto pour qu'il y ait un chapitre canadien.

M. Boisclair: Est-ce que le consommateur est bien protégé, s'il fait affaire avec quelqu'un qui est de l'IBBA? Quels sont les recours pour le consommateur? Dans quelle situation se retrouve-t-il? La seule poignée à l'heure actuelle, c'est le code de déontologie de l'association québécoise?

M. Loisel: Oui, il y a un double problème, une double problématique. La première, c'est que: Est-ce que le courtier d'affaires est soumis à la Loi sur le courtage immobilier? S'il est soumis à la Loi sur le courtage immobilier, le problème ne se pose pas. Vous venez de le régler, en soumettant le courtier d'affaires à la Loi sur le courtage immobilier. Si vous n'acceptez pas que le courtier d'affaires soit intégré à l'intérieur du courtage immobilier, là vous créez la situation en question qui est une situation qui existe effectivement. Sauf que l'affaire de partager des mandats dans le courtage d'affaires, c'est, premièrement, excessivement rare. Ce n'est pas du tout la même optique si ce n'est pas... C'est la confidentialité qui est la note clé de ce genre de transaction. Alors, les mandats de courtiers d'affaires ne sont généralement pas partagés: c'est excessivement rarement. Ils sont partagés dans le sens qu'ils vont l'être au niveau de la compensation. Si une compagnie prêteuse fait du nantissement commercial ou d'autre chose, un client fait affaire avec et, pour 500 000\$, 600 000 \$ ou 800 000 \$, le client dit au type en question, à son financier: Je suis tanné, je prends ma retraite, je n'ai pas de relève.

Trouve-moi donc un acheteur pour ma compagnie. Je suis tanné. Si cette institution demande à Loreco, à titre d'exemple, d'aller voir ce client-là, de prendre un mandat et de vendre, il s'attend d'avoir une compensation financière pour avoir dirigé l'affaire. Mais les mandats comme tels, normalement, ne se partagent pas.

M. Boisclair: C'est surtout... Ce n'est pas un mandat? Vous n'êtes pas payé à commission...? C'est une commission fixe que vous recevez mais pas de...

M. Loisel: Selon la formule Lehman, qui est en vigueur dans le domaine, c'est bien libre ça. On met les commissions que l'on veut en fait, selon des normes moyennes de l'industrie. C'est mieux de travailler à taux fixe parce qu'on ne sait pas si ça va se faire par une vente d'actions ou une vente d'actifs. Et il y a eu trop de chichis et d'histoires de cour, de judiciarisation de situations. Quand ça a été marqué 5 %, par exemple, et qu'il y avait 3 000 000 \$ d'actifs et que la compagnie s'est vendue 500 000 \$ pour les actions... 3 % de 500 000 \$, ce n'est pas 3 % de 5 000 000 \$ ou de 3 000 000 \$. Alors, c'est pour ça que, généralement, ça travaille à taux fixe. Parce que la décision finale de la transaction va se faire sur une base fiscale, sur une base comptable.

M. Boisclair: Je comprends ça, je comprends très bien ça. N'étant soumis ni au courtage immobilier ni aux courtiers...

M. Loisel: Oh! Je le suis.

M. Boisclair:... je veux dire au courtage mobilier, parce que vous n'avez pas besoin de tenir une licence pour...

M. Loisel: C'est vrai.

M. Boisclair:... parce que, en fonction de la lettre que vous nous avez lue...

M. Loisel: Oui.

M. Boisclair:... c'est essentiellement privé. Vous êtes soumis bien sûr à la Loi sur le courtage immobilier.

M. Loisel: Effectivement.

M. Boisclair: Vous nous avez parlé, dans votre présentation, de donner l'exemple des permis de conduire. Alors, vous seriez donc d'accord avec un certain nombre de catégories de permis.

M. Loisel: Oui, avec des catégories...

M. Boisclair:... qui pourraient...

M. Loisel: Pardon.

M. Boisclair: Allez, continuez.

M. Loisel: J'ai écouté quand même des présentations qui ont été faites ici. Plutôt que du cumul de permis, je verrais, à l'intérieur du courtage immobilier, des catégories de permis. Je reviens aux agences de sécurité. Vous pouvez avoir un permis d'agence de sécurité pour fournir des gardes comme un permis pour faire de l'enquête. Vous pouvez aussi cumuler les deux permis.

M. Boisclair: Mais ce serait des permis qui ne s'excluraient pas mutuellement?

M. Loisel: Non, justement, justement. Alors, je prends le véhicule automobile comme exemple: Si vous détenez un permis de classe 1, vous avez droit de chauffer un véhicule articulé et un autobus.

M. Boisclair: C'est quoi la formation? Et quelle serait la formation idéale pour devenir courtier d'affaires si jamais il y avait une catégorie?

M. Loisel: Si jamais il y avait une catégorie, je pense que, d'abord, il faudrait respecter les droits acquis de ceux qui sont reconnus dans le milieu en partant; je parle de compétence minimale des administrateurs, des gens d'expérience. Vous avez des gens qui ont été en affaires pendant 25 ou 30 ans, qui deviennent consultants parce qu'ils ont une vaste expérience et qui à un moment donné décident de vendre des compagnies. À titre d'exemple...

M. Boisclair: Ce que je veux dire...

M. Loisel: ...prenez l'ex-ministre Biron. Il est courtier d'affaires. Il n'est pas courtier d'immeubles, il est courtier d'affaires.

M. Boisclair: il est passé à la bonne école!

M. Loisel: À l'école politique! Il est courtier d'affaires.

M. Boisclair: Ce que je veux vous demander, M. Loisel, la question est très simple. L'organisme d'autoréglementation ou peut-être la ministre par voie réglementaire, on ne le sait pas encore, aurait à se questionner sur le contenu des programmes.

M. Loisel: Oui.

M. Boisclair: À l'heure actuelle, ce sont des cours de cégep, des cours d'université et un certain nombre d'heures pour devenir agents et un certain nombre d'heures pour devenir cour-

tiers. Il y a un curriculum qui est imposé. Si on fait la catégorie de courtiers d'affaires...

M. Loisel: Oui.

M. Boisclair: ...vous me dites qu'il faut respecter les gens qui sont en place. Concrètement, c'est quoi le curriculum qu'on impose?

M. Loisel: On impose une formation académique minimale et encore une fois il faudrait que les cours - c'est dans la position de l'IBBA...

M. Boisclair: C'est un bac, c'est un certificat, c'est...

M. Loisel: Non, non, non, pas obligatoire. Ça serait trop limiter, ça serait comme contingerter. Vous avez des gens qui ont 25 ans d'expérience et qui ont fait une foule de choses, qui ont administré des compagnies avec succès, si vous voulez, qui n'ont pas nécessairement de bac en administration ou qui n'ont pas le titre de C.A., qui sont d'excellents administrateurs et qui mènent des compagnies à bien et qui ont peut-être 40, 50 ou 60 ans.

M. Boisclair: Concrètement, ma question, M. Loisel, pour s'assurer du professionnalisme qui est quand même un objectif important qui a été discuté...

M. Loisel: Oui.

M. Boisclair: ...pour s'assurer de l'image de la profession, toute la question qui tourne autour de la formation, on parle soit d'augmenter les critères d'accès à la profession, soit d'avoir un examen uniforme imposé à tous ceux qui veulent devenir agents...

M. Loisel: Oui.

M. Boisclair: ...ou courtiers. Pour devenir le courtier d'affaires, qu'est-ce que vous voyez comme formation? C'est une question à laquelle on aura... si jamais il y a une catégorie-là.

M. Loisel: Je verrais celle de l'IBBA, Mme la ministre et monsieur, parce que c'est bien structuré, c'est disponible.

M. Boisclair: C'est disponible aux États-Unis et en anglais et à quel coût?

M. Loisel: C'est disponible en anglais mais ils sont prêts à collaborer avec tout organisme de réglementation et de formation du gouvernement du Québec, ou dépendant du gouvernement du Québec pour mettre ce matériel... Ils sont prêts à mettre ce matériel à votre disposition

pour traduction, pour formation de base, comme critère; quitte à modifier en fonction des lois québécoises et canadiennes, etc. L'IBBA est disposée à collaborer à 100 %... c'est dans leur position et même à rendre disponibles ces cours-là, à collaborer à la traduction, à l'élaboration de cours. Vous avez l'appui inconditionnel, inconditionnel selon le respect du "copy right", là. Vous avez l'appui absolu de l'IBBA là-dedans. Puis comme leurs preuves sont déjà faites - c'est une organisation professionnelle - je pense, que c'est déjà une bonne base. D'autant plus qu'ici ce n'est presque pas connu. Ça commence. On est 10 ans en arrière des États-Unis là-dedans.

M. Boisclair:... vous avez quoi? Huit ou deux membres, monsieur?
(10 h 45)

M. Loiseleur: On est deux membres. Moi ça fait trois ans que je suis membre. Mais, c'est parce que ça n'a jamais été... C'est une évolution: Comme il y a 20 ans, il n'y avait pas de franchisés dans l'immeuble. À ce que je sache, en tout cas! Maintenant, il y en a. C'est une évolution du marché parce qu'il y a de plus en plus de compagnies qui changent de mains et de moins en moins qui vont aux enfants, à la petite fille ou au petit gars. Il y a des changements dans l'économie, mais la base de l'IBBA, je pense, devrait bien servir et moi Je suis bien prêt à rencontrer qui vous voudrez, Mme la ministre ou monsieur, pour en discuter et fournir les documents. Je suis autorisé à le faire par l'IBBA.

M. Boisclair: Est-ce que l'IBBA a déjà rencontré l'AIQ?

M. Loiseleur: Non. Je suis le seul porte-parole, dans le moment, de l'IBBA.

Le Président (M. Forget): M. le député de Gouin, votre temps est écoulé. Mme la ministre.

Mme Robic: Merci, M. le Président. J'ai été dérangée. L'IBBA donne des cours, mais on a peut-être l'équivalent ici, alors ce serait intéressant de savoir quels sont les cours que l'IBBA réclame de ses membres. Quand vous avez parlé de clause grand-père, vous m'avez donné un exemple qui me fait penser que je ne devrais peut-être pas inclure tout le monde dans cette clause grand-père. Mais il y a certainement des équivalences qu'on peut regarder. Quand vous parlez de formation, d'expérience, c'est bien sûr qu'avant d'exiger que des gens suivent des cours on peut regarder leur expérience et considérer des équivalences.

Vous avez fait des remarques assez percutantes tout à l'heure et j'aimerais justement vous parler de l'organisme d'autoréglementation parce que, je vous le répète, c'est assez intéressant de

voir comment les organismes qui existent sont perçus par certaines personnes. Je vous disais que nous avons eu des agents qui sont venus ici et qui se sont plaints, comme vous, de ne pas être bien représentés ou de ne pas avoir de voix au chapitre. Et on a eu des courtiers importants qui également nous ont dit qu'ils avaient l'impression qu'ils n'étaient pas toujours considérés. Alors, nous voici à une étape où on va former un organisme d'autoréglementation; il devra avoir un conseil d'administration. C'est là que l'on va pouvoir, je crois, atteindre les buts que chacun recherche, une meilleure représentativité du milieu, agent, courtier, etc., parce qu'il y a des spécialistes également; doit-on les inclure? Est-ce qu'il doit y avoir, et je pense que vous l'avez dit, un représentant du gouvernement sur ce conseil d'administration, mais est-ce qu'il doit également y avoir un représentant du consommateur? Si vous aviez eu à refaire le conseil d'administration d'un organisme qui représentait l'industrie - et nous allons créer cet organisme-là - comment est-ce qu'on devra former ce conseil d'administration pour éviter les choses que vous avez mentionnées?

M. Loiseleur: Si vous me le permettez, je vais juste passer à la première partie de la question. Dans les cours, le premier cours, 101, c'est: principes, pratique, éthique, déontologie, "business brokerage", l'analyse et la reformulation d'états financiers, impôts et considérations légales, évaluation d'entreprises - c'est autre chose - marketing, et le financement de l'entreprise à vendre, les étapes d'honoraires et l'examen. Alors, c'est essentiellement ce en quoi ça consiste.

Pour répondre à votre question, le courtage immobilier a juridiction sur plusieurs activités qui ne sont pas strictement limitées à la vente de maisons ou d'immeubles. Le courtage immobilier contrôle les hypothèques; le courtage immobilier contrôle les ventes d'immeubles commerciaux, industriels, etc., et, jusqu'à un certain point, les compagnies, par le biais du fonds de commerce, etc. Je pense, et c'est une opinion bien personnelle, que le conseil d'administration devrait être constitué d'au moins un représentant de chacune de ces grandes catégories: consommateur, les courtiers franchisés; à titre d'exemple, un membre des courtiers franchisés, un membre des courtiers totalement indépendants, un membre de courtiers ou d'entreprises qui oeuvrent essentiellement dans le financement hypothécaire, parce que, à mon avis, il faudrait que ça regroupe les activités qui sont contrôlées par cette loi-là. Si c'est une association, vous venez de défaire complètement tout le but de votre consultation publique. S'il doit y avoir un organe d'autoréglementation, il faut qu'il soit représentatif de l'ensemble des gens, quitte, sous ce conseil de direction auquel vous réferez, Mme la ministre, à avoir des sous-

comités très importants. Disons que l'AIQ pourrait être responsable de toute la formation, par exemple - je n'ai pas d'objection à ça, moi - mais que ce soit représentatif de tous les secteurs que la loi contrôle. C'est dans ce sens-là. Qu'il y ait quelqu'un de chaque secteur que la loi contrôle. Là je fais une différence entre hypothèque, courtier, surtout si vous optez pour une politique de permis qui fait qu'une classe 1, par exemple, peut vendre et des entreprises et des maisons; une classe 3 peut vendre des maisons, des petits fonds de commerce jusqu'à 250 000 \$, par exemple, ou d'autres choses; une classe 4 pourrait vendre des immeubles à revenus, des complexes immobiliers jusqu'à 5 000 000 \$, 10 000 000 \$, 20 000 000 \$. Si vous optez pour ce système-là, je pense qu'il faudrait qu'il y ait quelqu'un de chacune de ces classes de permis. Si vous optez pour différentes classes de permis! Mais essentiellement, moi je vois le bureau de direction de l'autoréglementation comme étant composé de personnes physiques représentatives de chacun des secteurs qui doivent être contrôlés par la nouvelle loi, quitte après ça à avoir des sous-comités importants.

Mme Robic: Mais vous n'avez pas de représentation d'agents, je voudrais vous le faire remarquer, là.

M. Loisel: Je regrette, ils sont dedans. Ils sont dedans. Le problème, c'est qu'ils n'ont pas d'association. Il n'y en a pas, Mme la ministre.

Mme Robic: Oui. Il y a assez d'agents. Il faudrait qu'ils s'organisent.

M. Loisel: Oui, mais c'est tellement vrai qu'il n'y en a pas que la chambre de Québec, ils n'ont même pas droit de vote avant deux ans et ils paient une pleine cotisation. Bon! C'est quoi? Il n'y en a pas d'association d'agents. Peut-être à Baie-Comeau, je pense, que c'est différent, je ne suis pas sûr.

Mme Robic: Oui.

M. Loisel: Il faudrait que les agents soient représentés. Comment? Je ne le sais pas. Parce qu'il y a un problème...

Mme Robic: D'accord. Je suis en train de réfléchir aux cours que l'IBBA donne. Est-ce que vous avez déjà suivi des cours de l'Institut canadien de l'immeuble... Parce qu'eux autres ne donnent pas le cours, c'est des cours universitaires que vous allez suivre. J'ai l'impression qu'on retrouverait peut-être l'équivalent des cours de l'IBBA à l'Institut...

M. Loisel: Fort probablement qu'il y aurait

des choses qui seraient...

Mme Robic:... dans leur classification?

M. Loisel: Probablement qu'il y aurait des choses qui se recoupent.

Mme Robic: Il y a des choses similaires.

M. Loisel: C'est fort probable compte tenu, bien sûr, des différences légales, etc.

Mme Robic: Oui.

M. Loisel: Mais il y aurait sûrement des recoupages.

Mme Robic: Oui.

M. Loisel: Quoique, dans l'IBBA, il y a seulement 15 % en moyenne des transactions qui imputent de l'immeuble. Alors...

Mme Robic: Oui.

M. Loisel:... c'est beaucoup plus axé sur l'immeuble que sur la vente d'entreprises. Il y aurait des choses qui vont se recouper, c'est sûr. De l'argent, c'est de l'argent. Un bilan, c'est un bilan. Mais ce n'est pas aussi simple que ça.

Mme Robic: Vous avez parlé, au chapitre de la rémunération, de compensations et de commissions de référence et vous semblez là être très large au niveau des références. Vous incluez à peu près tout ce qui bouge. Vous incluez même le chauffeur de taxi dans vos références. Je pense que nous autres, quand on parle de références, on est circonscrit un peu plus que ça là.

M. Loisel: D'accord. Ça ne se présente pas particulièrement comme problème pour la vente d'un chalet ou d'un bungalow, même si ça vient du chauffeur de taxi, comme vous dites. Ça ne se présente pas à ce niveau-là. Ça se présente au niveau des transactions plus importantes..

Mme Robic: Oui, mais, est-ce que... Pour nous, la commission de référence, ça s'applique à un certain nombre de personnes. Je verrais mal que, par exemple, les références passent par les agents. D'ailleurs, je pense que les références doivent passer par les courtiers, et je verrais mal un courtier qui donnerait des références à un avocat ou à un notaire. Je pense que ce n'est pas là où on en est. Des références entre bureaux de courtiers d'une région à une autre, ou d'un pays à un autre, des références quand on parle de bureaux multidisciplinaires, des ententes qui peuvent être faites, par exemple, avec des courtiers en assurances. Mais, nous,

notre idée de référence ne s'étend pas à tout ce qui bouge.

M. Loiseille: Non, d'accord.

Mme Robic: Est-ce que vous avez une idée là-dessus? Est-ce qu'on doit l'ouvrir ou est-ce qu'on doit plutôt le circonscrire?

M. Loiseille: Je pense qu'il faut admettre que ça se fait couramment et arrêter de jouer à l'autruche.

Mme Robic: C'est vrai. Non, je pense qu'on l'a tous reconnu ici.

M. Loiseille: Écoutez, c'est bien beau dire que les avocats, les notaires et tout ça ne prennent pas ou ne font pas de référence. S'il prête son condo à Miami ou à Fort Lauderdale pour deux semaines à un courtier ou à un agent qui a amené 10 contrats depuis 6 mois, c'est une référence. Déguisée si vous le voulez, mais c'est une référence. Alors, il ne faut quand même pas se faire d'illusions. Le problème qui existe pour le courtier honnête qui veut suivre autant l'esprit que la règle, la lettre de la loi, c'est que, s'il donne une compensation, il est dans l'illégalité. Il ne la déclare pas à l'impôt, c'est de l'argent en dessous de la table et, enfin, c'est de la fraude. Alors, rendons donc légal ce qui se fait. Que le courtier puisse la déclarer à l'impôt et que le récipiendaire la déclare lui aussi. Là, c'est clair pour tout le monde. C'est dans ce sens-là.

Mme Robic: Oui.

M. Loiseille: C'est quand les affaires se passent en dessous de la table qu'il y a des problèmes. Une loi qui est claire, qui est simple, qui est facile à respecter a bien moins de chance de se faire contourner.

Le Président (M. Forget): Mme la ministre, votre temps est écoulé. Alors, je passe la parole au député de Gouin.

M. Boisclair: Vous dites qu'il n'y a pas d'association d'agents.

M. Loiseille: Non, pas que je sache. Peut-être de façon régionale mais je ne peux pas considérer les chambres d'immeubles comme des agents.

M. Boisclair: Corrigez-moi si je me trompe, mais elles sont membres de l'AIQ autant que les agents, que les courtiers. Expliquez-moi donc la réalité. C'est quoi que vous voulez dire?

M. Loiseille: La réalité...

M. Boisclair: Je ne suis ni agent, ni courtier. Votre vision de la réalité?

M. Loiseille: Ma vision de la réalité est très simple. C'est que les chambres d'immeubles ont été fondées par et pour les courtiers. Là encore, je ne fais pas de personnalité, on parle de structures.

M. Boisclair: O. K.

M. Loiseille: Par et pour les courtiers. Les courtiers, c'était dans leur intérêt de la former au niveau de la collaboration. Éventuellement, il y a eu le MLS-interagences, ces histoires-là. C'est dans leur intérêt d'avoir ça. Mais ça prend du monde pour faire marcher une chambre d'immeubles, et le monde qui fait marcher la chambre d'immeubles ce sont les agents par leur cotisation et leur travail. C'est sûr qu'ils en retirent quelque chose.

M. Boisclair: Particulièrement le MLS.

M. Loiseille: MLS, mais ils paient pour ça.

M. Boisclair: Oui.

M. Loiseille: Bon. Alors, ils paient. Ce qui arrive, c'est que dans les règles et, là, j'invite sérieusement... M. le député, je vous invite à prendre connaissance des statuts et règlements des différentes chambres d'immeubles de la province de Québec et vous allez voir - du moins dans celle de Québec que je connais puisque je parle de celle-là - que vous n'avez pas le droit de vote avant deux ans même si vous payez une entière cotisation en tant qu'agent. On a toujours pensé: pas de taxation sans représentation, etc., mais dans l'immeuble ce n'est pas vrai. Pas avant deux ans, en tout cas, pas à Québec. Alors, ça risque moins de chambarder les règles du jeu, d'une part.

M. Boisclair: Qu'est-ce que vous voulez! Ça, c'est le problème des... C'est un peu votre problème avec lequel...

M. Loiseille: Ce n'est pas mon problème.

M. Boisclair: Non, ce n'est pas votre problème, mais c'est le problème des agents à travers le Québec. Nous, la question qu'on a à se poser c'est: Comment on va composer cet organisme d'autoréglementation? Comment on va être capable de... Il y a aussi une expertise qui a été développée par des gens, des associations...

M. Loiseille: Oui.

M. Boisclair:...qui n'est pas négligeable.

M. Loiseille: Absolument pas.

M. Boisclair: Que ce soit le surintendant du courtage et Son service, que ce soit l'association ou que ce soit d'autres professionnels du milieu qui ont réussi à développer une expertise. Outre les problèmes que vous pouvez vivre, écoutez, je vous prends à la parole que je trouve ça un peu surprenant qu'on paie des cotisations pendant deux ans et qu'on ne puisse pas voter.

M. Loiseille: C'est un fait.

M. Boisclair: Moi, si ça prenait deux ans avant de voter à un conseil national du Parti québécois, même si je payais ma carte de membre, je n'accepterais pas cette situation, mais, ça, qu'est-ce que vous voulez? ce sont vos règles internes et c'est à vous d'exercer les pressions nécessaires pour les faire modifier. Mais, justement, la question c'est là où je veux on venir - sur la composition, vous l'avez abordée rapidement, vous avez insisté dans votre présentation pour qu'il y ait un représentant du Service du courtage...

M. Loiseille: Oui, définitivement.

M. Boisclair:... que ce soit le surintendant ou quelqu'un d'autre, mais comment voyez-vous, entre autres, la transition entre le régime actuel, avec la loi qu'on connaît, et l'organisme d'autoréglementation? Il va falloir mettre un conseil d'administration provisoire possiblement ou...

M. Loiseille: Peut-être provisoire, mais sur ce même conseil... J'ai parlé de tous les intervenants du milieu tout à l'heure. Je n'excluais pas les chambres d'immeubles et l'AIQ du conseil d'administration. Je ne voudrais pas que vous pensiez ça.

M. Boisdair: J'ai très bien compris ça.
(11 heures)

M. Loiseille: O. K. Je ne les exclus pas, mais pas du tout. Même qu'elles ont joué un rôle très important. La position que j'adopte, c'est que je refuse de leur donner un chèque en blanc pour contrôler et réglementer l'industrie dans son entier. Ça, c'est ma position. Qu'ils forcent les conseils d'administration, c'est obligatoire. Absolument obligatoire. Mais qu'ils composent à eux seuls ou presque le conseil d'administration, ça, je ne peux pas l'accepter.

M. Boisclair: Il y aura un processus de nomination, un processus d'élection des membres du conseil de l'organisme d'autoréglementation. La ministre aura à préciser ça dans son projet de loi, soit que ce soit des nominations, que ce soit... il y a plusieurs possibilités là: le collège électoral, coopter et ainsi de suite. Et là, je pense que, d'aucune façon, les problèmes ou les frustrations que vous pouvez exprimer à l'égard

des chambres d'immeubles ou la façon ou le fait que vous soulignez les deux ans avant de pouvoir voter, bon, le problème existera toujours mais le problème pour la composition de l'organisme n'existera plus à ce moment-là. C'est au niveau de la transition qu'il faut regarder comment ça va se faire.

M. Loiseille: Ça va se faire nécessairement, je pense - du moins, c'est un avis bien personnel - par le biais du Service du courtage immobilier. Sous la tutelle... Je suis d'accord sur le principe que l'industrie dans son ensemble est prête à s'autoréglementer, mais elle n'est pas prête à courir tout de suite. Je pense qu'il faut qu'elle apprenne à marcher avant. Pour apprendre à marcher, il va falloir qu'elle soit supportée un peu. Au moins temporairement pour le courtage immobilier. C'est pour ça que je demande qu'il y ait obligatoirement, pour tout bureau ou organisme d'autoréglementation, au moins un représentant du courtage immobilier. Je pense que ça va garantir à l'Industrie du courtage l'impartialité dont elle a sérieusement besoin. Au niveau des mesures disciplinaires qui ont été abordées assez longuement hier, je crois, on ne peut pas être à la fois procureur, juge, jury, bourreau, ce n'est pas possible. Alors, si les règles de la nouvelle loi sont très claires...

M. Boisdair: Vous me permettez parce que je vois le temps filer et... Il faut un bourreau en quelque part et quand le surintendant... Bien des gens sont venus me dire que le surintendant n'avait ni les budgets ni les moyens ni les recours pour jouer au bourreau. Le milieu a décidé de jouer au bourreau un peu.

M. Loiseille: Moi, ce que je suis en train de dire, c'est que si les règles, si les aspects de la nouvelle loi qui touchent la discipline, la conduite... Si les règles qui touchent la nouvelle loi touchent la discipline, la conduite, le comportement professionnel ou non professionnel, que ça soit dans la loi, applicable à tout le monde. Mais, si tout le monde est régi par le nouvel organisme, pas de problème. Pas de problème!

M. Boisdair: Je vous remercie.

M. Loiseille: Je vous en prie.

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

Mme Robic: Oui, M. le Président. Je voudrais juste... Je dois vous avouer que M. Martel n'a pas aimé ça se faire appeler bourreau. Je voudrais dire à mon confrère que vous faites de la petite politique là.

Des voix: Ha, ha, ha!

Une voix: Ce n'est pas de lui que je parlais.

Mme Robic: M. Martel, il va falloir monter les cotisations là. Messieurs, n'oubliez pas, quand vous vous plaignez, que ça s'autofinance, cette affaire-là. Mais je voudrais vous dire... Je voudrais revenir un peu sur des remarques. Parce que c'est important ce que vous avez dit. Si ma mémoire est bonne, pour adhérer aux chambres, ce sont les courtiers qui adhèrent aux chambres d'immeubles. Mais, quand un courtier adhère aux chambres d'immeubles, tous ses agents doivent adhérer aux chambres d'immeubles. Donc, un courtier et tous ses agents. Je voudrais respectueusement vous dire que, si les agents étaient peut-être plus concernés dans leur chambre d'immeubles et participaient, c'est garanti que les courtiers perdraient leur place ça ne prendrait pas de temps, hein. Alors, il faut non seulement qu'on leur donne leur pouvoir, mais il faut qu'ils utilisent ce pouvoir-là. Et on ne le voit pas seulement là. Je pourrais parler des compagnies mutuelles, des compagnies à capital-actions où on fait des assemblées générales et où il y a très peu de participation. Mais on ne peut pas constamment se plaindre si on ne participe pas. Je pense que c'est peut-être les agents... Il y a un manquement au niveau des agents là, dans leur participation. Alors, je ne veux pas excuser tous les courtiers, mais je voulais un peu resituer les choses.

Alors, M. le Président, c'a été intéressant parce que, aujourd'hui, on entend des gens qui pratiquent du courtage immobilier, je pense qu'on ne peut pas l'éviter là, mais qui le font à un niveau qui est tout à fait différent de la majorité des courtiers et des agents et c'était intéressant d'avoir votre perception des choses et d'en connaître un peu plus long sur les organismes qui donnent des cours qui pourraient être intéressants pour les gens du milieu qui voudraient se spécialiser. Alors, on vous remercie infiniment.

Le Président (M. Forget): Merci beaucoup, Mme la ministre. Alors, le mot de la fin de...

M. Boisclair: Comme je vous le disais tout à l'heure, je veux vous remercier pour votre présentation. Nul doute que votre mémoire a le mérite d'attirer notre attention sur un certain nombre de préoccupations qui n'avaient peut-être pas fait l'objet de discussions approfondies. Quant aux commentaires de la ministre, je ne fais que répéter ce que les gens du milieu m'ont dit et je me fais leur porte-parole. "Bourreau" était peut-être un peu fort, mais on se comprend entre nous.

Le Président (M. Forget): Merci, M. le député de Gouin.

M. Loisel: Merci.

Le Président (M. Forget): Au nom de cette commission, je voudrais vous remercier de votre participation. Merci.

M. Loisel: Merci, M. le Président, madame, messieurs.

Le Président (M. Forget): Nous allons maintenant entendre... Je demande aux représentants de la Société immobilière Outaouais ltée de prendre place à la table des témoins.

Alors, si vous me le permettez... Si vous voulez vous identifier...

Société immobilière SPCI Outaouais ltée

M. Savard (Denis): Bonjour, M. le Président, bonjour, Mme la ministre, bonjour, MM. les députés, Mmes les députées et tous les intervenants. D'abord, mon nom est Denis Savard, je suis le représentant de la Société Immobilière SPCI Outaouais ltée. Je suis courtier en immobilier.

Le Président (M. Forget): Alors, je vais vous répéter quand même... Dans un premier temps, vous avez 20 minutes pour expliquer votre mémoire et vous avez 40 minutes d'échanges avec les membres de la commission. La parole est à vous.

M. Savard: Merci, M. le Président. Alors, moi, après avoir pris connaissance du document de consultation qui a été déposé par la ministre, j'ai été enchanté, même presque emballé, de voir qu'enfin il y aurait quelque chose qui se produirait dans l'industrie du courtage immobilier et que...

Mme Robic: Excusez-nous!

Le Président (M. Forget): Excusez-nous, il y a un petit problème, on va essayer de...

M. Savard: Oui, j'ai remarqué ça.

Une voix: Je n'ai pas votre... J'aimerais bien...

Le Président (M. Forget): Ce n'est pas le bon mémoire qui a été distribué. Excusez! On va régler le problème.

Est-ce que vous avez tous le mémoire?

Une voix: Oui. On peut procéder, M. le Président.

Le Président (M. Forget): Alors, la parole est à vous,

M. Savard: Tout le monde est prêt?

Le Président (M. Forget): Oui.

Une voix: Ça va.

M. Savard: Comme je le disais, j'ai été enchanté de voir que notre ministre responsable avait à coeur de faire le grand ménage dans l'industrie immobilière. Le grand ménage aussi, des fois, ça veut dire donner le grand coup, mais à la bonne place. Donner le grand coup à la bonne place, ça ne veut pas nécessairement dire, non plus, de tout recommencer à zéro. Cependant, il faut trouver la base du problème dans l'industrie. La base du problème, demandez-le aux praticiens qui sont dans la jungle, ils sont là tous les jours. Demandez-le à eux autres, vous allez voir, ils vont vous dire où il est le problème. Le problème, c'est simple, c'est que, évidemment, toute profession qui prend naissance n'évolue pas nécessairement à la même vitesse que les événements. Comme exemple: l'industrie immobilière; on va parler de ça. L'industrie immobilière, quant à moi, évolue rapidement. Ça prend des gens qui se gardent à jour, "up to date" - excusez l'anglicisme - qui doivent rester à l'affût de l'information. Sauf qu'on a toutes sortes de gens. On a des gens - je n'ai rien contre l'âge d'or ou quoi que ce soit - on a des gens là-dedans qui ont suivi le cours immobilier depuis longue date; ils ne se sont peut-être pas gardés à date au cours des années, ils n'ont peut-être pas évolué à la même vitesse que le marché immobilier ou contraintes qu'on peut rencontrer dans une transaction immobilière aujourd'hui.

Toujours est-il que moi, ce que je propose - vous allez voir un petit peu plus loin pourquoi - c'est qu'on a un problème dans notre industrie. Le courtier est responsable, Mme la ministre le dit très clairement dans son document de consultation, ce n'est un secret de polichinelle pour personne, tout le monde sait ça, le courtier étant responsable de l'acte que l'agent pose, il est responsable aussi personnellement; même s'il s'incorpore, il est responsable personnellement. Là, la problématique... Il y a un agent d'immeubles... Je vais vous exposer la situation, je vais vous faire... Je ne lirai pas le mémoire, vous l'avez tous lu, je suis certain de ça. On va juste discuter du vrai problème, on ne perdra pas de temps.

Le problème. Notre agent d'immeubles fait une gaffe, fait une fraude. Il met des parties, le consommateur, en particulier le consommateur, dans une situation grave, économique ou quoi que ce soit. La fraude est justifiée, le doute est raisonnable, la preuve est flagrante. Qu'est-ce qu'on peut faire? Le courtier va dire à son agent: Écoute un peu, il faut que tu arrêtes ça. Il peut l'envoyer promener, l'agent d'immeubles, son courtier... Il y a là justification à une plainte, et vite à part ça, pour régler le problème. Mais là, on a un système administratif très

bon. Il est très bon notre système, mais il est très lent. On est obligé de travailler avec des contraintes budgétaires, etc. Il est très lent, ça prend du temps traiter un dossier. Ça prend beaucoup de temps régler un dossier, une plainte, le traitement d'une plainte. Le courtage immobilier en a par-dessus les bras. Il n'a pas assez d'argent. Écoutez, je ne suis pas là pour plaider pour le courtage immobilier, remarquez bien, mais notre problème est là. Mon agent d'immeubles ou un agent immobilier se fout éperdument de son courtier. Règle-le ton problème, je vais aller travailler pour un autre demain matin, il y en a d'autres qui courent après moi pour m'engager. Il n'y a pas de problème. Qu'est-ce qu'il fait? Il continue, il ne s'améliore pas, l'agent d'immeubles; il continue. On appelle ça des profanes, des chevaliers de l'industrie. Comment va-t-on faire pour l'arrêter, lui? Va-t-il falloir attendre qu'il ait une sanction par un tribunal? Probablement que toute justice naturelle commande ça, mais, quant à moi, une industrie qui se respecte et qui se prend en main, comme vous semblez vouloir le faire maintenant, c'est bon d'avoir des comités de discipline, c'est bon d'avoir des syndicats de nommés; c'est bon aussi d'avoir des gens sur le terrain pour surveiller. Donc, si on l'arrête, lui, si le courtier avait le pouvoir, pas de faire renfermer quelqu'un, le pouvoir de lui faire suspendre son permis temporairement... Vous allez me dire, peut-être, tout à l'heure: Oui, mais tu peux congédier ton agent. Pas de problème, je peux le congédier. Il va rire de moi. Il va aller travailler pour un autre courtier le lendemain matin. Comment va-t-on faire pour l'arrêter, là? Jusqu'à temps que le syndic du nouvel organisme d'autoréglementation ou que le courtage immobilier aurait pris connaissance de la décision du courtier, des motifs du courtier, qu'il aurait pris connaissance des circonstances, de ce qui est arrivé, qu'il pourrait voir si vraiment l'acte qu'a posé le courtier est justifié, infirme ou confirme la suspension temporaire... Là, je peux vous dire une chose, si notre agent d'immeubles vient de se faire suspendre son permis, avant d'envoyer promener son courtier, il va se dépêcher à régler le problème et il va collaborer. Parce que tout le monde sait ça dans l'industrie, le courtier n'est pas nécessairement en contact avec le client de l'agent. C'en est tout un problème, ça aussi, mais c'est le courtier qui est responsable. Vous allez peut-être me dire: Embauche des agents plus sérieux. Quand bien même on tenterait d'obtenir une information sur les agissements d'un agent immobilier sur un petit rapport d'enquête ou n'importe quoi, non, c'est un secret confidentiel. On n'a pas accès à ces informations-là. C'est un problème. On ne peut pas savoir si le gars va récidiver ou pas. En fait, le tour de la question, pour moi, c'est ça. Si vous voulez faire le grand ménage dans l'industrie, serrez vos gants blancs, mettez-vous des gants d'ouvrage et donnez des moyens aux

courtiers de le faire. Donc, un pouvoir de suspension.

(11 h 15)

Et si, toutefois - je ne suis quand même pas si radical quo ça... c'était impossible par des contraintes de justice ou de loi naturelle.. J'entendais une remarque tout à l'heure qui m'a bien intéressé: On ne peut peut-être pas être à la fois partie et juge. Par contre, vous êtes en train de former un organisme d'autoréglementation; pourquoi ne pas le donner à lui, le pouvoir de suspendre temporairement et de former une "team SWAT", une espèce d'équipe qui réglerait rapidement la sanction, l'acte qu'a posé le courtier? Je dirais oui. Le courtier, la minute qu'il a enlevé le permis à son agent, qu'est-ce qu'il fait? Il l'envoie immédiatement au syndic de leur organisme d'autoréglementation et le syndic statue, lui, rapidement avec un comité "SWAT", une équipe d'intervention, pour confirmer ou infirmer l'acte que le courtier a posé. Je peux vous dire que de cette façon-là vous allez faire le ménage et rapidement. Et l'industrie va se nettoyer d'elle-même. Elle va se nettoyer d'elle-même et ça va aller exactement où notre ministre semble vouloir se diriger. Vous êtes préoccupée à responsabiliser le milieu; vous êtes préoccupée par l'intérêt du public, des citoyens québécois et des citoyennes québécoises. Maintenant tout ce qu'il reste à faire, c'est de prendre les grands moyens. Votre réforme de la loi nous donne l'occasion aujourd'hui de nous exprimer et de vous dire ce qui en est. N'oubliez pas que vous allez avoir environ 1480 courtiers, sur le terrain, qui vont faire le ménage avec vous autres, automatiquement. Ils ne feront peut-être pas... Il faudra surtout surveiller ce que le courtier va faire évidemment, pas juste surveiller le... En fait, tout le monde va se surveiller, mais à la base même; il faut que le couteau, le balai se promène directement en bas, en montant en haut; pas en haut en descendant. Quand on fait le ménage, on commence par la cave - excusez - le grenier, puis la cave. Ce que je veux dire tout simplement, ça vous prend quelqu'un en place qui a des yeux pour voir, qui constate et qui peut rapporter. Alors, c'est en gros, en global, le message que je voulais transporter, que plusieurs de mes collègues pensent et ils n'ont peut-être pas l'audace de le faire. Ils ont peut-être peur de venir ici et de le dire. Alors, moi, ça me fait plaisir de venir vous le dire. Je sais que vous allez sûrement apprécier, ça, vous allez sûrement vous accorder un tel pouvoir. Merci, Mme la ministre. M. le Président. Je suis disponible pour vos questions.

Le Président (M. Forget): Je vous remercie. Je passe la parole à Mme la ministre.

Mme Robic: Merci, M. le Président. Merci, M. Savard, de votre présentation et de vos bons mots. C'est vrai que j'ai l'intention, et j'espère

réussir à vous donner une loi qui réponde à un certain nombre de vos attentes et qui règle un certain nombre de problèmes, mais je ne pourrai pas tous les régler. Vous nous faites part de problèmes courants dans l'industrie: un agent qui ne fait pas l'affaire d'un courtier et qui traverse la rue et se fait engager par l'autre courtier. Je ne pourrai pas régler ça. Ça, c'est l'industrie elle-même qui doit se réglementer.

Le problème de l'industrie, et on l'a senti depuis le début, c'est qu'ils ne sont peut-être pas assez sélectifs dans l'embauche d'agents potentiels. Il faut que l'industrie arrête de remplir des pupitres. C'est mieux d'avoir moins de pupitres dans un bureau, un peu plus d'air et aérer les affaires un peu plus, mais avoir des gens qui savent ce que c'est que l'industrie, qui savent que vendre de l'immeuble ce n'est pas facile, c'est difficile. Ceux qui font des millions en vendant de l'immeuble travaillent 24 heures par jour, 7 jours par semaine souvent. Il y en a peut-être des chanceux qui travaillent moins que ça, mais je ne suis pas sûre que plus on fait de l'argent... Plus on est chanceux, plus on travaille! Il me semble que ça va de pair, ça, la chance et le travail. Et le fait également que vous avez dans le réseau des gens qui entrent - on en parlait - et qui sortent parce qu'ils réalisent que... Ils se sont fait dire que tout ce qu'il y avait à faire c'était d'aller chercher un permis puis de s'asseoir à un pupitre et qu'ils étaient pour commencer à vendre de l'immeuble. C'est absolument faux. Donc, il faut que nos courtiers arrêtent de remplir des pupitres, qu'ils se prennent au sérieux s'ils veulent que nous on les prenne au sérieux. C'est la première chose.

Là où je trouve que vous allez un peu loin c'est quand vous nous dites: Donnez-nous le pouvoir à nous courtiers de révoquer un permis. Là, vous êtes rendus dans le quasi judiciaire. Mais vous avez dit: Non, je suis prêt à donner ça à des organismes d'autoréglementation. D'ailleurs, ça va être leur rôle puisqu'il va y avoir un syndic et un comité de discipline. Ça va se faire à ce niveau-là. Où je trouve qu'il faut faire attention c'est que des fois, si un agent a fait de la fraude, c'est bien sûr qu'il devrait perdre son permis. Des fois, ça peut être une incompatibilité, etc... On ne devrait pas le priver de pouvoir continuer sa profession ailleurs. Mais, c'est sûr qu'il va falloir le suivre de beaucoup plus près et l'organisme d'autoréglementation va avoir les pouvoirs nécessaires pour appliquer un code de déontologie, puis avoir un comité de discipline. Ça, je suis tout à fait d'accord. Mais les agents profitent de courtiers qui, peut-être, auraient à repenser leur façon d'embaucher du personnel.

Vous nous dites qu'il est temps de regarder cette loi. Nous sommes à le faire. Nous allons créer un organisme d'autoréglementation. Plus

sieurs nous ont dit que ça devrait être l'Association de l'immeuble du Québec qui se transforme, laisse tomber une partie de ses responsabilités: entre autres, promouvoir les droits des agents et des courtiers pour promouvoir les droits des consommateurs. On devrait la transformer. Ils ont fait des efforts importants depuis quelques années. Est-ce que vous voyez cette possibilité-là de changer, de prendre un organisme qui existe et de le transformer en organisme d'autoréglementation?

M. Savard: Je regrette, Mme la ministre, on a déjà le Service du courtage immobilier qui est en place. Il est déjà tout organisé. On a l'expertise des gens qui sont en place. Plutôt que de créer un autre organisme, personnellement, je vais vous donner mon opinion personnelle, pourquoi prendre un paquet d'argent encore pour transporter ça et créer un nouvel organisme? Ça va faire encore un "party" de plus. On a déjà...

Mme Robic:... cassé, il fait des "parties"?

M. Savard:... ce que je veux dire, Mme la ministre, c'est concentrez des énergies, canalisez tout ça. On en a déjà une automobile, pourquoi ne pas la rénover si on n'a pas les moyens de s'en payer une neuve?

Mme Robic: Mais, d'un autre côté, vous nous dites que l'industrie est prête à se prendre en main et vous êtes tout à fait d'accord avec la création d'un organisme d'autoréglementation. Alors, c'est bien sûr que, lorsqu'on forme un organisme d'autoréglementation, le gouvernement va se donner un droit de regard sur cet organisme. Donc, on ne disparaît pas mais à un organisme d'autoréglementation il faut donner certains pouvoirs que le gouvernement s'est conservés jusqu'à aujourd'hui. Jusqu'où doit-on aller? Vous nous avez dit: Il faut apprendre à marcher avant de courir. C'est vous qui nous avez dit ça ou l'intervenant précédent? Alors, jusqu'où peut-on se dégager? Jusqu'où est-ce que l'industrie est prête à se prendre en main? C'est ouvert pour discussion dans le fond. C'est ce qu'on essaye d'établir avec les intervenants qui passent devant nous.

M. Savard: Écoutez, quant à moi, le Service du courtage immobilier pourrait s'appeler maintenant le nouvel organisme. Si vous voulez vraiment créer un nouvel organisme, appelez-le, lui, l'organisme d'autoréglementation. Pourquoi mettre des intervenants? Pourquoi ne pas laisser l'administration et l'application de ces règlements et de ces lois aux fonctionnaires de la haute fonction publique?

Mme Robic: C'est parce que l'organisme d'autoréglementation doit naturellement être

formé de ces membres-là. Mais...

M. Savard: Oui, Mme la ministre, je m'excuse si je vous enlève la parole, si vous placez des associations ou des courtiers là-dessus, il va y avoir de l'influence, il va y avoir... On sait comment ça fonctionne, voyons donc! C'est comme la politique.

Mme Robic: Oh! Mais là, faites attention!

Des voix: Ha, ha, ha!

M. Savard: Non, écoutez, je ne veux pas.

Mme Robic: Il n'y a rien de mal avec la politique.

M. Savard: Écouter, j'ai tout simplement dit: On sait comment ça fonctionne, c'est comme la politique.

Mme Robic: Ha, ha, ha!

M. Savard: Je vais arrêter là. Mais, de toute façon, ça va devenir politisé. Si ça devient politisé, on a un problème. Il va y avoir du tirage de couverte ici et du tirage de couverte là. Et pas rien que ça; le jugement de l'administration, des administrateurs qui vont être nommés là peut être biaisé. Il peut être biaisé par le nombre de courtiers ou d'agents qui ont voté pour le mettre là...

Mme Robic: Alors...

M. Savard:... par son "chum", excusez-moi, qui est député ou...

Mme Robic: On ne fait jamais ça!

M. Savard: Non, non. Pas vous autres, écoutez!

Des voix: Ha, ha, ha!

M. Savard: Pas vous autres. Mais, Mme la ministre, c'est plus sérieux que ça. Vous savez, il faut comprendre que... Moi, je pense que c'est plus sérieux que ça ce que vous voulez faire. Gardez le contrôle, Mme la ministre. Que le gouvernement garde ses responsabilités. Vous avez du monde pour mettre ça en place et pour exécuter,

Mme Robic: Alors là, vous êtes en train de nous dire que vous croyez que l'industrie n'est pas tout à fait prête pour s'autoréglementer, mais que le gouvernement doit plutôt rester impliqué d'une façon importante. Mais ne pensez-vous pas que, si on donne un organisme d'autoréglementation à l'industrie, la composition du conseil d'administration pourrait éviter ce

genre de problème que vous nous souliez?

M. Savard: Non. Moi, encore une fois, je regrette, Mme la ministre, le gouvernement n'a pas à déléguer pareil pouvoir. Le gouvernement n'a pas à se laver les mains et à dire: On va vous donner cette loi-là et arrangez-vous avec ça, entre vous autres. Elle n'est même pas assez mûre actuellement, l'industrie, pour faire son nettoyage elle-même. Ça fait quand même plus de 10 ans que je suis dans l'industrie et j'en vois de toutes les sortes. Comprenez-vous? Elle n'est même pas assez mûre pour se nettoyer elle-même. C'est pour ça que ça prend encore des surveillants.

Comme le monsieur le disait, l'industrie est encore dans sa trottinette, Mme la ministre. Elle n'est pas encore prête à traverser le chemin toute seule. C'est la vision que j'ai personnellement. Alors, ça prend un patron quelque part et, le patron, c'est vous autres. Gardez vos pouvoirs. Ne déléguiez pas trop vite et, si vous déléguiez, vous avez déjà du monde qui a l'expertise là-dedans. Pourquoi ne pas leur laisser ça?

Le Président (M. Forget): Mme la ministre, votre temps est écoulé. Je passe là parole au député de Gouin.

M. Boisclair: M. Savard, je tiens à vous remercier pour votre présentation. Vous savez, on en fait tous de la politique. La ministre va me dire que je fais de la petite politique, mais je l'aurai prévenue. Il y a un certain nombre de questions qui sont fondamentales. Écoutez, l'industrie, à l'heure actuelle, n'a pas consulté sur un document qui est très flou, très imprécis, très vague. On aurait pu s'éviter bien des commentaires si on avait connu d'avance, si la ministre avait consulté sur une proposition de composition d'organisme et sur la façon de nommer ces membres de l'organisme. Il y a bien des façons, il y a plusieurs interrogations que vous nous avez présentées aujourd'hui auxquelles vous auriez pu avoir une réponse très claire et vous auriez pu réagir d'une façon très concrète à une proposition qui était sur la table. Là, on se retrouve dans une situation où on n'en a pas de proposition sur la table. Alors, est-ce qu'il va falloir qu'on revienne en commission parlementaire pour discuter et pour que vous puissiez revenir nous dire ce que vous en pensez? Qu'est-ce que vous voulez, mon cher monsieur? Vous venez ici et vous nous parlez de votre point de vue, mais on ne sait même pas, à l'heure actuelle, comment va être composé cet organisme d'autoréglementation. Pire que ça, il y a des gens qui sont venus nous dire qu'ils n'avaient pas d'idée là-dessus. Mais on est obligé de composer avec cette réalité puisque le document de consultation est, à l'heure actuelle, très flou. J'ai envoyé André, qui travaille avec moi,

vérifier c'est quoi les crédits du Service de courtage.
(11 h 30)

Mme Robic: Vous avez juste à nous le demander.

M. Boisclair: C'est combien?

Mme Robic: Franchement là.

M. Boisclair: C'est combien?

M. Martel (Réal): C'est de l'ordre de 850 000 \$ budgétés directement et peut-être 400 000 \$ qui sont répartis dans d'autres services du gouvernement. Alors, c'est de l'ordre de 1 200 000 \$ et c'est à peu près le même ordre de revenu que nous avons présentement.

Le Président (M. Farrah): Est-ce que vous pouvez vous identifier pour les fins du **Journal des débats**?

M. Martel: Réal Martel.

M. Boisclair: 1 200 000 \$, donc, c'est à peu près coût zéro pour le gouvernement. C'est à peu près la même chose que vous avez en termes de revenu...

M. Martel: Ça s'autofinance présentement.

M. Boisclair:... par l'émission des permis. Mais j'aimerais revenir. Vous nous avez tenu des propos à l'égard du Service du courtage, vous disiez que c'était lent, ça prenait du temps, c'était compliqué. C'est quoi la réalité d'un gars sur le terrain? Il y a des gens qui sont venus nous voir tout à l'heure pour nous vanter les services du surintendant et du Service du courtage. Votre réalité, votre point de vue sur le Service du courtage, c'est quoi?

M. Savard: Moi là, mon cher monsieur, je n'ai pas dit que le Service du courtage était inefficace.

M. Boisclair:... j'ai dit.

M. Savard: Ce n'est pas ce que j'ai dit, je regrette. Cependant, ils ont tellement de travail et ils fonctionnent à budget serré, avec le personnel qu'ils peuvent, mais ils ont tellement de traitement de demandes à faire ou d'analyses à faire que ça prend du temps. Le problème, c'est que l'agent profitait de ça, il ne collaborait pas. S'il ne collaborait pas, plus on met de temps à obtenir les moyens, les éléments de preuves pour monter un dossier soutenable, réaliste, pour que ces gens-là puissent prendre une décision correcte, prendre les recours s'il y a des recours à prendre, etc. Ça, est-ce que ça répond à ce que vous me demandez?

Mais, cependant, j'aimerais juste vous faire une petite remarque. Vous me dites que le document de consultation est flou. C'est sûr qu'il est flou. On est là pour en parler. Je n'attendrai pas qu'elle soit faite moi là la loi, avant de venir ici pour dire ce que j'ai à dire, monsieur. Vous comprenez? Il faut vraiment... Dites-moi pas que je suis fou dans mes propos. Je suis dans la jungle, monsieur, moi, tous les jours. Je sais comment ça se passe. C'est de même que ça marche. Je suis ici aujourd'hui pour vous dire: Ne nous oubliez pas nous autres les petits courtiers en bas. C'est beau les associations et les gros présidents de compagnie et... C'est beau ça. C'est parfait ça, monsieur. Mais là c'est public ça ici qu'on m'a dit. Je n'ai pas besoin d'un titre moi ça de long pour venir ici m'exprimer. Je suis un citoyen québécois et je suis un courtier en immeubles en plus et ça va faire bientôt 14 ans que je suis dans l'industrie et je suis encore dedans. Alors, je dois sûrement avoir mon petit mot à dire là-dessus, monsieur. Donc, j'estime que... Je n'attendrai pas que la loi soit faite pour demander à tout le monde: Aïe, {ai de quoi à dire. J'ai de quoi à dire aujourd'hui, je le dis. Si ça peut vous porter à réfléchir, tant mieux.

M. Boisclair: C'est justement ce que j'essaie de faire avec vous. Vous nous avez parlé de la possibilité qu'il était important que ce soit... Vous avez une préférence pour que ce soit le Service du courtage qui assure l'intérim ou l'essentiel des postes à l'organisme. Vous avez soulevé une réalité qui est intéressante, dont on n'a pas discuté souvent. C'est quels sont les moyens dont l'organisme, peu importe comment il s'appellera, peu importe qui va le composer, devra se doter pour aller vérifier sur le terrain? Là vous avez fait une proposition, qui était de donner un certain pouvoir au courtier. La ministre semble avoir rejeté, je peux très bien comprendre pourquoi elle l'a fait, cette proposition-là, ce serait, quant à moi aussi, ouvrir un panier de crabes. Mais comment s'assurer que ce qui se passe vraiment sur le terrain soit véhiculé et soit ressenti par les membres qui composeront l'organisme? Comment concrètement? Vous oeuvrez dans l'Outaouais, si je ne me trompe pas? Comment vous voyez ça les relations que les gens de l'Outaouais vont pouvoir avoir avec le Service du courtage ou le nouvel organisme?

M. Savard: Quand c'est le temps de nous collecter des impôts, il nous trouve.

M. Boisclair: Pardon?

M. Savard: Quand c'est le temps de nous collecter des impôts, le gouvernement, il nous trouve. Il nous trouve. Ils ont des agents de perception. Ils sont organisés. Le ministre du

Revenu, il le trouve l'individu, peu importe où il est dans le Québec. Mais le Service du courtage immobilier devra être doté ou devra être organisé peut-être de telle façon pour surveiller, nommer peut-être quelqu'un dans chacune des divisions du Québec et le Québec est déjà tout divisé, de toute façon, en districts judiciaires ou en comtés électoraux ou peu importe. Mettre quelqu'un en place là pour surveiller les ajustements, pour prendre les plaintes, pour vérifier, un petit peu comme un "team-SWAT". Vous comprenez ce que je veux dire avec ça? Pour exécuter rapidement.

M. Boisclair: Comme dans les hôpitaux.

M. Savard: Comme dans les hôpitaux ou... Bien, là, les hôpitaux, écoutez... J'aime autant rester dans l'immobilier, moi. Les hôpitaux, je ne connais pas ça encore. Non, mais... Excusez, parce que vous m'avez fait perdre mon idée.

M. Boisclair: On parlait d'équipes "SWAT".

M. Savard: Ne bougez pas. Ce que je veux dire, monsieur, ce qui est important dans tout ça, le courtage immobilier... Pourquoi n'y aurait-il pas un gars directement installé dans les bureaux de la chambre immobilière de Montréal, de l'Outaouais, d'Abitibi, histoire de tout trier ça, canaliser ça, une petite réunion par semaine ou aux deux semaines avec ses collègues ou tous des syndicats? Écoutez, ce sont des idées. Vous me demandez de vous proposer quelque chose, je vous le propose. Ça coûterait bien moins cher que ce que... Regardez, formez un autre organisme! On peut complètement "scratcher" le Service du courtage immobilier du Québec et appeler ça Service d'autoréglementation... Comment l'appellez-vous, votre...

M. Boisclair: L'organisme d'autoréglementation.

Mme Robic: Un organisme d'autoréglementation.

M. Savard: Bon, organisme d'autoréglementation. Donc, si c'est le gouvernement qui le contrôle, il n'aura pas de misère. Ça va être dur de contester ses règlements si c'est le gouvernement. Le gouvernement, lui, il faut qu'il ait l'oeil, quand même, sur les praticiens. Il ne peut pas tout donner. Donnez ça à des associations... Allez mettre le conseil d'administration là-dessus avec des grosses associations, des gros courtiers et des présidents de compagnie, si présidents de compagnie il y a. Ce n'est pas garanti... Je ne suis pas prêt à leur donner un chèque en blanc à ces gens-là. Moi, quand c'est le temps de voter, je vote. Mon député, je lui donne un chèque en blanc. Qu'il fasse ce qu'il voudra, mais, s'il fait

des gaffes qui me déplaisent, je ne voterai plus pour lui, c'est simple. Je vais m'arranger pour voter pour un autre.

Le Président (M. Farrah): L'instabilité.

Des voix: Ha, ha, ha!

M. Savard: Écoutez, ce qui est important dans tout ça, on a déjà le courtage immobilier qui est là, qui est en place, qui connaît tout le monde. Il a un dossier ça d'épais sur tout le monde. Aller former un nouvel organisme, là, regardez bien ce qui peut se présenter, mon cher monsieur. On a le courtage immobilier qui va rester là, qui va se faire enlever du travail parce que c'est l'organisme qui va faire ça, a, par exemple. Le Service de courtage immobilier va faire b et ils vont se chicaner. Ça, c'est mon dossier; non, ça, c'est ton dossier. Ça peut arriver des situations de même, vous allez voir. Il y a l'Association des courtiers en immeubles du Québec qui va dire: Non, ça nous regarde nous autres. Il y a l'Association canadienne de l'immeuble qui va s'en mêler: Non, ça nous regarde. Ça fait que tout le monde surveille l'un, l'un surveille l'autre et l'autre surveille l'autre. Ça ne finit plus. Le problème de la surveillance, ce n'est pas en haut qu'il faut que ça se fasse, c'est en bas. C'est sur le terrain, mon cher monsieur, qu'il faut que ça se fasse. Le courtier est là. Donnez-y des pouvoirs ou donnez-lui peut-être les moyens. Et si vous lui donnez un pouvoir de suspension temporaire... Je n'ai pas dit: Révoquer un permis, l'annuler. On te le suspend temporairement, ne bouge pas, on va aller voir si on a eu raison de te l'enlever. C'est différent, ça, monsieur.

M. Boisclair: Ils vont changer de courtier.

M. Savard: Il va changer de courtier? Non, non! Tant qu'il se la fait enlever, c'est ça qu'il faut prévoir dans votre loi... Non, tu ne peux plus changer de place, ne bouge pas, on va aller voir ce que Dieu va dire. On va aller voir ce qu'ils vont dire finalement. Ce sont ces gens-là qui émettent les permis. Mais ça s'adonne que le haut fonctionnaire n'est pas là pour constater et il n'est pas là pour lui enlever le permis, ça fait que ça prend une espèce...

M. Boisclair: C'est parce que le temps file, je présume. Juste une dernière...

Le Président (M. Farrah): Juste une dernière question?

M. Boisclair: Oui. Les dispositions... Là, je veux juste faire attention aux termes que j'utilise, mais le Service du courtage, d'aucune façon, ne réglemente. Ce n'est pas, à l'heure actuelle, dans ses responsabilités, le comporte-

ment des courtiers. Tout ce qui s'appelle déontologie - vous me corrigerez si Je fais erreur - attitude, professionnalisme, des choses semblables, elles sont, à l'heure actuelle, réglementées par l'Association. L'expertise en matière de dispositions pénales, je comprends très bien que c'est le Service du courtage qui la détient, mais il y a une expertise aussi non négligeable qui a été déposée par l'Association ces dernières années en termes de déontologie.

M. Savard: Je ne dis pas de dire non à tout ça, monsieur. Je dis qu'on a déjà notre organisme en place et peut-être qu'il ne peut pas s'autoréglementer. Enlevez le nom de Service du courtage Immobilier, donnez-lui le nouveau nom du nouvel organisme, il va s'autoréglementer. Ça ne sera pas long, vous allez voir, avec des politiciens en place. Je verrais mieux des politiciens là-dessus, sur un conseil d'administration pareil, que de voir des associations. L'Association, pour moi et pour plusieurs de mes collègues, surtout dans ce temps-ci quand c'est dur dans l'immeuble... Allez donc voir les... C'est le temps de payer la cotisation. Ah non, pas encore le "party"! C'est bon les associations, mais, à un moment donné, il ne faut pas qu'il y en ait trop d'associations. Ça se multiplie et un veut faire ça, l'association, ça. Vous savez, à un moment donné, il faut arrêter de s'amuser et il faut travailler.

Des voix: Ha, ha, ha!

M. Boisclair: Je vous remercie.

Le Président (M. Forget): M. le député de Gouin, c'est tout? Mme la ministre.

Mme Robic: M. Savard, je vous félicite parce qu'il me semble que vous avez compris ma démarche plus que le député de Gouin l'a comprise. Et sans doute que j'aurais pu arriver avec un projet de loi mais des choses coulées dans le ciment, non. Quand je vais écrire mon projet de loi, il va refléter ce que j'ai entendu depuis plusieurs jours. Donc, il risque de répondre aux besoins de l'industrie. C'est comme ça, d'après moi, qu'on doit préparer nos projets de loi.

Vous, ça a été intéressant. Vous nous avez amené un tout autre point de vue, point de vue du terrain, tous les jours. Jungle, j'espère que ce n'est pas tout à fait ça, mais encore là vous nous prouvez que ce n'est pas une profession de tout repos et ça prend des gens qui sont honnêtes, intègres, qui reconnaissent qu'ils donnent un service à des consommateurs et qui doivent être bien avertis pour pouvoir bien avertir le consommateur et bien le servir.

Dans toute cette réforme, je veux vous rassurer. Le gouvernement n'a pas du tout l'intention de s'effacer pour laisser place à un

organisme d'autoréglementation. Nous allons demeurer impliqués au niveau du droit de regard sur cet organisme. Est-ce qu'on doit se garder une poignée plus importante? Nous allons revoir ce que les gens nous ont dit. Certains nous ont dit: Vous avez raison. Marchons avant de courir. Alors, il s'agira de voir jusqu'à quel point on doit rester impliqués, mais on va certainement rester impliqués avec un droit de regard sur cette industrie.

Alors, on vous remercie infiniment de votre présence.

Le Président (M. Forget): M. le député de Gouin, en conclusion. Est-ce qu'il y a des commentaires...

M. Boisclair: Je veux vous remercier pour votre présentation, M. Savard. J'espère qu'on sera capable de travailler au moment de l'étude du projet de loi article par article. J'essaie de véhiculer un certain nombre de vos préoccupations dans le respect mutuel du travail que nous avons chacun d'entre nous à faire. Merci.

M. Savard: Je vous remercie beaucoup, Mme la ministre. Je vous remercie, MM. les députés. Je vous remercie beaucoup, M. le Président.

Le Président (M. Forget): Alors, c'est à mon tour, au nom des membres de la commission de vous remercier infiniment pour la présentation. Ça donne un poulx assez particulier du terrain. Alors, je pense que c'a été quand même très bénéfique pour l'ensemble des membres de la commission de vous entendre. Merci beaucoup.

M. Savard: Merci beaucoup.

Le Président (M. Forget): Alors, sur ce, je suspends les travaux de la commission jusqu'à cet après-midi, 15 heures, alors que nous entendrons, à 15 heures, Multi-Prêts Deux Mille Itée.

(Suspension de la séance à 11 h 43)

(Reprise à 15 h 17)

Dépôt du mémoire des Immeubles du Progrès inc.

Le Président (M. Forget): Nous allons recommencer nos travaux. Avant de reprendre les auditions, j'ai reçu une lettre de M. Gilles Dulac et je vais vous en faire lecture: "Faisant suite à notre convention entre Paul-André Forget, président de la commission pour la réforme du courtage immobilier, et vous-même, je vous demande la permission de déposer le mémoire des Immeubles du Progrès inc. Je crois qu'il est très pertinent et qu'il permettra d'éclaircir la com-

mission sur plusieurs points qui n'ont pas été traités. Merci de votre attention et gentillesse lors de notre rencontre."

Alors, est-ce qu'il y a consentement pour déposer ce mémoire?

Mme Robic: Consentement.

M. Boisclair: Consentement.

Le Président (M. Forget): Il y a consentement. Alors, le mémoire est déposé. Voici, nous allons maintenant entendre... Je demande aux représentants de Multi-Prêts Deux Mille Itée de prendre place à la table des témoins. Dans un premier temps, est-ce que le porte-parole de l'organisme pourrait s'identifier et présenter les gens qui l'accompagnent?

Multi-Prêts Deux Mille Itée

M. St-Laurent (Richard): Oui. Mon nom est Richard St-Laurent, président, Multi-Prêts Deux Mille Itée. Je suis accompagné de Serge Daigneault, vice-président, Multi-Prêts Deux Mille Itée.

Le Président (M. Forget): Merci. Alors, je vous rappelle maintenant les règles de l'audition: 20 minutes seront consacrées à l'exposé de votre mémoire; suivra une période de 40 minutes d'échanges avec les membres de la commission. Je vous laisse la parole.

M. St-Laurent: Merci, M. le Président. M. le Président, Mme la ministre, chers délégués, je désire vous remercier, en commençant, de l'opportunité que nous avons de nous exprimer ici en tant que courtiers d'hypothèques. Le courtage hypothécaire existe dans la province de Québec depuis une quinzaine d'années et, actuellement, dans les spécialistes de courtage hypothécaire, il y a une centaine de courtiers et agents hypothécaires qui se spécialisent strictement dans la négociation du financement hypothécaire, soit l'intermédiaire entre l'institution financière et l'emprunteur. C'est une industrie qui grandit au Québec et qui, actuellement, représente à peu près 1 000 000 000 \$ de financement hypothécaire négocié annuellement.

Dans la refonte de la Loi sur le courtage immobilier, car le courtage hypothécaire en fait partie, est-ce qu'il y a une place pour un permis distinct ou une catégorie distincte pour le courtage hypothécaire à l'intérieur de cette loi? Quant à la protection du consommateur, elle est à considérer très sérieusement et le courtier hypothécaire est un intervenant qualifié de par son expérience et sa formation pour bien servir le consommateur. La confidentialité - car vous savez qu'on se doit d'obtenir toute la situation financière de chaque emprunteur - est de mise.

s'impose, et une très bonne connaissance du marché hypothécaire est essentielle afin de bien répondre aux besoins du consommateur, de lui obtenir les meilleures conditions et les meilleurs taux sur le marché. Nous croyons - concernant toujours la protection du consommateur - qu'il peut y avoir certains conflits lorsqu'un consommateur-acheteur est dirigé par son courtier ou agent d'immeubles à un prêteur contre rémunération; alors, il peut être introduit à plusieurs prêteurs pour répondre aux besoins du consommateur.

Est-ce que le courtier hypothécaire devrait avoir - et je pose la question - un permis particulier au Québec? Actuellement, on fait partie de la Loi sur le courtage immobilier du Québec et on en est satisfaits, excepté qu'on pose la question.

Je cède la parole à M. Serge Daigneault.
Merci,

M. Daigneault (Serge): Dans la description de tâches d'un agent ou d'un courtier hypothécaire, je voudrais juste faire une mention de ce que j'ai entendu, ce qui s'est discuté ici à travers différents intervenants. C'est qu'au niveau immobilier on parle toujours de consommateur-intermédiaire-consommateur. Dans notre cas, bien que détenant un permis de courtier ou d'agent immobilier depuis plus de 10 ans, il n'y a pas de transaction, de vente ou d'intermédiaire immobilier tel quel qui se passe chez nous. C'est strictement du courtage hypothécaire. Alors, on parle de consommateur-intermédiaire-produit.

Les institutions prêteuses ont fait affaire avec. On a un portefeuille (June cinquantaine d'institutions prêteuses qui varient beaucoup d'une à l'autre. Dans le mémoire, pour passer vite, vous avez un exemple. Richard parlait tout à l'heure de la confidentialité des clients. Si vous regardez suite à la page 18, vous avez un exemple des informations qu'on recueille du consommateur lors de la demande de prêt hypothécaire. Un gros facteur de confidentialité qui est là et nos gens sont tenus au secret.

Si vous continuez un peu plus loin, on se réfère à un exemple, à la page 19, d'un des bénéfices pour un consommateur de transiger à travers nos services. Quand Richard parlait tout à l'heure de conflit d'intérêts... pour se tenir au courant des changements et de la multitude de changements et de produits hypothécaires sur le marché, c'est pratiquement un emploi à plein temps. Ça change constamment tous les jours et de notre travail découle ce que le consommateur va payer au bout de la ligne.

Depuis deux ans - et j'ai un "survey" ici - un des plus gros prêteurs au Québec et de ce que, nous autres, les taux qu'on offre... je ne sais pas si ça peut intéresser les gens de le voir. C'est là, c'est fait. Sur deux ans, on a pratiquement toujours les meilleurs taux d'intérêt sur le marché.

Quand on parle de conflit d'intérêts, que ce soit un agent immobilier, que ce soit un courtier d'hypothèques, que ce soit un agent d'assurances... parce qu'il y en a qui ont commencé légalement, ils sont allés chercher leur permis et ils font présentement du courtage hypothécaire. Si la transaction a été amenée à une institution prêteuse qui, par exemple, a un taux d'intérêt de 0,5 % plus cher que ce que le consommateur peut avoir ailleurs, si on assume qu'une hypothèque, c'est 25 ans, alors, sur un prêt de 100 000 \$, comme vous l'avez à la page 20 là-dedans, ça représente une différence de 10 500 \$ que le consommateur payerait de plus.

Maintenant, un coup qu'un consommateur a signé un contrat avec une institution quelconque, quand même il voudrait changer, ce n'est pas à son bénéfice de le faire. Il y a des pénalités, il y a de nouveaux coûts d'impliqués, des quittances, de nouveaux frais notariés et ainsi de suite. Je vais relater, à part le mémoire, certaines notes que j'ai prises ici. Bien qu'étant détenteur de permis d'agent ou de courtier d'immeubles, notre travail est vraiment différent. La situation actuelle va à rencontre des intérêts du consommateur québécois et nous sommes persuadés que la présente commission arrive à un moment on ne peut plus opportun.

On parle de formation également. La formation actuellement requise pour l'obtention d'un permis est en fonction de la personne qui va faire de l'immeuble. N'importe qui, présentement, détenteur d'un permis d'agent d'immeubles peut se proclamer spécialiste en hypothèques. Le fait de se qualifier pour obtenir un permis d'agent d'immeubles qualifie-t-il automatiquement une personne à faire du prêt hypothécaire? On pose la question. Nous nous sommes penchés sur ce problème et, sans prétendre faire des candidats superspécialistes, nous croyons que la formation suggérée pourrait améliorer beaucoup la situation. Nous vous soumettons nos suggestions; vous les avez dans notre mémoire.

Il est question, dans les travaux que vous avez faits également, de notre appartenance obligatoire à une chambre d'immeubles ou à une association d'immeubles. Notre travail et nos relations d'affaires étant majoritairement avec le monde financier, jusqu'à quel point cela s'applique-t-il?

L'avènement d'un organisme d'autoréglementation est souhaitable et viendrait à point, pour autant qu'il ait des dents et le pouvoir de s'en servir. Ce qu'on veut dire par là, c'est qu'il y a la Loi sur le courtage, présentement, les gens qui travaillent là peuvent difficilement agir. Alors, pour ce qui est d'un organisme d'autoréglementation, nous l'appuyons entièrement.

Pour ce qui a trait au cumul de permis, nous abondons en ce sens à l'article 14 de la loi 134 sur les intermédiaires de marché ainsi que présenté ici même par le Bureau d'assurance du Canada et l'Association des intermédiaires en

assurances de personnes. Par contre, si cela est agréé, nous demanderions - les gens qui sont dans le courtage hypothécaire - la réciprocité pour nos gens. Ce qu'on veut dire par là, c'est que, quand on rencontre un client.. Il y a des gens de l'assurance qui sont venus ici, l'autre jour, et qui ont demandé: Bien, oui, quand on rencontre un client, il nous demande souvent si on peut s'occuper de son hypothèque. Bien, non, ce n'est pas souvent, c'est à tous les dossiers. Le client nous demande: Est-ce qu'on peut avoir un prêt assuré? Est-ce qu'on peut faire assurer notre hypothèque?

Il en va de pair avec les catégories de permis. Nous croyons souhaitable la création de classes de permis spécifiques, et ce, autant pour l'immobilier que pour l'hypothèque.

Je reviens avec l'histoire de consommateur-intermédiaire-consommateur. Je répète que nous, c'est consommateur-intermédiaire-produit ou fabricant de l'autre côté. Aussi, quand on parlait de conflit d'intérêts tout à l'heure, il y a une chose qui n'a pas été mentionnée devant la commission encore; que ce soit un agent immobilier après une vente d'immeuble qui va référer un dossier à une institution prêteuse, que l'hypothèque soit bonne ou pas bonne, s'il le fait contre rémunération et qu'il n'y a pas divulgation, à ce moment-là, il y a quelque chose qui accroche quelque part.

Je voudrais terminer en vous remerciant encore une fois de nous avoir permis de nous exprimer et nous espérons que notre participation aidera la commission à compléter ses travaux.
(15 h 30)

Le Président (M. Forget): Je vous remercie beaucoup. Mme la ministre, je vous laisse la parole.

Mme Robic: Je vous remercie, M. le Président. M. St-Laurent, M. Daigneault, bienvenue à cette consultation. Vous êtes un groupe un peu à part des groupes que l'on a entendus depuis ces quelques jours. Vous faites une activité tout à fait différente, en ce sens que vous vous concentrez à 100 % sur le prêt hypothécaire. Vous ne faites pas d'autre chose que du prêt hypothécaire.

D'abord, j'aimerais savoir, et excusez-moi si vous l'avez dit, combien vous êtes de regroupés sous un cabinet d'agents ou de courtiers qui ne font que du prêt hypothécaire. J'ai l'impression que c'est quelque chose qui se développe de plus en plus, parce que c'est quelque chose dont on n'entendait pas parler il y a 10 ans et aujourd'hui on en entend parler de plus en plus. J'aimerais que vous décriviez vos activités et également vos sources de financement.

M. St-Laurent: Parlez-vous de l'industrie globale ou de Multi-Prêts?

Mme Robic: Je parle de Multi-Prêts, mais

j'aimerais que vous me donniez un portrait, si vous l'avez bien sûr, de l'industrie globale, mais c'est bien sûr que, connaissant mieux votre chez vous, j'aimerais en entendre parler.

M. St-Laurent: Concernant l'industrie, on est une centaine actuellement, entre 100 et 125 au Québec. Il y en a quelques-uns à Québec, il y en a quelques-uns dans la région de Hull, mais la majeure partie de l'industrie se joue dans le Montréal métropolitain. En ce qui a trait à Multi-Prêts, on est 65 courtiers et agents hypothécaires actuellement regroupés sous la même bannière, et on négocie... En 1989, on a négocié au-delà de 600 000 000 \$ d'hypothèques dans le Montréal métropolitain. Nos sources de financement.. on agit strictement comme intermédiaire. On ne fait que du courtage hypothécaire. Je dirais que 80 % de notre clientèle, 75 % à 80 % de notre clientèle nous proviennent ou nous sont référés par des courtiers d'immeubles et ce sont des acheteurs de propriétés. Nos bailleurs de fonds sont les plus grandes fiducies du Québec, les plus grandes compagnies d'assurances du Québec et certaines banques avec qui on a pris des ententes pour répondre au besoin du client. Donc, ce qu'on fait, c'est qu'on rencontre un client qui nous vient directement ou qui nous est référé contre aucune rémunération, et on monte le dossier complet en établissant le besoin du client et en choisissant dans l'éventail de prêteurs qu'on représente celui qui répond le mieux au besoin du client dans tel cas, dans chaque cas particulier. Ensuite, c'est présenté au prêteur, négocié et les documents acheminés chez le notaire.

Mme Robic: Vous avez des fonds privés, vous avez...

M. St-Laurent: Non, non.

Mme Robic: ...une source de fonds privés?

M. St-Laurent: Non..

Mme Robic: Aucun fonds privé.

M. St-Laurent: Non.

Mme Robic: Quelle est... Vous prenez... Quelle est votre clientèle principale? Est-ce que vous travaillez, par exemple, pour un acheteur d'une maison unifamiliale? Est-ce que vous avez une limite dans la base de dossiers que vous allez traiter, dans le...

M. St-Laurent: 90 % de notre clientèle actuellement, 85 % à 90 % de notre clientèle, ce sont des maisons unifamiliales, duplex, triplex et, dans certains secteurs, quadruplex, propriétaires occupants. Ça, c'est 85 % à 90 % de notre clientèle.

Mme Robic: Jo serais curieuse de savoir qui paie votre commission.

M. St-Laurent: Les institutions prêteuses nous paient actuellement 0, 5 % à 1 % de commission, dépendamment des prêteurs.

Mme Robic: Mais pour ouvrir... L'acheteur qui vient vous voir pour un prêt hypothécaire, pour ouvrir un dossier, est-ce que vous chargez pour ouvrir votre dossier, comme fait...

M. St-Laurent: Les frais chargés au consommateur pour le genre de financement dont on vous a parlé sont de 150 \$, mais ce ne sont pas des frais d'ouverture de dossier. Le client le paie seulement lorsqu'il a son financement. Alors, pas de prêt, pas de frais.

Mme Robic: Pas de prêt, pas de frais.

M. St-Laurent: Exactement. C'est notre politique actuelle.

Mme Robic: Vous nous avez dit tout à l'heure que vous aviez des hypothèques à 25 ans, moi, je vais aller vous voir, moi je... ha, ha, ha! pour mon hypothèque.

M. St-Laurent: On parlait d'amortissement.

Mme Robic: Ha, ha, ha! Oui. J'avais bien compris.

M. St-Laurent: On a des termes de un à dix ans.

Mme Robic: À renouveler à cinq ans au maximum.

M. Daigneault: De un à dix ans.

Mme Robic: De un à dix ans, encore? Oui? Du dix ans, c'est possible encore?

M. St-Laurent: Oui.

Mme Robic: C'est bon, c'est bon.

Une voix: À combien?

Mme Robic: À combien, oui? C'est une bonne question. Ha, ha, ha!

M. St-Laurent: Avez-vous besoin d'une hypothèque?

Mme Robic: Bien, à 25 ans, là...

M. Boisclair: On va peut-être renouveler les nôtres.

Mme Robic: Mais pas au taux d'aujourd'hui, 25 ans. Il faudrait qu'on revienne au taux de ce temps-là.

M. Daigneault: On peut vous l'avoir, Mme Robic, pour autant que vous payiez l'escompte de taux.

Mme Robic: Oui, sans doute. Ce serait une façon de le faire. De la façon que vous décrivez le travail que vous faites... D'ailleurs, vous semblez monter le dossier au complet pour l'institution financière. L'institution financière qui prend ce dossier-là n'a qu'à faire évaluer la maison, c'est ça? Qu'est-ce qu'il reste à faire à l'institution financière quand vous lui soumettez un dossier?

M. Daigneault: En fait, l'évaluation, c'est nous autres mêmes qui la commandons, avec les prêteurs hypothécaires. Ça sauve du temps et on peut donner un meilleur service à notre client. Ce qui reste au prêteur hypothécaire, c'est de juger du risque, de faire son enquête de crédit à travers le bureau de crédit et les vérifications usuelles, s'il en a besoin. Souvent, il va en faire; dans d'autres cas, il n'en fera pas. Il a le dossier complet, incluant l'évaluation, parce qu'en lui soumettant le dossier notre évaluation est déjà commandée. Alors, par le temps qu'il reçoit le dossier et qu'il fait son enquête de crédit, il reçoit l'évaluation et il est en position d'émettre une lettre d'engagement.

Maintenant, juste pour éclaircir une chose, parce qu'il semble y avoir peut-être une petite tension là-dessus. Quand on dit que les prêteurs hypothécaires nous paient des commissions, c'est que, pour la plupart d'eux autres, ce qui arrive, c'est qu'un dossier complet que nous autres on leur soumet, incluant les preuves d'emploi du client, les preuves de revenu, les preuves de comptant, ça leur sauve du temps en heures-employées énormément. Parce qu'une personne qui va se présenter à l'institution prêteuse, s'assoit devant l'employé ou le négociateur de prêts, premièrement, rarement son dossier est complet, preuves d'emploi, à l'appui et ainsi de suite. Il est obligé de passer une heure, une heure trente avec, de revenir une deuxième et une troisième fois. Les prêteurs évitent tout ça avec nous autres. Donc, ils peuvent se permettre, sans que le consommateur en soit pénalisé... Et souvent même, avec la pile que j'ai ici qui peut vous le confirmer, on offre un meilleur taux et on est commissionné pour le faire.

Mme Robic: Ça vous prend combien de temps pour faire approuver un prêt?

M. Daigneault: Ça peut prendre entre un jour et une semaine, ça dépend du prêt et ça dépend du client. Il y a des critères du client.

M. St-Laurent: J'aimerais spécifier que toutes les évaluations sont commandées chez des firmes d'évaluateurs agréés, préaccréditées par les prêteurs avec qui on fait affaire.

Mme Robic: Bien sûr que, pour que le prêteur accepte votre dossier, il faut que... Mais, quand vous décrivez le travail que vous faites, est-ce que vous considérez encore que vous posez un acte de courtage immobilier ou...

M. St-Laurent: Non, on pose un geste de courtage hypothécaire.

Mme Robic: Donc, quand vous me décrivez votre travail, que vous nous dites: Nous, on est l'intermédiaire entre le client et un produit, est-ce que vous seriez d'accord pour dire que vous devriez plutôt appartenir à la Loi sur les intermédiaires de marché, la loi 134?

M. Daigneault: C'est un peu ce qui se dégage... J'étais ici, mardi, quand les gens du BAC et les gens de l'Association des intermédiaires ont fait leur présentation. Je vais être bien franc avec vous autres, je ne m'en venais pas dans ce but-là mais je me pose la question, suite à tout ce qui s'est parlé. Parce que, comme je l'ai mentionné en parlant consommateur-intermédiaire-produit, c'est que, si on enlève le consommateur, nos relations d'affaires sont à 90 % avec le monde financier. Puis l'information qui peut nous venir, quand on parle des associations du meuble... J'ai personnellement été sur le conseil d'administration de la Chambre d'immeubles de Montréal pendant deux ans. Ça a été bon pour la représentation du courtage hypothécaire, mais les informations puis nos besoins, nos outils, viennent beaucoup plus du monde financier qu'ils peuvent venir du domaine immobilier. On a toujours considéré, si vous voulez, un acte de courtage, parce qu'on s'est toujours fait dire: Un prêt hypothécaire, c'est une transaction immobilière au sens de la loi. Donc, on a nos permis, on paie ce qu'on a à payer pour, puis... Maintenant, c'est vous autres bien plus qui savez dans quelle loi vous voulez nous cadrer, ce n'est pas à nous autres à vous le déterminer.

Mme Robic: Ha, ha, ha! Mais quand...

Le Président (M. Forget): Mme la ministre, votre temps est écoulé. M. le député de Gouin.

M. Boisclair: Merci, M. le Président. M. St-Laurent, M. Daigneault, je voudrais vous remercier pour votre présentation. Juste quelques questions de tarification. Vous détenez des permis qui sont régis par le Service du courtage immobilier.

M. Daigneault: Effectivement.

M. Boisclair: Vous êtes donc des courtiers.

M. Daigneault: Mon permis, personnellement, est un permis de courtier d'immeubles.

M. Boisclair: Donc, la majorité... Il y a à la fois des courtiers et des agents qui travaillent chez vous.

M. Daigneault: C'est ça.

M. Boisclair: Vous transigez essentiellement du prêt hypothécaire. Il n'existe pas comme telle d'association de courtiers en prêts hypothécaires.

M. Daigneault: Non.

M. Boisclair: Ça veut dire que vous vous retrouvez au sein des différentes chambres d'immeubles et au sein de l'Association?

M. Daigneault: Ça pourrait être fait de même. Un des buts de Multi-Prêts... La compagnie Multi-Prêts Itée telle quelle est, quelque chose qui a été créé il n'y a pas tellement longtemps, ça regroupait, comme c'est spécifié là-dedans, six entités différentes qui étaient toutes des petites boîtes de courtage hypothécaire. Notre but en faisant ça, effectivement, c'est de regrouper les gens détenteurs de permis qui font du courtage hypothécaire au Québec.

M. Boisclair: Je m'excuse, parce que je n'ai pas une grande connaissance de ce secteur-là. Est-ce qu'il y a beaucoup de boîtes qui font le même travail que celui que vous faites au Québec? Est-ce que c'est appelé à se développer? Est-ce que c'est nouveau?

M. Daigneault: C'est appelé à se développer. Pour faire une longue histoire courte, ça fait au-dessus de 10 ans que Richard et moi faisons ça. Il s'est développé un phénomène depuis quelques années, puis depuis le temps qu'il se parle de déréglementation des intermédiaires de marché, tout ça, il arrive de plus en plus de personnes dans ce milieu-là, qui était quand même un milieu pas mal fermé avant, qui, du jour au lendemain, se déclarent des spécialistes du prêt hypothécaire. Les institutions prêteuses ont commencé aussi, il y a une tendance, depuis environ un an et demi, à vouloir payer des commissions à Pierre, Jean, Jacques: Qu'il me réfère une hypothèque, je le paie. Ça passe même dans les journaux: telle institution te donne une commission si toi tu réfères quelqu'un à prendre une hypothèque là.

Il y a encore un gros marché à développer là-dedans - pour répondre à la question - oui. Maintenant, peut-être pas aligne strictement versus les agents immobiliers, versus... On parle, dans votre document de travail, de boîtes multidisciplinaires. Là-dedans, on parle de

comptables, on parle de notaires qui font... Il y a des notaires qui n'en font pas d'hypothèques. Il y en a qui en font, mais il y en a qui n'en font pas. Les boîtes comptables, souvent, ont des gens qui se disent connaître le financement, mais ils s'aperçoivent eux autres mêmes qu'il y a des limitations, à un moment donné. Il y a des comptables souvent qui nous appellent pour essayer de les aider au niveau du financement pour leur client.

M. Boisclair: Dans la mesure où on étudie la possibilité de faire une catégorie de permis et qu'on retenait une catégorie ou une spécialité - il s'agirait de voir quel procédé sera retenu par la ministre - il y a un souci de protection du public qui a été exprimé de façon claire par les différents intervenants, d'image aussi de la profession, toute la question de la formation a été discutée. Dans la mesure où on en viendrait à faire une catégorie des courtiers en prêts hypothécaires, qu'est-ce que vous verriez comme formation nécessaire pour détenir cette catégorie de permis?

M. Daigneault: C'est spécifié dans le mémoire qu'on vous a donné. On a eu des consultations auprès des gens du Service du courtage immobilier du Québec, auprès de l'Institut Jean Guy Leboeuf, qui est le seul institut privé, si vous voulez. On a regardé à même le barème de cours établi par le ministère de l'Éducation, parce que si on s'embarque...

M. Boisclair: J'aimerais ça que vous me précisiez où dans...

Mme Robic: Page 21.

M. Boisclair: Page 21. Je vous remercie. Parfait.

M. Daigneault: Juste pour passer à travers ça. On est resté à même le même barème de cours déjà accrédité par le ministère de l'Éducation, parce que changer, ce serait toute une histoire.
(15 h 45)

M. Boisclair: Vous aviez entrepris tout à l'heure une réponse à une question de la ministre sur les cabinets multidisciplinaires. Comment voyez-vous cette réalité et... On va commencer par ça.

M. Daigneault: On n'a aucune objection à ça, en fait. La seule chose, c'est qu'il faudrait que l'organisme qui contrôle ces affaires-là soit quand même assez solide pour pouvoir les contrôler, parce que ça peut aller loin.

M. Boisclair: Qu'est-ce que vous demanderiez comme contrôle? Qu'est-ce que vous craignez, pour me parler d'un contrôle?

M. Daigneault: Ce qui arrive, c'est que s'il y en a un... Dans un cabinet multidisciplinaire de plusieurs divisions, s'il y en a un là-dedans - excusez l'expression - qui travaille en fou, qui a des gros frais, tout ça, et qui fait payer tous les autres à cause de ça, c'est tout le monde qui peut passer dans le même bateau.

M. Boisclair: Je vous remercie. M. le Président, ça va aller. C'est très clair comme c'est là.

Le Président (M. Forget): Merci, M. le député de Gouin. Alors, Mme la ministre, la parole est à vous.

Mme Robic: Merci, M. le Président. Je voudrais peut-être un peu revenir sur l'acte que vous posez comme tel. Je me demandais si, au moment de la consultation sur la Loi sur les intermédiaires de marché, vous étiez intervenu et quelles avaient été, à ce moment-là, les réflexions qui s'étaient faites, les conclusions qui ont fait que vous n'avez pas été inclus dans la loi 134.

M. Daigneault: Malheureusement, on ne s'est pas présentés. On n'était pas là parce qu'on s'était fait dire d'avance que le courtage immobilier était exclu de la loi 134. On n'a pas voulu s'en bâdrer plus qu'il ne fallait.

Mme Robic: Au niveau de la formation - je remarque que c'est tout à votre honneur - je pense que vous demandez encore plus de crédits, des crédits additionnels pour quelqu'un qui ferait du prêt hypothécaire. Est-ce que vous verriez d'un mauvais oeil, par exemple, que dans... Comme vous appartenez à la Loi sur le courtage immobilier, est-ce que vous verriez d'un mauvais oeil qu'un courtier en immobilier, qui a des agents qui font de l'immobilier dans son bureau, aurait également un agent qui ne ferait que du prêt hypothécaire?

M. Daigneault: S'il suivait des cours et qu'il se qualifie en conséquence, pourquoi pas? S'il a la formation nécessaire à le faire et les connaissances nécessaires à le faire, on ne peut pas empêcher quelqu'un de gagner sa vie s'il suit les critères.

M. St-Laurent: Ce qui est important, c'est la formation et les qualifications de l'individu pour bien servir le public. Ça nous arrive souvent de rencontrer des clients qui ont été au préalable mal servis par un soi-disant conseiller hypothécaire ou courtier hypothécaire, dépendamment comment vous voulez l'appeler. On s'est vite rendu compte que le client n'avait pas eu réponse à ses besoins, et c'est là le point important. Si vous avez quelqu'un de très qualifié... Il y a des grosses fiducies à Montréal

qui sont dans l'immobilier actuellement, qui ont des agents hypothécaires sur la route et qui font un très bon travail, excepté que ce n'est pas n'importe qui qui peut arriver et s'improviser courtier ou agent hypothécaire. Ça prend une formation adéquate.

Mme Robic: Ce qui m'amène à penser que dans un bureau d'immeubles où vous avez un directeur de ce bureau... On a longtemps discuté - si vous avez suivi les discussions - de la nécessité de former les agents et de former également le directeur. On a posé la question à quelques reprises, à savoir: Est-ce que le directeur doit être un courtier, donc, avoir suivi des cours qui pourraient le qualifier comme courtier? On a également parlé de spécialisation. Je pense que la vôtre en est une. Il peut y avoir la vente d'immeubles à revenus, commerciaux, industriels, etc. Quel devrait être ce nouveau marché où on développe des spécialités? Quelle devrait être la formation d'un courtier d'immeubles, tenant compte que vous appartenez à la Loi sur le courtage immobilier?

M. Daigneault: Je saisis mal votre question.

Mme Robic: Il y a un courtier d'immeubles qui a sous sa responsabilité des agents qui font de l'immobilier, qui font du résidentiel, du commercial, de l'industriel, du prêt hypothécaire et on se posait la question, à savoir: Ce courtier-là qui a la responsabilité d'un bureau, il n'est peut-être pas courtier. Le directeur du bureau d'immeubles, qui n'est pas nécessairement un courtier et qui n'est pas nécessairement le qualificateur de ce bureau-là - il peut y avoir un qualificateur corporatif, par exemple - est-ce qu'il est nécessaire qu'il soit qualifié, lui, comme courtier, donc avoir suivi des cours qui lui permettent de porter ce titre de courtier? Et, si oui, si on doit le former en conséquence pour être directeur d'un bureau d'immeubles, jusqu'où est-ce que sa formation doit aller?

M. St-Laurent: En fait, il n'y a pas une si grande disparité que ça dans ce qu'on suggère, dans notre choix de cours ici pour courtier hypothécaire, avec courtier immobilier. Il y a peut-être trois cours qui sont différents. Ça serait peut-être à suggérer, que ces gens-là qui veulent faire ça, effectivement, suivent au moins ces cours-là. Même s'ils ne veulent pas demander le permis, qu'ils suivent au moins ces cours-là, parce que s'ils ont un agent qui va les voir, qui a des problèmes en financement, peut-être à travers ce qu'ils vont avoir appris dans ces cours, ils vont pouvoir aider à solutionner le problème. S'ils ne le savent pas, ils vont faire quoi?

Un autre cours qui est très important pour un directeur de bureau, c'est le cours de gestion en personnel, qui est donné, je crois, dans le

cours pour être courtier.

Mme Robic: Vous, dans votre formation, aux pages 21 et 22, vous faites la distinction entre un courtier en immobilier et un courtier en prêts hypothécaires, vous faites cette distinction-là. Mais, en ce moment, ça n'existe pas, des courtiers en...

M. St-Laurent: En hypothèques.

Mme Robic:... en hypothèques. Alors, c'est là que je me dis que le courtier qui, lui, a la responsabilité de tout ce service-là a certainement besoin d'être formé pour pouvoir aider ses agents qui...

M. St-Laurent: Actuellement, nous, dans notre industrie, ce qu'on fait, c'est qu'on engage... on se fait un devoir d'engager des gens très compétents dans le domaine financier, des directeurs de banque, des directeurs d'institution financière, des directeurs de prêts hypothécaires de certaines fiducies ou compagnies d'assurances... Tout le monde chez nous, à l'exception peut-être d'un ou deux qu'on a formés parce qu'on jugeait qu'on avait le personnel, tous ont été entraînés ou ont une formation dans de grandes institutions financières. Ils sont quand même obligés d'aller suivre le cours d'agent immobilier pour avoir leur permis d'agent d'immeubles pour faire du courtage hypothécaire. Et nous, ce qu'on dit, c'est: Allons un peu plus loin. Parce qu'il y a certains cours on financement, par exemple, que ces gens-là devraient prendre pour être encore plus compétents dans le domaine du courtage hypothécaire. Là, ce qu'on a, c'est une formation d'agent d'immeubles, et nous ne sommes pas des agents d'immeubles. Mais la loi nous exige de suivre ces cours-là pour avoir notre permis pour faire du courtage hypothécaire.

Mme Robic: Do là la raison pour laquelle vous ouvrez cette nouvelle catégorie, courtier en prêts hypothécaires.

M. St-Laurent: Exact.

Mme Robic: Je ne suis pas tellement claire cet après-midi, je dois commencer à être fatiguée...

M. St-Laurent: Ha, ha, ha!

Mme Robic: ...vous ne m'avez pas trop trop suivie, là, mais c'est ma faute à moi, j'en suis positive, parce que tout le monde n'avait pas l'air de me suivre, alors... Mais, pour vous, c'est une catégorie tout à fait à part que le prêt hypothécaire, ça demande des qualités bien spécifiques, une formation bien spécifique, et ce n'est pas nécessairement ce qui se retrouve chez le courtier en immeubles.

M. St-Laurent: Exact.

M. Daigneault: Exactement. J'aurais peut-être de la misère, moi, demain matin, à dire: Je vais m'en aller travailler pour un courtier en immeubles, une grosse boîte, un trust, puis je vais diriger un bureau d'immeubles. J'aurais peut-être certains problèmes, comme le directeur du bureau d'immeubles qui s'en viendrait pour essayer de mener ma boîte, il aurait peut-être certains problèmes.

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

Mme Robic: Merci, M. le Président.

Le Président (M. Forget): Alors...

M. Boisclair: Je voudrais revenir rapidement sur deux questions. La question de la formation, est-ce que vous exigez de vos agents et de vos courtiers qu'ils acquièrent une formation supplémentaire à celle qu'ils ont obtenue au moment de l'obtention du permis?

M. St-Laurent: Actuellement, je dirais que la plupart ont une formation supérieure.

M. Boisclair: Donc, le profil, c'est soit un bac ou un certificat. Vous parlez de directeurs de banque, directeurs de crédit...

M. St-Laurent: Oui, oui...

M. Boisclair:... et de choses semblables.

M. St-Laurent: Tout le monde qu'on engage a 10, 15, 20 ans d'expérience avec des fiducies ou des banques, ou des compagnies de prêts hypothécaires ou des compagnies d'assurances qui font du prêt hypothécaire.

M. Boisclair: Donc, pour vous, le permis est plus une formalité qu'autre chose.

M. St-Laurent: Exactement, c'est une formalité. On est obligé d'aller au cégep prendre le cours...

M. Boisclair: Qui est simple...

M. St-Laurent: ...puis merci.

M. Boisclair:... à remplir pour vous, qui ne cause aucun problème.

M. St-Laurent: Exactement.

M. Daigneault: Dans le mémoire, si vous regardez à la page 7, vous allez voir un exemple de l'expérience cumulative des gens...

M. Boisclair:... On a vu les curriculum, c'est ça.

M. Daigneault:... qui sont chez nous.

M. Boisclair: C'est ça. J'ai vu les curriculum des gens. Est-ce que vous... Il y a toute la problématique du taux de roulement qui a été soulevée auprès des agents, chez les courtiers. On peut contester la validité des chiffres qui ont été présentés. Au-delà de tout ça, je pense que c'est quand même un problème qui subsiste. Est-ce que cette même réalité s'identifie chez vous ou... C'est quoi? Comment la vivez-vous?

M. Daigneault: Nos gens chez nous, est-ce qu'on parle de nos gens, les gens qui sont...

M. Boisclair: Comment oeuvrent vos courtiers, vos...

M. Daigneault: Je dirais que la rétention est environ de 92 % depuis 10 ans.

M. Boisclair: Il y a une comparaison immédiate à faire avec les autres agents qui oeuvrent dans l'industrie. Est-ce que c'est à cause... Est-ce que vous voyez la raison de ce haut taux de rétention, comme étant l'exigence que vous avez au niveau de la formation, au niveau des conditions de travail que vous offrez? Parce que c'est quand même...

M. Daigneault: Je dirais que les gens chez nous, de base, de leur formation, sont plus stables peut-être que dans l'immobilier tout simplement. On ne parle pas de la même catégorie de gens du tout qui font les deux, en règle générale.

M. Boisclair: Une dernière question. Vous soulignez dans votre mémoire que vous n'êtes... "aucun de nous n'est actuellement membre d'un de ces groupes", en parlant des chambres d'immeubles ou de l'Association de l'immeuble du Québec. Outre le recours en matière pénale qui serait possible par le biais du surintendant, quelle est votre politique à l'égard de la clientèle? Est-ce que vous avez un code de déontologie? Est-ce que vous vous réglementez d'une façon ou d'une autre avec sanctions et mesures disciplinaires à l'égard de vos courtiers et de vos agents?

M. Daigneault: O. K. Le code de...

M. Boisclair: Quel serait le recours pour un client qui serait insatisfait des services?

M. Daigneault: Le code de déontologie dont vous parlez dans le moment, je pense que j'avais donné à M. Jolicoeur une copie quand on l'avait rencontré mais qui est encore très sommaire. Il a

été complété depuis ce moment-là. Je ne peux pas franchement vous dire aujourd'hui s'il est en force encore. Le regroupement Multi-Prêts, comme je l'ai dit tout à l'heure, est encore quelque chose de nouveau. On travaille encore dessus, quoique le code d'éthique ait été émis - j'en ai une copie ici - ainsi qu'un manuel de procédures et politiques.

M. Boisclair: Qui l'administre, le code de déontologie?

M. Daigneault: Les directeurs de Multi-Prêts Deux Mille Itée, pour le moment.

M. Boisclair: Les directeurs de succursale, les directeurs...

M. Daigneault: Non, les directeurs de la compagnie Multi-Prêts Deux Mille Itée qui regroupe les courtiers des différentes boîtes qui sont membres de Multi-Prêts.

M. Boisclair: Est-ce que vous estimez cette protection du public adéquate et suffisante?

M. Daigneault: C'est un départ. C'est mieux que rien.

M. Boisclair: Ah oui! Je ne veux pas porter de jugement. Je veux...

M. Daigneault: C'est parce que...

M. Boisclair:... que vous parliez de votre expérience.

M. St-Laurent: De par nos exigences, je dirais oui parce que, lorsqu'on a un consommateur qui est lésé, on s'empresse de corriger la situation. De temps en temps, on est allé jusqu'au congédiement, mais, actuellement, c'est nous autres qui administrons ça. On a des politiques qui sont très fermes, qui doivent être suivies et le consommateur ne doit pas, jamais, être biaisé. Et puis, je crois que si vous regardez les plaintes que vous avez eues depuis 15 ans dans le courtage hypothécaire...

M. Daigneault: La filière est mince.

M. St-Laurent: La filière n'est peut-être même pas ouverte chez vous encore.

M. Boisclair: Donc, votre politique institutionnelle a été mise à l'épreuve.

M. St-Laurent: Exact.

M. Boisclair: Je vous remercie pour...

Le Président (M. Forget): Je remercie le député de...

M. Boisclair: Si vous me permettez. Il me reste encore un peu de temps?

Le Président (M. Forget): Oui.

M. Boisclair: Oui. Je veux juste revenir rapidement là-dessus. Est-ce que c'est propre à votre politique institutionnelle? Est-ce que vous êtes les seuls dans la question du courtage de prêts hypothécaires à vous être dotés d'une telle politique ou si c'est une pratique du milieu?

M. Daigneault: À ma connaissance, nous sommes les seuls.

M. Boisclair: Vous êtes les seuls. Je vous remercie.

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

Mme Robic: Oui. M. St-Laurent, M. Daigneault, merci infiniment pour votre présentation. Encore une fois, aujourd'hui, on a un nouvel aperçu de ce que comprend l'acte immobilier et les spécialités qui se sont développées au fil des années. Merci beaucoup.

Le Président (M. Forget): Merci beaucoup...

M. St-Laurent: Merci beaucoup.

Le Président (M. Forget): ...Mme la ministre. M. le député de Gouin...

M. Boisclair: Oui, je vous remercie.

Le Président (M. Forget):... en conclusion.

M. Boisclair:... pour votre présentation. Je pense que ce qu'il est important de retenir, c'est que c'est un milieu qui a évolué énormément au cours des ans, qu'il y a de nouveaux besoins qui sont apparus. Votre apparition sur le marché est quand même assez récente, si on compare à d'autres institutions qui oeuvrent dans la même industrie. Je pense qu'il est maintenant de notre responsabilité en tant que législateur d'essayer d'encadrer, par un certain nombre de règles qu'on veut relativement souples, ce secteur particulier de la profession. Je vous remercie pour votre contribution et soyez assurés qu'on en prend bonne note.
(16 heures)

Le Président (M. Forget): Au nom des membres de cette commission, je vous remercie beaucoup de votre participation. Merci. Nous allons maintenant entendre... Je demande au représentant de L'Immobilier Entre Nous inc. de prendre place à la table des témoins.

Alors, je demanderais à la personne de s'identifier.

L'Immobilier Entre Nous inc.

M. Gauthier (Michel D.): Bonjour, mon nom est Michel Gauthier. Je suis courtier indépendant pour L'Immobilier Entre Nous inc. Je suis de Saint-Jérôme.

Le Président (M. Forget): Alors, je vous rappelle maintenant les règles de l'audition: 20 minutes seront d'abord consacrées à l'exposé de votre mémoire, suivra une période de 40 minutes d'échanges avec les membres de la commission.

M. Gauthier: Merci. D'abord, je tiens à remercier la commission de l'opportunité de pouvoir m'exprimer sur ce sujet qui me tient à coeur puisque j'en vis depuis 1981. Ce mémoire se veut l'opinion d'un gars du milieu, pour employer une expression consacrée. En effet, depuis neuf ans, j'oeuvre en immobilier. J'ai été agent de 1981 à 1984, où je suis devenu courtier et actionnaire fondateur de RE/MAX Saint-Jérôme, pour ensuite voler de mes propres ailes, à partir de 1989, comme courtier indépendant.

En 1988, je me suis impliqué dans ma chambre immobilière, où j'ai assumé l'organisation du Service interagences en tant que vice-président, pour être ensuite, de 1989 à 1990, président. Je suis présentement président sortant en charge des relations publiques. Je crois que mon expérience et mes idées sur l'ensemble du sujet sauront refléter l'opinion de plusieurs de mes confrères et consœurs de travail.

Au chapitre I de mon mémoire, on parle du courtage immobilier. Donc, le Service du courtage immobilier, pour bien des agents et des courtiers, se résume à l'obtention de permis, vérifier la solvabilité de ces derniers, édicter les lois et règlements et voir aussi à la protection du public. Avec l'organisme d'autoréglementation, le Service du courtage pourra sûrement être complètement assimilé dans ce nouvel encadrement.

Les chambres immobilières. Ayant eu l'occasion d'être président d'une chambre immobilière, la Chambre immobilière des Laurentides, je ne peux qu'encourager le maintien de ces chambres puisque c'est l'occasion, pour certaines régions dites éloignées, de faire entendre leurs voix, leurs préoccupations, leurs doléances face à l'ensemble du monde de l'immobilier. Aussi d'autres chambres, telles que Montréal et Québec, dé par leur importance, peuvent avoir un leadership efficace face au développement futur de la structure de l'immobilier. Aussi ne faudrait-il pas négliger l'impact des petites chambres qui, somme toute, forment une part importante du marché immobilier tout en représentant diverses régions.

On ne saurait trop insister sur l'importance du rôle d'une chambre face au consommateur, tant du point de vue du Service interagences, règlements, arbitrage, etc. Il est incompréhensible

que les courtiers ne soient pas tous tenus de faire partie d'une chambre. L'adhésion devrait être obligatoire et contrôlée lors de l'émission du permis de courtage.

L'Association de l'immeuble du Québec. J'ai déjà eu l'occasion de faire partie, en tant que membre délégué par ma chambre, de l'Association de l'immeuble du Québec. J'ai participé au comité de formation. La primauté de l'AIQ est évidente puisque, pour beaucoup d'agents et de courtiers, c'est notre porte-parole envers le gouvernement, donc plus facile d'approche. Aussi l'Association de l'immeuble du Québec, par son rôle, son leadership dans le monde immobilier, jouit d'une plus grande visibilité.

La révision des structures. La structure actuelle a des lacunes, tel l'exemple du troisième paragraphe énoncé dans le document que Mme la ministre nous a fait parvenir. On ne peut qu'encourager une homogénéité entre les principaux intervenants. Il est plus que temps que l'Association de l'immeuble du Québec soit reconnue comme étant le chef de file de l'immobilier au Québec et que tous les pouvoirs nécessaires lui soient conférés. L'autoréglementation, l'autogestion, l'autodiscipline, trois véhicules mis de l'avant par l'Association de l'immeuble du Québec, et ce, depuis un bon bout de temps. Plus que jamais le monde de l'immobilier est prêt à assumer ses responsabilités.

L'organisme d'autoréglementation. Lorsque je consulte votre document, un mot me vient à l'esprit, et c'est: police. L'organisme d'autoréglementation se doit d'aller au-delà de ce rôle de policier. Je comprends et j'approuve ce principe d'assurer la protection du public, mais j'estime que ce n'est pas là le seul rôle important de l'organisme. Il ne faudrait pas non plus tomber à bras raccourcis sur les courtiers et les agents. Si les lois et règlements ont permis des abus, il faut commencer par changer ces lois et règlements. Ensuite, on pourra s'attaquer aux changements dans les mentalités des individus. Je suis certain que l'organisme saura jouer son rôle de chien de garde de l'immobilier, mais il ne faudra pas le cantonner dans ce seul rôle. L'organisme devra également promouvoir auprès du public, auprès de ses membres, auprès du gouvernement l'importance de l'immobilier et la complexité de la tâche, faire en sorte de faciliter, d'encourager une pratique efficace et honnête. Les chambres devront voir à se créer une fédération afin d'assurer leur représentativité auprès de l'organisme.

La réglementation. Il est à souhaiter que la nouvelle Loi sur le courtage immobilier se fasse dans des délais raisonnables et que ça ne prenne pas des années avant d'être mis en application. Il est souhaitable également qu'un esprit de tolérance et aussi de vigueur soit mis de l'avant. Il ne faudrait pas tomber dans des excès de puritanisme. Jusqu'ici, l'immobilier s'est toujours bien porté et il n'y a jamais eu de scandale qui

en a terni l'image. Je suis cependant d'accord pour dire qu'il ne faut pas attendre le scandale pour le parer. Mieux vaut prévenir que guérir!

La formation. Item extrêmement important. À mon avis, il faut rehausser les exigences académiques pour deux bonnes raisons: c'est trop facile de devenir agent immobilier; et il y a trop d'agents: 13 477 pour environ 6 000 000 de population, soit un agent par 445 habitants. Ce ratio devrait être de un par 750 à 1000 habitants, ce qui diminuerait évidemment la quantité. Je sais que c'est là attaquer un sacro-saint principe de libre emploi et concurrence, mais c'est aussi attaquer le sérieux de la profession. Il est connu que, si 2000 nouveaux agents apparaissent à chaque année, il y en a aussi 2000 qui disparaissent. Je dis: Arrêtons l'hémorragie! L'organisme d'autoréglementation devra avoir le pouvoir d'être le seul à contrôler tout l'aspect formation. L'Association de l'immeuble du Québec a élaboré un livre pour les cours immobiliers, mais il n'est pas obligatoire. Une compagnie de courtage a même déjà annoncé à la radio et aussi dans les journaux qu'elle donnait des cours d'agent immobilier et qu'il n'était pas nécessaire d'avoir un secondaire V. Le minimum des minimums. Il est aussi primordial que les agents soient tenus de se recycler et de se mettre à jour avec les nouvelles lois et règlements. On ne peut qu'encourager une telle attitude, ainsi que pour les courtiers.

Assurer l'accessibilité à la formation à coûts justes, c'est bien, mais limiter l'accessibilité, c'est mieux, et faire en sorte d'établir des ratios par densité de population. Permettre à un agent qui veut quitter l'immobilier de pouvoir vendre son permis, à un coût fixé, à une personne attendant d'avoir un permis pour être agent. Ce sont là des solutions que je mets de l'avant tout simplement.

Le comité de discipline. Le monde de l'immobilier a une autodiscipline qui lui fait honneur. Que cette discipline soit resserrée lui sera bénéfique, en autant qu'on ne tombe pas non plus dans des excès.

Ici, je me permets une parenthèse. Quand je dis qu'il y a trop d'agents, je sais que ça peut paraître une affirmation gratuite, mais je suis à même de constater, chaque jour, l'authenticité de ce fait. Chaque jour, je rencontre monsieur le public; chaque jour, je rencontre le consommateur. Je sollicite soit au téléphone, soit - comme on dit - bedaine à bedaine. Et combien de fois ne me dit-on pas: Il y en a donc bien, des agents d'immeubles? Comment faites-vous pour vivre, toute cette gang-là? Il en est venu une tonne avant vous, ou vous êtes le trentième. Pourquoi ne pas exiger un DEC, un diplôme d'études collégiales générales, comme études de base. De cette façon, on mettrait la hache dans la multitude et on rehausserait la qualité du niveau des agents.

Je reviens ici à la pratique du courtage

immobilier. Pour ma part, je trouve qu'il serait grandement souhaitable que tout bureau de courtage immobilier et ses succursales relèvent d'un courtier. Ceci aurait pour effet d'encourager les agents à devenir courtiers et éviterait des abus et complications des bureaux relevant d'un non-courtier. Les courtiers y penseraient deux fois avant d'ouvrir des bureaux à gauche et à droite, avec des responsables à la compétence douteuse. D'ailleurs, ces responsables sont souvent des blancs-becs qui viennent tout juste d'avoir leur permis d'agent.

La distinction courtier-agent. Le courtier est responsable de tous les gestes posés par l'agent, malgré qu'il n'y ait bien souvent aucun contact entre le courtier et le client, et on peut même ajouter entre le courtier et l'agent. En effet, certains courtiers ne surveillent même pas ce que font leurs agents. L'agent immobilier, en plus du courtier, devrait avoir une police d'assurance-responsabilité professionnelle.

Prérequis au permis de courtier. On parle ici du montant. À mon avis, le montant n'est pas tellement élevé, mais il faut considérer que beaucoup de courtiers oeuvrent seuls ou seulement avec deux ou trois agents. Juste équiper un bureau de secrétariat immobilier peut déjà coûter plus de 10 000 \$. À mon avis, la question serait plutôt de se demander si c'est vraiment important. Il y a déjà assez de contraintes sans se compliquer la vie encore plus.

Le cumul des permis. Je crois que, si l'on veut garder le sérieux à la profession, il n'est pas dans l'intérêt du milieu de cumuler des permis. Le professionnalisme doit être la raison d'être de tout courtier et agent. L'immobilier demande une somme d'énergie et de concentration telle que cela m'apparaît farfelu, l'accumulation de permis, et je ne crois pas non plus qu'un cabinet multidisciplinaire soit une solution acceptable pour l'immobilier.

Étant donné que je suis d'avis qu'un courtier et un agent immobilier ne doivent faire que de l'immobilier, toute réglementation déterminant des activités incompatibles, c'est ouvrir la porte à une inadmissibilité. Est-ce que quelqu'un irait se faire soigner chez un médecin qui a déjà un permis de directeur funéraire? Alors, pourquoi? Laissons à l'immobilier ce qui appartient à l'immobilier.

Parce qu'il y a trop d'agents immobiliers, il faut maintenir la prohibition de faire autre chose que de l'immobilier, et ce, même s'il n'y avait pas assez d'agents. La maman qui fait de l'immobilier parce qu'elle s'ennuie à la maison ne devrait pas en faire. Le papa qui vient de prendre sa retraite après 33 ans d'enseignement ne devrait pas faire d'immobilier, il faut éliminer ces parasites qui viennent, le temps d'une rose, un petit peu emmerder tout le monde. Pourquoi des professionnels ne se comportent-ils pas en professionnels? Le public et la profession ne s'en porteraient que mieux.

Le franchisage. Ayant eu l'expérience du franchisage, je crois que ces gens sont amplement habilités à régler leurs modalités et conditions de franchisage. Laissons à César ce qui appartient à César.

Les assurances. Je ne vois même pas dans quel cas un courtier pourrait être exempté d'assurance-responsabilité professionnelle, et je crois qu'il serait souhaitable que l'agent lui-même soit assuré à ses frais pour la même chose, afin justement de l'impliquer dans un sens accru des responsabilités. Ceci aurait pour effet de peut-être aussi diminuer la facture des courtiers.

Les dépôts et comptes en fidéicommis. Pour ce qui est de prévenir, je crois que l'idée de poser des balises est intéressante et permettrait de délimiter le pourquoi et le comment de la chose. En ce qui a trait aux possibles litiges entre vendeurs et acheteurs, il serait bon de prévoir ce qui peut ou ne peut pas être fait en ce qui regarde, évidemment, les dépôts en trust. En ce qui regarde les intérêts, certaines institutions bancaires ne paient pas d'intérêt sur ces comptes en fidéicommis. Pour ceux qui touchent des intérêts, pourquoi ne pas tout simplement les laisser au courtier ou créer un quelconque fonds à la recherche immobilière ou de réserve?

Le fonds d'indemnisation. Il peut être tentant de jouer avec des sommes d'argent accumulées. Cependant, s'il advenait un pépin sérieux qui anéantirait toute réserve quelconque, ne serait-il pas plus sage de laisser les choses telles qu'elles sont actuellement, quitte peut-être à diminuer la cotisation au fonds de réserve?

La rémunération. Ne mêlons pas les choses: les tomates avec les tomates et les pommes avec les pommes. Pourquoi vouloir compliquer les coutumes existantes? Est-ce que les notaires ou les avocats vont aussi partager leur rémunération? Les notaires ont déjà de la difficulté à digérer la rémunération de certains agents.

La rémunération de référence entre bureaux de courtage immobilier est une chose à encourager fortement, puisqu'elle permet une accentuation du professionnalisme. Tout ce qui touche le partage de rémunération est obligatoirement consigné au registre des opérations immobilières, formule 6. Pour ce qui est de divulguer au client le partage de rémunération, ceci devrait être laissé à la discrétion de l'agent, bien que le public soit déjà au courant de nos pratiques. (16 h 15)

Les catégories de permis. On ne peut être que d'accord avec les principes énoncés dans ce chapitre. Il est évident que, pour le public, un agent d'immeubles, c'est avant tout un vendeur de maisons. Aussi le futur agent devrait avoir comme premier permis celui de vendre des maisons, allant du bungalow jusqu'au "cinqplex" ou cinq logements, pour lui donner une chance également de s'impliquer dans le multifamilial. Le multifamilial, c'est-à-dire six logements et plus, le "multifamilial investissement", allant de six

logements en montant, devrait constituer une catégorie incluant le condo. Tout l'aspect commercial est une catégorie en soi. Il y a aussi du "commercial investissement". La location commerciale et industrielle devrait faire partie de cette catégorie. Il faudrait penser aussi à l'aspect agricole, qui est une spécialisation importante, bien que moins courante. L'aspect forestier pu les terres à bois, cela pourrait être une catégorie, avec la vente de terres et terrains; il y a là un côté investissement à ne pas négliger. Cependant, il ne faudrait pas tomber dans une multiplication des catégories. On n'est quand même pas au lac de Tibériade. Je suggère que sur les cartes d'affaires puisse être inscrite la spécialisation de l'agent, ainsi que ce pour quoi il est diplômé. À ce moment-là, le public consommateur saurait la compétence exacte de l'agent. Tout ce qui accentue le professionnalisme ne peut être qu'encouragé.

La divulgation des conflits d'intérêts. Toute spéculation immobilière de la part des courtiers ou agents devrait être strictement interdite car c'est là la meilleure manière de détruire une image de professionnalisme. Je sais que ça peut être tentant d'acheter pour soi-même une propriété, mais encore là, s'il y a tolérance, il devrait y avoir obligation de garder pour soi, au moins durant trois ans, la propriété acquise. De cette façon, on pourrait éviter l'appât du gain rapide et facile. Le public ne serait que mieux protégé de la cupidité de toute forme de spéculateurs, surtout venant du milieu immobilier lui-même, il n'est que tout à fait normal que les informations reçues des clients, tant vendeurs qu'acheteurs, soient gardées confidentielles.

Pour conclure, je crois qu'il est très encourageant que nous puissions émettre nos opinions de gens du milieu. Je crois que ce document est bienvenu, et j'ose espérer qu'il sera l'aboutissement d'une refonte juste et équilibrée du courtage immobilier tel que pratiqué au Québec. Je n'ai malheureusement pas d'étude de légistes à mon service. Mon opinion se veut honnête et sincère, elle se veut celle d'une personne qui a à coeur le professionnalisme intrinsèque.

Je remercie Mme la ministre de l'opportunité qu'elle me donne et l'encourage fortement à aller de l'avant dans cette tâche importante.

Le Président (M. Forget): Je vous remercie. Je passe la parole à Mme la ministre.

Mme Robic: Merci, M. le Président. M. Gauthier, merci d'être présent à cette consultation. Si je regarde votre document, il y a un mot, bien sûr, qui ressort tout particulièrement, on ne peut pas le manquer, vous l'avez mis en caractères gras, c'est "police". Je vous avoue que c'était loin de là notre pensée quand on s'est mis à réfléchir à ce que pourrait être une refonte de la Loi sur le courtage immobilier.

Notre intention, c'était beaucoup plus de dire que l'industrie est arrivée à un point de maturité où elle est maintenant prête à se prendre en main. Il y a eu des signes, on ne peut pas se cacher que l'Association a fait des pas importants dans cette direction, et que l'industrie semble mature, et donc devrait être prête à se prendre en main. Donc, de là la création d'un organisme d'autoréglementation. Mais vous avez certaines réserves sur cet organisme, et je suis obligée d'assumer qu'il vous fait peur, cet organisme. J'aimerais ça que vous élaboriez un peu là-dessus, surtout que vous avez été très présent, puisque vous êtes un ex-président d'une chambre d'immeubles, donc vous avez patagé dans les structures. Et si je vous pose cette question-là, je voudrais que vous teniez compte que, justement, il y en a d'autres qui nous ont mis en garde, et c'est bien sûr qu'on n'a pas du tout l'intention, le gouvernement n'a pas du tout l'intention de disparaître et va certainement garder un droit de regard sur l'organisme. Et, là, on se pose la question, à savoir: Jusqu'où est-ce qu'on doit se garder un droit de regard? Jusqu'à quel point est-ce qu'on doit être présent? J'aimerais vous entendre, justement, sur vos craintes vis-à-vis de cet organisme d'autoréglementation.

M. Gauthier: C'est évident que le gouvernement du Québec, qui légifère sur le courtage immobilier, se doit d'être présent. Maintenant, ne sachant pas encore exactement comment va être constitué l'organisme, qui va en faire partie et qui va finalement le gérer, c'est évident qu'on ne voudrait pas non plus... J'ai l'impression de parler aussi avec l'expérience de mes confrères et de mes consœurs de travail avec qui j'ai eu l'occasion de parler un peu de tout ça à maintes reprises.

On sait, avec l'expérience qu'on a avec l'AIQ, qui est quand même un organisme où les chambres d'immeubles ont pu, à maintes reprises, s'exprimer... Maintenant, il faudrait que l'organisme comme tel puisse aussi, évidemment, jouir de la même facilité au point de vue accès. Jusqu'à quel point? On verra. C'est certain que, pour nous, je crois que l'organisme devra quand même être capable de pouvoir recevoir les doléances, si on veut, des agents, des courtiers et ainsi de suite. C'est aussi l'aspect formation: Comment va être fait l'organisme? Qui va être à la tête? Et ainsi de suite.

Mme Robic: Alors, qui devrait faire partie du conseil d'administration de cet organisme pour que ce conseil-là soit équitable, pour qu'on puisse s'assurer que l'organisme est représentatif du milieu?

M. Gauthier: C'est certain que le gouvernement a son mot à dire. Donc, je ne vois pas non plus comment on pourrait exclure le gouverne-

ment de tout ça. On a déjà l'Association de l'immeuble du Québec qui est prête, d'après moi, à assumer aussi ce rôle. Il y a des membres de l'Association de l'immeuble du Québec qui, d'après moi, pourraient faire partie... qui devraient éventuellement faire partie de l'organisme ou qui devraient même le gérer peut-être, et ça, toujours, évidemment, avec le gouvernement qui est présent. Aussi, actuellement au sein de l'Association de l'immeuble du Québec, les chambres ont aussi un mot à dire. Donc, les chambres immobilières devraient continuer de pouvoir avoir un mot à dire peut-être au niveau de l'organisme. Comment? C'est certain que, si on créait un organisme d'autoréglementation, les chambres immobilières - par une fédération qui pourrait être créée - pourraient élire - évidemment au suffrage des chambres - un délégué qui pourrait éventuellement faire partie de l'organisme.

Mme Robic: Alors, vous, vous n'avez aucune réticence à ce que l'Association se transforme en cet organisme d'autoréglementation.

M. Gauthier: Pas vraiment, parce qu'on sait que l'Association oeuvre quand même depuis x années dans ce domaine-là évidemment et a déjà légiféré... pas légiféré mais il y a quand même le code de déontologie qui est important. On a tous les règlements aussi de l'Association de l'immeuble du Québec et ainsi de suite. Donc, à partir de là, il y a déjà une structure de faite, une bonne base de commencée. Donc, je crois qu'à partir de là c'est possible d'aller de l'avant avec l'organisme d'autoréglementation.

Mme Robic: Quel rôle réserveriez-vous aux chambres d'immeubles, une fois que nous aurons un organisme d'autoréglementation...

M. Gauthier: Le rôle des chambres...

Mme Robic:... qui doit être tout à fait séparé des chambres d'immeubles?

M. Gauthier: C'est certain qu'en ayant l'organisme d'autoréglementation les chambres d'immeubles devront voir à se structurer un peu comme, en fait... L'Association était, en fait, le porte-parole de l'ensemble du monde immobilier. Les chambres - il y en a 13 au Québec - devront voir évidemment à se former une nouvelle fédération - je dis ce mot-là, comme ça peut être une régie, enfin, peu importe le mot - mais pourraient créer une fédération de chambres immobilières qui, elles, pourraient éventuellement nommer un président, si on veut, de la fédération des chambres immobilières qui pourrait faire partie de l'organisme, peut-être juste à titre de membre consultatif ou consultant.

Mme Robic: Vous mettez également l'adhé-

sion obligatoire aux chambres. Là, il y aurait deux organismes dont l'adhésion serait obligatoire: et l'organisme d'autoréglementation et les chambres d'immeubles. Vous ne trouvez pas ça excessif, pour les agents, de les forcer à appartenir à deux organismes?

M. Gauthier: Disons qu'actuellement ce que je veux dire par ce qu'ils soient obligés d'appartenir à une chambre d'immeubles, c'est qu'il y a des courtiers actuellement qui ne font pas partie de chambres d'immeubles. On vit le cas, par exemple, dans les Laurentides. Il y a des courtiers immobiliers qui ne font pas partie de la chambre d'immeubles et qui, même, ne font pas partie de l'AIQ. Moi, je trouve que ces gens-là devraient obligatoirement faire partie des chambres et, éventuellement aussi, de l'organisme d'autoréglementation.

Mme Robic: C'est bien sûr que, si on met un organisme d'autoréglementation en place, il y aura adhésion obligatoire.

M. Gauthier: Oui.

Mme Robic: Oui. Mais c'est au niveau des chambres que j'ai certains questionnements, à savoir...

M. Gauthier: Certaines réticences.

Mme Robic: Oui.

M. Gauthier: Disons qu'il est sûr que... D'après moi, c'est évident que les chambres donnent quand même un service à leurs membres. Les membres, ce sont des courtiers, ce sont des agents. Donc, pourquoi est-ce que les courtiers ne pourraient pas en bénéficier comme tous les autres?

Mme Robic: Merci, monsieur.

Le Président (M. Forget): Alors, merci beaucoup, Mme la ministre. Je passe la parole au député de Gouin.

M. Boisclair: Merci pour votre présentation, M. Gauthier. Le moins que l'on puisse dire, c'est que votre mémoire... Vous n'avez pas eu peur de prendre position...

M. Gauthier: Non, non.

M. Boisclair:... sur un certain nombre d'enjeux.

J'aimerais revenir avec vous sur quelques-uns des éléments de votre mémoire. Je trouve ça particulièrement intéressant parce que vous oeuvrez dans la région de Laurentides-Lanaudière et d'avoir des gens qui oeuvrent dans différentes régions, je pense que c'est important de pouvoir

bien connaître leurs préoccupations. Vous avez aussi une vaste expérience pour avoir participé à des chambres et participé à l'Association et des choses semblables.

J'aimerais revenir sur l'organisme d'autoréglementation. Mme la ministre parlait tout à l'heure de l'insistance que vous avez mise sur votre perception de ce que vous appelez la police. Vous dites dans votre mémoire: "L'organisme d'autoréglementation se doit d'aller au-delà de ce rôle de policier", et vous continuez plus loin: "L'organisme devra également promouvoir, auprès du public, auprès de ses membres, auprès du gouvernement, l'importance de l'immobilier et la complexité de la tâche..." Il y a une préoccupation qui a été soulevée à plusieurs reprises par des intervenants qui sont venus en commission, toute cette question d'être à la fois juge et partie. Comment peut-on avoir, d'une part, la responsabilité de prendre les décisions quant aux différents litiges qui pourraient apparaître et, à la fois, avoir la responsabilité de faire la promotion de la profession, de voir aussi à la promotion de son image de marque, la question du professionnalisme des gens qui oeuvrent dans cette profession-là, parce qu'il faudra comprendre... Vous parlez d'une fédération des chambres qui devrait prendre la place. Est-ce que vous croyez que ce rôle de promotion de la profession, de l'importance de l'immobilier, de la complexité de la tâche et de l'impact économique aussi que la profession peut avoir dans le milieu ne devrait pas être plutôt la responsabilité d'une nouvelle fédération des chambres ou peu importe?

M. Gauthier: C'est certain qu'au niveau de la présentation, si on veut, quand on dit de pousser, si on veut, la tâche de l'immobilier, la tâche de faire comprendre au public, par exemple, de favoriser une meilleure approche au niveau des agents immobiliers, au niveau des courtiers immobiliers, c'est certain que ça peut se retourner, c'est-à-dire que ça peut être le bébé, si on veut, des chambres d'immeubles. C'est certain que l'organisme, en étant impliqué dans un rôle pour surveiller, si on veut, les agissements d'un peu tout le monde, peut être un petit peu en mauvaise position pour aussi pousser, si on veut, le côté de la tâche des agents et courtiers immobiliers. C'est certain qu'au niveau des chambres... Les chambres d'immeubles ont aussi un rôle à jouer et je crois que, d'ailleurs, actuellement, on peut dire que les chambres d'immeubles jouent ce rôle auprès du public, de pouvoir donner une meilleure image, si on peut dire, du courtier, de l'agent immobilier, afin de promouvoir justement la tâche d'un courtier immobilier et ses fonctions à travers tout ce qu'il a à faire au niveau du courtage immobilier, (16 h 30)

M. Boisclair: Le document de consultation est très clair à cet égard. On dit bien: "L'organisme d'autoréglementation qui se verra confier

le mandat ne devra pas voir à la défense et à la promotion des intérêts des courtiers et agents d'immeubles, mais se consacrer entièrement à son rôle de surveillance et de contrôle des activités des courtiers et agents d'immeubles. " Quant à moi, ce sont deux fonctions qui sont incompatibles et je pense que la précision, dans le document de consultation, est justifiée. Je voulais juste échanger et approfondir la réflexion avec vous. Et c'est pour ça, d'ailleurs, quand vous parlez d'une fédération, à la page suivante: "Les chambres devront voir à se créer une fédération, afin d'assurer leur représentativité auprès de l'organisme. " Ça pourrait, à mon avis, être... ou peu importe le concept qui sera retenu, mais je pense que ça devrait surtout être la responsabilité des chambres, d'une future fédération ou peu importe...

M. Gauthier:... Éventuellement, les chambres devront le faire.

M. Boisclair:... de voir qu'est-ce qui en est. Vous insistez beaucoup sur la question de la formation. Là, je dois vous dire, en tout respect pour votre opinion, que je suis un peu réticent à arriver aux mêmes conclusions que vous. Vous le soulignez, vous vous attendiez sans doute à ce genre de commentaires lorsque vous dites: "... il y a trop d'agents... Je sais que c'est là attaquer un sacro-saint principe de libre emploi et concurrence, mais c'est aussi attaquer le sérieux de la profession. Il est connu que, si 2000 nouveaux agents apparaissent à chaque année, il y en a aussi 2000 qui disparaissent. Je dis: Arrêtons l'hémorragie."

J'aimerais essayer de suivre votre raisonnement sur cette question-là et vous demander, dans un premier temps: Ces 2000, ce sont des chiffres qui vous viennent d'où?

M. Gauthier: Oisons que c'est un chiffre qui... Même, remarquez que la question, je l'ai déjà posée au Service du courtage immobilier et on n'a pas été capable de me répondre parce qu'on ne le savait pas. Mais c'est un... On n'a pas pu me répondre, me dire: Oui, il y en a tant qui partent, il y en a tant qui arrivent. Il y en a trop qui arrivent et il y en a trop qui partent. L'immobilier actuellement, le courtage immobilier, c'est un moulin à vent qui fait que, finalement, c'est tout le monde qui rentre et tout le monde qui sort. Il y en a trop. C'est pour ça qu'il faut faire un stop à ça.

M. Boisclair: Moi, j'aimerais bien qu'on...

M. Gauthier: Le stop, c'est la formation, c'est d'avoir des exigences académiques plus élevées.

M. Boisclair: Mais souvent il y a des gens aussi qui prétendent qu'il y a effectivement un

problème de ce côté-là, mais que la réalité n'est pas aussi dure qu'on voudrait le prétendre. On me dit, par exemple, que quelqu'un qui change, si ce n'est que de courtier, est inclus dans les statistiques de gens qui sortent et qui rentrent. En tout cas, il s'agira de vérifier. Mais je serais curieux de voir exactement c'est quoi, les définitions de quelqu'un qui sort, quelqu'un qui rentre et comment, statistiquement, on arrive à ces conclusions. Mais je me dis soit pour une augmentation de la qualité de la formation, si ce n'est que pour l'image de marque de la profession, je pense que ce sera tout simplement tout à son honneur. Je peux comprendre aussi votre réaction lorsque vous donnez l'exemple d'une compagnie de courtage qui a même déjà annoncé à la radio qu'elle donnait des cours d'agent d'immobilier et qu'il n'était même pas nécessaire d'avoir un secondaire V. C'est un problème, c'est un extrême mais, à mon avis très personnel, il ne faudrait pas tomber dans l'autre extrême.

Contingenter, ça veut dire... Il y a bien des façons de le faire, de contingerter. On peut contingerter par des permis, on voit ce que ça donne, par exemple... Je sais que toute comparaison peut être un peu... peut illustrer un problème en soi, mais on voit ce que ça a donné dans le domaine de la construction, où le nombre de permis est réglementé. Et laissez-moi vous dire que ça ne fait pas l'affaire de bien des gens, particulièrement des jeunes qui entrent sur le marché du travail. Il y a moyen d'avoir une forme de contingerter en rendant la profession plus difficilement accessible. Ça aussi, c'est une autre chose. Moi, à l'heure actuelle, j'aimerais ça qu'on puisse me justifier jusqu'à quel point, à votre avis, et pourquoi il y a trop de courtiers et c'est quoi, la limite. Si on dit qu'il y en a trop, il faut aussi fixer, il faut voir jusqu'à quel... Où va-t-on mettre le plafond?

M. Gauthier: Disons que...

M. Boisclair: Et c'est souvent... Ce seront sûrement des jugements de valeur un peu arbitraires qui seront apportés. Je vois déjà des gens venir cogner à nos bureaux pour nous demander des faveurs, pour essayer d'obtenir un permis, comme on le fait souvent pour des permis de construction. Alors, j'aimerais que vous me parliez de votre réalité et qu'est-ce qui vous amène à faire cette réflexion-là.

M. Gauthier: Quand on parle qu'il y a trop d'agents immobiliers, je prends un exemple. Je vais vous donner un exemple concret. Je vis à Saint-Jérôme. J'ai commencé en immobilier en 1981. En 1981, on était, à Saint-Jérôme, environ 30 agents immobiliers. Il y avait deux compagnies: Le Permanent et une compagnie privée. Aujourd'hui, huit ans plus tard, il y a environ sept ou huit compagnies, il y a au-dessus de 100 agents qui travaillent dans cette même région-là.

À mon avis, je ne pense pas que la région ait augmenté le... que le ratio humain ait assez augmenté pour faire une différence au niveau de la densité des agents. Ce qui arrive, c'est que d'après moi... La raison pour laquelle je dis qu'il y a trop d'agents, c'est que finalement, la formation étant... l'accessibilité étant trop facile, on permet à Pierre, Jean, Jacques... et à n'importe qui qui veut... devenir agent d'immeubles... On devrait resserrer de façon catégorique, là-dessus, les exigences académiques.

M. Boisclair: Ça, là-dessus, on se suit, mais ce que je vous dis, c'est qu'il ne faudrait pas noyer le bébé avec l'eau du bain.

M. Gauthier: Pardon?

M. Boisclair: Il ne faudrait pas noyer le bébé avec l'eau du bain.

M. Gauthier: Oui, oui.

M. Boisclair: Je souhaite, que tout le monde, je pense, ici, autour de la table, puisse reconnaître le problème de formation. Je pense que les gens qui, sont venus témoigner devant nous sont unanimes. Mais est-ce que continger la profession, c'est là la meilleure façon d'arriver à nos fins?

M. Gauthier: Écoutez, c'est sûr...

M. Boisclair: Parce que comme législateurs, si jamais on contingente, on aura la responsabilité de fixer une limite, fixer un plafond qui sera un peu arbitraire, qui sera...

M. Gauthier: J'avoue que continger, ça peut. Je l'ai donné comme possibilité, mais c'est certain que ça reste une chose difficile. Remarque qu'actuellement on vit une situation économique qui... ce que j'appelle, moi, un temps d'épuration. C'est certain que tout ce qui s'appelle bois mort va tomber. On ne passera pas... Il n'y en a pas... Tous ceux qui ne seront pas capables de survivre à ce temps économique qu'on vit là, ce qu'on appelle le bois mort, les branches vont tomber.

M. Boisclair: Est-ce qu'on est en récession?

M. Gauthier: D'après moi, oui, malgré ce que MM. Mulroney et Wilson en disent.

M. Boisclair: Et Bourassa...

Le Président (M. Forget): M. le député de Gouin, votre temps est écoulé. Alors, Mme la ministre.

Mme Robic: M. le Président, ça revient souvent au cours de discussions, ici ou ailleurs

dans des salons, le fait qu'il y a trop d'agents. Les courtiers nous disent ça. Pourtant, c'est les courtiers qui engagent les agents. Alors, je me dis: Vous voulez qu'on fasse votre job pour vous autres... Peut-être que les courtiers devraient commencer à examiner leur profession et à dire, s'ils sont sérieux dans cette profession-là - et ceux qui ont le plus à perdre de tout le monde, ce sont bien les courtiers - il faudrait peut-être qu'ils se parlent et qu'ils décident de se prendre en main eux-mêmes. Je ne suis pas sûre que ce soit à nous de faire ça pour vous. Il y a des courtiers qui, quand on a un cycle économique ascendant, remplissent les pupitres. Et, quand on est en descente, là, ils disent: On a trop d'agents. C'est vous qui les avez engagés, les agents. Alors, je pense que la première responsabilité, c'est la vôtre... aux courtiers. Et je m'excuse... C'est de valeur qu'il n'y en ait pas plus que ça, il y a eu des jours où il y en avait plus que ça.

Des voix: Ha, ha, ha!

M. Boisclair: On en discutera dans le prochain bulletin mensuel de l'Association.

Mme Robic: C'est ça! Mais je pense que dans la libre entreprise il y a une responsabilité qui revient aux intervenants... un certain nombre de responsabilités reviennent à ces intervenants-là. Ce n'est pas toujours... Vous nous dites: Vous autres, au gouvernement, vous faites trop de lois, vous faites trop de règlements, laissez-nous tranquilles. Mais, quand vous avez un problème, vous dites: Réglez donc notre problème pour nous autres.

Mais moi, messieurs, mesdames, je refuse de faire ça. Vous avez une belle profession, j'en ai fait partie, les gens me disent: On le sent que vous connaissez ça, Mme la ministre, et que vous l'avez aimée. Mais il faut que vous vous preniez en main. Et quand le marché est bon, bien, tout le monde va faire plus d'argent, et quand le marché est moins bon, bien, vous allez perdre moins d'argent. Les statistiques sont très bonnes: depuis le 1er avril, 2000 sont sortis. Donc, peut-être qu'il y en avait 2000 de trop dans la profession, je ne le sais pas. Mais de la minute que le marché descend... Vous avez fait une épuration et vous n'apprenez pas, vous recommencez aussi vite quand vous êtes dans un marché ascendant. Alors, je pense que ça, vous devriez en discuter entre vous, les courtiers, ce serait important. Je ne peux pas tout régler. Je m'occupe du consommateur et lui, du moment où il y a un agent qui va bien le servir, et j'espère qu'il le sert bien... Mais je pense que c'est important. Vous auriez des agents de carrière... ça durerait plus longtemps si vous les choisissiez également plus sérieusement.

Vous parlez du courtier, et je m'amuse beaucoup quand je vois vos remarques, d'abord.

Ah! Puis je ne peux pas... Je m'excuse, avant de parler du courtier, moi, je voudrais vous dire que je suis une de ces femmes qui, après avoir élevé ses enfants, suis allée dans le courtage immobilier, puis j'ai fini comme ministre responsable des institutions financières.

Des voix: Ha, ha, ha!

M. Gauthier: C'est très bien. Félicitations, madame. C'est magnifique.

Mme Robic: Je voudrais vous parler des courtiers en immeubles. Vous dites: C'est trop facile d'être courtier.

M. Gauthier: Plutôt "d'être agent".

Mme Robic: C'est trop facile d'être agent?

M. Gauthier: D'être agent. Le courtier, aujourd'hui... c'est que les restrictions sont devenues plus sévères depuis environ deux ou trois ans. Mais c'est surtout au niveau des agents que je parle. Quand je dis qu'il y en a trop, ce sont les agents. Aujourd'hui, Mme Robic, c'est que les agents ont une tendance maintenant à se diriger vers le courtage, c'est-à-dire qu'ils vont chercher leur permis de courtier. C'est la tendance actuelle. Qu'est-ce qui a fait ça? Probablement à cause de certaines compagnies, comme RE/MAX, par exemple, qui a encouragé fortement les agents autonomes. Mais la tendance, actuellement, va vers le courtage. Donc, les agents qui ont des permis se dirigent vers ça. Ils deviennent, un peu comme moi, un petit courtier indépendant.

Mme Robic: Alors, il faut resserrer, je pense que c'est unanime, la formation; il faut être plus exigeant au niveau de la formation, mais je croirais qu'il faille également être plus exigeant si on veut partir d'agent d'immeubles pour devenir courtier. Je crois qu'il faudrait également s'assurer que le courtier peut très bien jouer son rôle de directeur d'un bureau de succursale ou d'un bureau indépendant qui a de la gestion à faire, de la motivation, de la formation, etc. Je pense que ça a besoin d'être formé. Mais vous parlez de jeunes blancs-becs qui partent d'agents pour devenir courtiers. Et dans vos prérequis au permis de courtier, vous dites: Les 10 000 \$, de toute façon, ce n'est pas vraiment important d'avoir un prérequis financier pour être courtier. Vous ne pensez pas que ce serait nécessaire, justement, que, si quelqu'un veut devenir courtier et solvable, il doive montrer une certaine solvabilité, et qu'on évite justement que tout le monde devienne courtier puis puisse ouvrir sans expérience un bureau sur le coin de la rue? Mais, s'il y a des exigences économiques autant que de formation, est-ce qu'on ne rehausse pas la qualité du courtier?

M. Gauthier: O. K. Disons que, quand j'ai parlé qu'il y avait des jeunes blancs-becs qui étaient agents puis qui devenaient courtiers, ce n'est pas tout à fait ce que j'ai exprimé. Dans le fond, ce qui arrive, c'est qu'il y a des agents d'immeubles qui, aussitôt qu'ils ont leur permis - ça, je l'ai vu, je l'ai vécu, je pourrais vous nommer des noms, enfin, mais je ne le ferai pas - c'est arrivé que des agents d'immeubles qui avaient à peine leur permis dans leur poche ont ouvert, par l'entremise d'un courtier, un bureau. Je ne vous dis pas qu'ils sont devenus courtiers, mais ils sont devenus, si on veut, directeurs d'une succursale dans une ville donnée. Mais, dans le fond, ils venaient juste d'avoir leur permis d'agent d'immeubles. En ce qui a trait à l'histoire de dire que le type doit avoir 10 000 \$ ou 100 000 \$, c'est certain que, s'il en a 100 000 \$, ça va peut-être sécuriser un peu plus de monde. Mais, dans le fond, c'est certain aussi que le courtier qui part en courtage a déjà un bagage derrière lui, un bagage d'expérience, évidemment, il a aussi un bagage financier, j'imagine, parce qu'il y a quand même un investissement à faire. C'est pour ça que je dis que, même au point de vue structure de bureau, c'est facile aujourd'hui, ça va tellement vite avec l'informatique puis ces choses-là de dépasser 10 000 \$ d'investissement. Donc, dans le fond, qu'il ait 10 000 \$, 15 000 \$ ou 20 000 \$, peu importe, je ne pense pas que ce soit la chose... (16 h 45)

Mme Robic: Justement, j'étais pour prendre la parole pour dire que l'argent n'égale pas qualité non plus. Je me suis évadée... Vous avez raison.

M. Gauthier: Ce sont des choses qui arrivent.

Mme Robic: Vous êtes contre les bureaux multidisciplinaires. Pourtant, vous êtes - est-ce qu'on peut dire "région"? - d'une région éloignée d'un grand centre. Certains sont venus nous dire qu'ils avaient non seulement besoin d'un cabinet multidisciplinaire, mais même du cumul des permis pour pouvoir survivre où la demande, où la possibilité d'une clientèle est plus faible, donc ont besoin d'avoir plusieurs produits à vendre au même moment qu'on fait de l'immobilier. Vous nous dites complètement le contraire, vous nous dites: Non au cumul et non au cabinet multidisciplinaire. Alors, j'aimerais vous entendre là-dessus.

M. Gauthier: O. K. Disons, pour ce qui est du cumul des permis, c'est certain, d'après moi, qu'on se doit de rester quand même dans la structure de l'immobilier autant que possible, éviter un trop grand éparpillement, finalement, puis de rester quand même, là... L'immobilier c'est l'immobilier. C'est déjà un domaine qui est tellement exigeant, qui demande tellement de

capacités puis, en fin de compte, de raisonnement puis d'approche au niveau d'un bon service, aussi, auprès de la clientèle. Je pense qu'au niveau du cumul des permis c'est quand même important que ce soit très restreint, qu'il n'y en ait pas de ça. C'est évident qu'il y a des bureaux... J'ai déjà vu des bureaux de courtage immobilier où il y avait différentes personnes intervenant, pas juste des courtiers, pas juste un courtier ou des agents, là. Il y avait aussi... On pouvait même y aller avec... Il y avait au sein même du bureau, par exemple, un notaire qui pouvait être là, un arpenteur-géomètre. Enfin, il y avait plusieurs personnes qui étaient réunies au sein... dans la même boîte, si on veut, puis qui donnaient un service, il peut y avoir, à ce moment-là... il y a un certain conflit d'intérêts, et puis c'est peut-être dans ce sens-là que je le vois, moi. C'est tout simplement ça, éviter peut-être qu'il y ait trop de petits contacts, si on peut dire, mais enfin qu'il y ait trop d'intervenants là-dessus.

Le Président (M. Forget): Mme la ministre, votre temps est écoulé.

Mme Robic: Merci, M. le Président.

Le Président (M. Forget): Alors, je passe la parole au député de Gouin.

M. Boisclair: Pour revenir sur un certain nombre d'éléments, vous revenez encore sur ce thème dominant dans votre mémoire: "Parce qu'il y a trop d'agents immobiliers, il faut maintenir la prohibition de faire autre chose que de l'immobilier, et ce, même s'il n'y avait pas assez d'agents." là, vous parlez de la maman qui fait de l'immobilier et du papa qui vient de prendre sa retraite après 33 ans dans renseignement. "Il faut éliminer ces parasites - vous: dites - qui viennent, le temps d'une rose, emmerder tout le monde." Je vous cite au texte. Ma foi du bon Dieu, est-ce que c'est de la responsabilité du législateur...

M. Gauthier: C'est...

M. Boisclair:... de venir mettre ce genre de restriction? Le monsieur qui vient de prendre sa retraite, il peut très bien s'ouvrir un commerce, il peut continuer de faire une pratique à temps partiel d'avocat, de notaire... Je ne vois pas pourquoi on empêcherait quelqu'un d'accéder à la profession. Et sur quelle base? En fonction de l'âge? En fonction de. Ce serait discriminatoire en fonction de la charte, premièrement, de faire une telle différence...

M. Gauthier: Je sais bien que...

M. Boisclair: Ce sont des problèmes concrets auxquels on aurait à répondre, là.

M. Gauthier: C'est ça. Non, je sais bien que, à ce moment-là, c'est attaquer aussi, comme on dit, le libre emploi, et aussi la liberté d'emploi, puis ainsi de suite, je suis bien d'accord avec ça. Quand je dis qu'il y a trop d'agents, c'est justement, il faut quand même réussir... D'après moi, la clé demeure la formation, avoir des exigences académiques plus élevées. C'est là qu'est le...

M. Boisclair: Vous diluez votre propos qui était dans le mémoire.

M. Gauthier: Oui, mais disons que je demeure quand même convaincu qu'il y a définitivement encore trop d'agents d'immuebles.

M. Boisclair: Sur la question de la multiplication des catégories, soit, on n'est pas au lac de Tibériade, on se comprend bien, mais il s'agira de voir de quelle façon la ministre procédera, par spécialisation, par cumul de permis, un certain nombre de choses, par catégorie, pardon. Et je pense qu'on a la responsabilité de suivre l'évolution de la profession. Il y a des gens qui sont venus témoigner qu'il font partie de différents secteurs qu'ils disent spécialisés et qui requièrent, à leur avis, une connaissance particulière, que ce soit au niveau de la formation, que ce soit au niveau des connaissances du marché. Je pense qu'on pourrait arriver - à tout le moins souhaitons-le - à un consensus.

Sur la divulgation des conflits d'intérêts, on n'a pas beaucoup parlé, à date, de la question de la spéculation immobilière. Vous dites, dans votre mémoire: "Toute spéculation immobilière, de la part des courtiers ou agents, devrait être strictement interdite, car c'est là la meilleure manière de détruire une image de professionnalisme". Comment définissez-vous la spéculation immobilière et comment l'interdirait-on? Je sais qu'il y a REMAX, je crois, ou, je ne sais pas, il y a un certain nombre de... Il y a une entreprise qui est venue nous parler de son code de déontologie propre à l'entreprise. Mais comment la définissez-vous, la spéculation, et comment l'empêcher?

M. Gauthier: La spéculation immobilière, en fait, c'est... Si on parle d'immobilier, en tant qu'agent, c'est l'agent qui va acheter une propriété dans une année et qui va la revendre dans la même année. Ça, moi, je dis: Non, il n'en est pas question. Parce que sans ça vous abîmez carrément l'image de professionnalisme qu'on doit avoir, qu'il faut avoir aussi. Je dis qu'un agent devrait garder au moins trois ans la propriété qu'il a achetée, le temps aussi de se... On voit des cas, on en vit chaque jour ou presque, où ça peut être fait, ce genre de chose là. On sait que des fois il y a des gens qui nous confient leur propriété de toute bonne foi, qui nous disent: Bien voici, M. Gauthier, on veut vendre notre

triplex, on ne sait pas quel prix ça vaut, donnez-nous une opinion de valeur marchande et, après ça, on le mettra en vente. En discutant avec les gens, c'est facile de leur faire dire, eux, ce qu'ils en pensent de leur propriété et de leur faire dire aussi combien ils pensent que ça peut valoir. Par exemple, un triplex, si on dit: Mon-sieur... Dans sa tête, ça fait 25 ans qu'il l'a et, lui, il dit: Mon triplex vaut à peu près 90 000 \$. L'agent d'immeubles sait très bien que ça ne vaut pas 90 000 \$. Ça peut valoir 125 000 \$. S'il dit: O. K., je vous l'achète à ce prix-là et qu'il le revend deux mois après, il fait une passe. Par exemple, il le revend 110 000 \$. Il vient de faire 20 000 \$ vite faits. C'est des choses qui ne peuvent pas être permises. C'est un exemple concret. Disons que je ne vous dis pas que c'est arrivé, mais c'est des choses qui peuvent arriver. Donc, c'est dans ce sens que je dis que ça ne doit pas être fait.

M. Boisclair: Si je traduis bien vos préoccupations, vous dites que l'organisme d'autoréglementation qui aura à définir un code de déontologie devrait étudier cette question des spéculations et inclure...

M. Gauthier: Actuellement, on sait que la loi dit que l'agent ou le courtier doit dire que c'est un agent ou un courtier, quand il fait partie de la transaction. Ça va. C'est certain que ça peut être difficile aussi. C'est quand même une tâche difficile qui peut survenir, dire: Comment va-t-on faire pour... Parce qu'un agent peut dire: Je vais le faire acheter par ma femme, je vais le faire acheter par mon beau-frère. À ce moment-là, il y a toutes sortes d'échappatoires, mais il faudra essayer de déterminer la façon d'éviter ces échappatoires.

M. Boisclair: Je vous remercie pour votre présentation. Je serais curieux de connaître le point de vue de la ministre sur cette question.

Le Président (M. Forget): Merci beaucoup, M. le député du Gouin. Alors, Mme la ministre, la conclusion.

Mme Robic: Mon cher confrère, je ne peux pas tout vous dire d'un seul coup. Ça fait 24 heures que vous êtes responsable du dossier. Vous allez apprendre à me connaître avec le temps.

Merci infiniment, M. Gauthier. Comme je vous l'ai dit, on a apprécié votre présence parce que c'est important, et vous l'avez dit, qu'on puisse avoir l'opinion de gens qui opèrent un peu partout à travers la province, et vous êtes une de ces personnes qui opérez dans le nord de Montréal. Donc, on apprécie que vous ayez pris le temps de venir nous voir ici. Merci beaucoup.

M. Gauthier: Ça me fait plaisir.

Le Président (M. Forget): Merci beaucoup, Mme la ministre M. le député du Gouin.

M. Boisclair: Je serais tenté, à mon tour, de dire que la ministre fait de la petite politique mais je ne le ferai pas. Que ça fasse 24 heures, que ça fasse 48 heures, que ça fasse un mois ou deux ans, là n'est pas la question. Je vous remercie, monsieur, pour votre présentation.

Le Président (M. Forget): Au nom des membres de la commission, M. Gauthier, on vous remercie beaucoup de votre participation. Merci.

On va suspendre la commission deux petites minutes.

(Suspension de la séance à 16 h 54)

(Reprise à 17 h 3)

Leopold, Consultants Immobiliers inc.

Le Président (M. Forget): La commission reprend ses travaux. Je demande au représentant de Leopold, Consultants Immobiliers de prendre place à la table des témoins.

Dans un premier temps, je demanderais à monsieur de s'identifier.

M. Leopold (Stephen): Bonjour. Est-ce que vous m'entendez bien?

Le Président (M. Forget): Oui, on vous entend bien. Est-ce que vous êtes accompagné de quelqu'un?

M. Leopold: Oui, je suis accompagné de Me Carole Paré, un de nos avocats seniors chez Leopold, Consultants Immobiliers.

Le Président (M. Forget): Je vous rappelle maintenant les règles de l'audition: 20 minutes seront d'abord consacrées à l'exposé de votre mémoire, suivies d'une période de 40 minutes d'échanges avec les membres de la commission. Sans plus tarder, nous vous écoutons.

M. Leopold: Merci beaucoup.

Mme l'honorable ministre, chers membres de la commission, ma compagnie vous a soumis un mémoire détaillé, et je me présente devant vous aujourd'hui afin de promouvoir et tenter de préserver un système de libre entreprise dans l'industrie québécoise du courtage immobilier. Les deux raisons les plus importantes de la sauvegarde d'un tel système sont: un, la protection du consommateur et, deux, la prévention de la formation d'un monopole ou d'un oligopole dans l'industrie qui servirait ses propres intérêts.

On a suggéré à ce comité l'idée que les chambres immobilières puissent agir comme des organismes responsables de l'industrie du courtage immobilier. Mesdames, messieurs, ai je

besoin de vous rappeler que, la journée même où la loi fut présentée à l'Assemblée nationale, plusieurs de ces chambres d'immeubles ont fait l'objet d'enquêtes pour transgression de la loi sur la concurrence tout au long de leur existence, ces chambres d'immeubles ont toujours fait passer les intérêts de leurs propres membres avant ceux des consommateurs. Elles ont fait tout ce qui leur était possible pour s'accorder un maximum de pouvoirs sur le marché de l'immeuble et des honoraires souvent exagérés. Il est maintenant prouvé qu'un bon nombre de chambres d'immeubles ont un dossier qui milite contre le consommateur. Pourtant, ces chambres d'immeubles daignent aujourd'hui se présenter devant vous en demandant qu'on leur accorde des pouvoirs d'autoréglementation. Accéder à cette requête ne pourrait signifier autre chose que de permettre à leurs membres de tromper davantage le consommateur, et ce serait leur accorder le pouvoir absolu de brimer les droits que tout individu a de gagner sa vie.

Prenons pour exemple le cas de ma propre compagnie. J'ai établi la plus grande compagnie en Amérique du Nord à ne représenter que les utilisateurs d'espaces industriels et de bureaux. Nous avons adopté une approche qui permet d'éliminer tout conflit d'intérêts et nous sommes ainsi devenus la plus importante firme de Montréal dans l'industrie de l'espace à bureaux. À titre d'exemple, nous avons dans les trois dernières semaines représenté Provigo, qui a elle-même un haut niveau d'expertise dans le domaine immobilier, pour le nouvel emplacement de son siège social. Nous avons représenté Unigesco et son président, M. Bertin Nadeau, pour les locaux de leur nouveau siège social, et nous avons agi pour le compte de Price Waterhouse pour leurs besoins en matière de tout leur espace montréalais. Et pourtant le fait est que, si j'avais eu à passer par la Chambre d'immeuble de Montréal pour obtenir mon permis, je ne l'aurais jamais eu. Et, si j'avais obtenu ce permis, il m'aurait éventuellement été retiré par celle-ci puisque ma compagnie, qui n'agit qu'en faveur de l'utilisateur d'espaces, doit souvent suivre des voies qui diffèrent de certains règlements de la chambre.

Par exemple, ma compagnie ne peut réaliser la meilleure affaire possible pour nos clients si nous devons adhérer à la règle de la chambre concernant l'inscription. Cette règle nous empêcherait, en tant que représentant mandaté par notre client, l'utilisateur d'espaces, d'approcher le propriétaire d'un édifice si un autre agent d'immeubles avait déjà reçu le droit de poser une affiche devant cet édifice. Tout le succès de mon entreprise repose sur le fait que nous puissions procurer à nos clients des termes et conditions supérieurs, en négociant directement avec les propriétaires d'espaces.

Ma compagnie travaille pour le compte d'entreprises et de firmes professionnelles qui

négoient avec les propriétaires de tours à bureaux et d'édifices industriels en Amérique du Nord. Pour pousser la chose encore un peu plus loin, mentionnons le fait que, si quelqu'un voulait s'approprier notre concept de ne représenter que l'acheteur ou le locateur, soit l'utilisateur d'espaces, et s'il voulait l'appliquer au domaine résidentiel, il contreviendrait, lui aussi, à plusieurs règlements de la chambre et il aurait d'importantes difficultés à avoir un permis de celle-ci.

La concurrence est bénéfique pour le consommateur. C'est maintenant une affaire publiquement connue que le Bureau de la politique de concurrence a cité certaines chambres d'immeubles, de partout à travers le pays, à propos de pratiques anticoncurrentielles. Le Bureau a même ordonné à ces chambres d'immeubles de publier le texte de l'ordonnance d'interdiction émise par la Cour fédérale du Canada et ayant trait à leurs pratiques anticoncurrentielles. Parmi les chambres d'immeubles en question se trouvaient les chambres immobilières de Montréal, de la ville de Québec, de Hull et de Chicoutimi.

Regardons un instant quelques-unes des déclarations de l'ordonnance adressée à la Chambre d'immeuble de Montréal, aux chambres d'immeubles que j'ai déjà mentionnées, ainsi qu'à plusieurs autres chambres dans tout le Canada. On leur a commandé de le publier sous forme d'avis public, lequel a paru dans **La Presse** et **The Gazette** du jeudi 19 janvier 1989. Je vais le lire:

"Avis public d'une ordonnance d'interdiction publié par la Chambre d'immeuble de Montréal.

"Le 20 décembre dernier, la Cour fédérale du Canada a émis une ordonnance d'interdiction en vertu de la Loi sur la concurrence qui s'applique à la Chambre d'immeuble de Montréal et autres chambres immobilières qui ont récemment fait l'objet d'enquêtes par le Bureau de la politique de concurrence. Ces enquêtes étaient fondées sur des plaintes que certaines d'entre elles tentaient de restreindre la concurrence. L'Ordonnance a également des répercussions sur la conduite professionnelle des chambres et des associations membres de l'Association canadienne de l'immeuble.

"On compte également parmi les chambres mentionnées dans l'Ordonnance les chambres immobilières de Chicoutimi, de la ville de Québec, de Hull, de Regina, de Calgary, de Fraser Valley, de Windsor et de London. L'ordonnance interdit aux chambres de s'engager dans les pratiques suivantes:

"1. de commettre des infractions aux termes des dispositions de la Loi sur la concurrence concernant les complots et la fixation des prix;

"2. de fixer ou de contrôler les honoraires ou la répartition des honoraires exigés par les membres en retour de services interagences (SIA) ou tout autre genre d'inscription;

"3. d'exiger que les éditeurs autonomes, tels les journaux, refusent certaines annonces, y compris celles qui font mention de taux de commission réduits;

"4. de limiter l'offre ou l'annonce aux propriétaires-vendeurs d'incitations, d'encouragements, de rabais, de prix, de remboursement et de certains services offerts par leurs membres;

"5. de limiter les annonces que désirent faire paraître les membres, sauf s'il s'agit de publicité fautive ou trompeuse, si cette publicité est interdite par la loi ou si le propriétaire-vendeur impose des restrictions;

"6. d'empêcher les membres de solliciter du personnel de l'immobilier qui travaille pour le compte d'autres membres ou de nos membres;

"7. de dissuader les membres de travailler en collaboration ou en courtage avec des non-membres;

"8. de refuser - et je le répète - de refuser l'adhésion aux requérants qui ont obtenu un permis des autorités provinciales, sauf si ceux-ci ne rencontrent pas des exigences financières ou de formation raisonnables ou des critères d'intégrité requis en vue de protéger le public;

"9. de refuser l'adhésion aux requérants qui ne travailleraient pas à plein temps dans le secteur immobilier, sauf si les lois ou les règlements provinciaux l'autorisent;

"10. d'empêcher les membres d'offrir ou de mettre sur le marché tout genre d'inscription;

"11. d'exiger que la parution d'inscriptions de propriétés à vendre dépasse une durée minimale de 60 jours;

"12. de refuser de faire paraître des inscriptions au réseau SIA ou dans les publications des chambres à cause des taux de commission ou des honoraires mentionnés dans l'inscription." Puis, ça continue, mais ce sont les 12 points.

Tous ces points que je viens de lire soulèvent de graves entraves à la libre concurrence et à la liberté d'entreprise, mais, en particulier, le point numéro 3 doit attirer notre attention. Y a-t-il quelque chose qui soit plus important pour notre société que la liberté d'expression? Un aspect clef de cette question repose sur le droit de la presse d'imprimer ce qu'elle considère être la vérité. Ce point 3 qui mentionne que la Chambre a tenté d'exiger que les éditeurs autonomes, tels les journaux, refusent certaines annonces, y compris celles qui font mention de taux de commission réduits, passe totalement à côté de tout ce que doit être une société libre.

(17 h 15)

Madame, messieurs, la Cour fédérale du Canada a mis en garde des chambres d'immeubles de partout au Québec et au Canada contre les pratiques anticoncurrentielles décrites dans la déclaration du 19 janvier 1989. Si on les a mises en garde par rapport à ces pratiques, c'est qu'elles ont été trouvées coupables de s'y être

engagées par le passé. Les agissements de ces chambres portent directement atteinte à la libre entreprise. Ils constituent une tentative de prendre le monopole du marché. Bref, ils portent atteinte aux droits du consommateur d'être informé et, surtout, d'avoir la possibilité d'obtenir de ses investissements un rendement maximum. Étant donné le fait qu'on a ordonné à ces chambres de publier une déclaration qui révèle et confirme leurs pratiques anticoncurrentielles, l'idée de donner à ces mêmes chambres ou à des organismes semblables la responsabilité de protéger les droits des consommateurs est un contresens. Ce serait un peu comme porter la coupe aux lèvres d'un alcoolique.

Voilà le message que j'ai à cœur de vous livrer aujourd'hui. Voilà ce qui me préoccupe et me fait désapprouver certaines suggestions faites, probablement déjà, à cette commission. On pourrait croire que c'est avec un sentiment de honte qu'un an et demi après avoir fait leur mea culpa les dirigeants de l'industrie du courtage immobilier se présentent devant cette commission pour dire: Oui, nous avons été sévèrement réprimandés pour pratiques anticoncurrentielles, mais vous devriez tout de même, dorénavant, nous accorder la responsabilité de protéger le consommateur. Toutefois, les intérêts qui sont en jeu ici sont grands et les représentants de ces organismes n'ont pas le moindre sentiment de honte.

En principe, je suis entièrement en faveur d'une industrie qui s'autorégule. Pour être compétitifs sur le marché nord-américain, les entrepreneurs québécois ont besoin d'une certaine marge de manoeuvre. Toutefois, comme entrepreneur québécois, je me sentrais plus à l'aise dans la présente situation avec un contrôle gouvernemental accru et non diminué. Pourquoi? Parce qu'à ce moment même, si, moi, Stephen Léopold, je suis appelé par General Motors à Detroit ou par IBM à New York ou encore par Coca-Cola à Atlanta pour assister ces compagnies dans leurs transactions immobilières, il y a un règlement dans le courtage immobilier au Québec qui me défend d'accepter de telles offres. Pouvez-vous imaginer un règlement qui interdirait à Bernard Lamarre, de Lavalin, d'accepter des contrats d'ingénieur en Asie, en Afrique ou en Europe? L'idée est des plus absurdes. Il s'agit d'un cas typique du genre de règlements créés par les chambres d'immeubles dans leurs efforts qui ne visent qu'à protéger leurs petits intérêts. Dans le cas du Québec, ce règlement a même été transféré dans la présente Loi sur le courtage immobilier.

Enfin - je finis maintenant et je termine avec trois autres petits paragraphes - nous avons vu où menait l'absence du contrôle gouvernemental. Elle conduit les dirigeants de cette industrie devant les autorités anticoncurrentielles. Elle porte atteinte au bien-être du consommateur. Elle fait sombrer dans l'oubli la notion d'une

saine compétition.

Pour conclure. Je dirais que, s'il est bon d'avoir une industrie autoréglémentée, les membres de ses conseils devraient être majoritairement - c'est-à-dire au moins 80 % - composés de personnes n'ayant aucun intérêt, c'est-à-dire aucun investissement dans les affaires immobilières. C'est uniquement avec ce genre de protection que nous pourrions nous garder de la violation des droits du consommateur et avec ce genre de réglementation que nous pourrions permettre aux entrepreneurs québécois d'obtenir du succès sur une échelle internationale. Je fais appel à cette commission afin qu'elle y pense avant de libérer le renard dans le poulailler. Merci beaucoup.

Le Président (M. Forget): Je vous remercie. Je passe la parole à Mme la ministre.

Mme Robic: Quel merveilleux plaidoyer pour le consommateur et pour un dernier intervenant!

M. Leopold: Merci, madame.

Mme Robic: M. Leopold, vous avez raison. En ce moment, l'Association de l'immeuble, de qui dépendent les chambres d'immeubles, porte un double chapeau, joue un double rôle: celui de promouvoir les intérêts de ses membres, en même temps qu'elle a la responsabilité de protéger les droits du consommateur. Vous avez raison, c'est inacceptable. Mais ça n'a peut-être pas été voulu tout à fait comme ça. Ça s'est développé de cette façon-là avec le temps. On sait que c'est une industrie qui n'est tout de même pas vieille, si on la compare à d'autres. Mais n'êtes-vous pas d'accord pour dire que, depuis quelques années tout de même, l'Association a fait des progrès, l'industrie a fait des progrès à travers son Association? L'Association s'est dotée... Peut-être que le gouvernement s'est trainé les pieds jusqu'à un certain point et que l'industrie s'est prise en main et s'est dotée d'un certain nombre d'outils pour, justement, établir sa crédibilité: un code de déontologie, un comité de discipline, etc. Et, à partir de ça, oui, certainement, je suis tout à fait d'accord avec vous qu'il y a sans doute eu des abus également dans les mandats que les associations se sont donnés. Mais, avec ces expériences, on peut croire que vient la sagesse ou un début de sagesse, et ne pourrait-on pas espérer, l'Association étant rendue à ce point-ci, qu'on peut lui confier des responsabilités qui seraient de l'autogestion? C'est bien sûr qu'on ne change pas tout simplement le nom de l'Association pour dire: C'est maintenant l'organisme d'autoréglementation. Nous créons un organisme d'autoréglementation. Certains nous ont dit que l'Association, ayant fait certains changements, ayant mis en place certaines structures, serait peut-être l'organisme le mieux placé pour devenir l'organisme d'autoréglementa-

tion. C'est bien sûr que, si ça se faisait de cette façon-là, l'organisme devient maintenant celui qui doit promouvoir les intérêts des consommateurs. C'est son seul travail. Il n'a pas d'autre chose à faire. Les chambres pourraient se regrouper, on l'a mentionné à quelques reprises, sous une fédération, et, là, les chambres, bien sûr, n'auraient qu'un seul mandat: celui de promouvoir les intérêts de leurs membres.

Tout dépend. L'impartialité de cet organisme d'autoréglementation dépend de la composition de son conseil d'administration. Je sais que vous préférez que le gouvernement reste très impliqué... le gouvernement libéral. On croit qu'il faut responsabiliser l'industrie, quelle que soit l'industrie, sans pour autant, quand il s'agit de défendre - je vois mon confrère qui me regarde - se désengager. La minute qu'on touche à la protection du consommateur, le gouvernement doit rester, jusqu'à un certain point, impliqué et doit avoir un droit de regard sur tout organisme d'autoréglementation.

Mais je vous reviens avec ma question: Comment est-ce, si on allait vers un organisme d'autoréglementation - et je dois vous avouer que c'est le consensus ici, qu'on est rendu à ce point-là - qu'on doit former le conseil d'administration?

M. Léopold: Mme l'honorable ministre, d'abord, ce qui me fait craindre, je pense qu'aujourd'hui nos législateurs pourraient bien comprendre les hasards qui pourraient être devant la création d'une sorte, disons, de comité d'autoréglementation. Ce qui m'inquiète, c'est le groupement d'aujourd'hui, le législateur d'aujourd'hui, en cinq ans, avec, disons, une commission d'autoréglementation, est-ce que ce serait... Ça doit être écrit, dans mon opinion, dans la loi, que la composition ne peut être que d'un très petit pourcentage venant de l'industrie elle-même, parce que... Je ne veux pas, pour ne pas dialoguer sur les points que vous avez soulevés, sur comment les associations ont amélioré leurs choses... mais une chose est certaine, ce n'est pas qu'il y ait un groupe néfaste ici à Québec et non pas dans le reste du Canada et non pas en Amérique du Nord, je ne mets pas mon doigt dans une direction, je dis simplement que dans l'industrie du courtage immobilier, dans toute l'Amérique du Nord, les intérêts sont très très très bien organisés. Et l'expérience du Québec, l'expérience avec la loi anticoncurrence n'est pas différente de celle de Californie. Elle n'est pas différente de... Il y a quatre mois, dans la ville de Kingston en Ontario, il y a un journal qui s'appelle **Whig-Standard**, c'était seulement il y a quatre mois, et les associations ou l'association, le groupement des entreprises immobilières, elles ont menacé le journal, **Whig-Standard** de retirer toutes leurs annonces parce qu'ils ont publié des articles disant comment vendre votre maison vous-même. Puis c'est typique de l'industrie, d'un

océan à l'autre, que ce soit aux États-Unis, que ce soit au Canada. Je dis simplement: Moi, je crains... je suis certain déjà que la composition du conseil pour l'autoréglementation, la première composition, serait, disons, une composition qui préviendrait beaucoup des choses que je crains. Mais ce que moi je crains, c'est ce qui se passera après ça. Si ce n'est pas écrit dans la loi, je sais ce qui se passera avec les intérêts immobiliers, comment ils agissent, non pas seulement ici à Québec, mais partout en Amérique du Nord. Est-ce que j'ai répondu? J'espère.

Mme Robic: Oui, c'est que j'ai des problèmes, parce qu'avec un organisme d'autoréglementation l'organisme doit être formé des membres de l'industrie. C'est un peu... On se sert un peu du modèle des corporations professionnelles, et les corporations professionnelles sont composées de membres mêmes de l'industrie...

M. Leopold: Mais, vous voyez, avec les... Pardon.

Mme Robic: Allez.

M. Leopold: Avec les corporations professionnelles, effectivement, je ne connais pas toutes les statistiques, mais, si on prend les cinq premières grandes compagnies dans l'industrie, il n'y en a pas beaucoup qui restent. Le pourcentage des agents à employer... Si on prend tous les agents immobiliers, moi j'ai lu des statistiques, un jour, que 90 % de tous les agents étaient employés par cinq grandes compagnies. Moi, je vois quelques difficultés avec ça...

Mme Robic: Je me demande si c'est encore...

Le Président (M. Forget): Mme la ministre, votre temps est écoulé. Alors, je passe la parole au député de Gouin.

M. Boisclair: Allez, allez.

Mme Robic: Vous avez mentionné un nombre...

M. Boisclair: Je croyais que vous continuiez...

Mme Robic: Ah! Non, non.

M. Boisclair: Si vous posez une autre question...

Mme Robic: Non, allez, allez.

M. Boisclair: De toute façon, on aura l'occasion de revenir. M. Léopold, je tiens à vous remercier pour votre présentation, pour la qualité aussi de votre mémoire qui a le mérite de bien faire le tour de la question. J'aurais apprécié que

tout le plaidoyer que vous avez fait pour la concurrence se retrouve dans votre mémoire. Je serais intéressé, d'ailleurs, à obtenir une copie de votre allocution..

M. Léopold: Oui.

M. Boisclair:... si c'est possible de le faire.

M. Léopold: J'ai des copies ici.

M. Boisclair: Vous êtes quand même une entreprise très particulière dans le marché..

M. Léopold: Oui.

M. Boisclair:... puisque vous êtes à peu près les seuls qui vous donnez comme mandat d'agir essentiellement, de représenter des locataires commerciaux. Vous nous expliquez bien dans votre mémoire que c'est là votre seule vocation.

M. Leopold: Oui.

(17 h 30)

M. Boisclair: Vous semblez vous être dotés de politiques institutionnelles assez sévères, et c'est tout à votre honneur. C'est dommage qu'on vous entende cependant à la fin de cette commission puisqu'il aurait été intéressant, peut-être, de présenter vos propos et de questionner d'autres membres qui sont venus témoigner devant nous et essayer de confronter les différents points de vue pour essayer d'en sortir... de créer une dynamique intéressante.

Je reviendrai sur une intervention que j'ai faite à plusieurs reprises: le noeud de la question. La ministre nous consulte et consulte l'industrie, dans le fond, sur un document qui est très vague. Et le noeud de la question est le suivant: Qui va siéger sur l'organisme? Un mandat de combien de temps? Comment vont-ils être élus? Comment va-t-on l'administrer? Quels vont être les mandats? Et il aurait été intéressant, à tout le moins, d'avoir une proposition sur la table ou, à tout le moins, d'avoir quelques scénarios pour qu'on puisse discuter non pas de simples objectifs mais discuter d'une proposition concrète. Ceci étant dit, il faut comprendre - la ministre avait, je crois, raison de le souligner tout à l'heure - qu'il y a... l'Association a quand même évolué un peu aussi à la demande du milieu. C'est l'Association, de par son propre chef et sous les pressions, aussi, des différentes personnes qui sont membres de cette association qui sont dotées d'un code de déontologie, qui a décidé d'appliquer un certain nombre de sanctions, décidé de faire un certain exercice de contrôle, tout en ayant aussi la responsabilité, tel que c'est défini à l'heure actuelle, de voir à la promotion et à la défense des intérêts des gens qui oeuvrent dans la profession. Je pense que, à l'heure actuelle, le débat est clair. On s'en va vers un organisme d'autoréglementation.

Vous faites un certain nombre... et vous le présentez de façon très habile, dans votre *mémoire*, et vous dites: Toutefois, si en dépit de notre suggestion... Comme si vous aussi arriviez à la même conclusion que moi. Vous proposez un certain nombre de règles de fonctionnement de cet organisme d'autoréglementation. Vous parlez de 80% de gens qui ne seraient pas de la profession, vous parlez de mandat de cinq ans possiblement non renouvelable, et d'un certain nombre d'autres précisions. Je peux comprendre vos préoccupations qui sont sous-jacentes à cette proposition-là, mais j'ai toujours eu tendance à présumer de la bonne foi des gens. C'est peut-être que je ne suis pas... je suis peut-être un peu naïf de penser ça...

M. Léopold: Mais vous présumez de la bonne foi...

M. Boisclair:... mais je me dis: Ma foi du bon Dieu, à la Corporation professionnelle des médecins, on n'ira pas mettre des avocats sur l'organisme qui régleme la profession. Comment peut-on arriver à concilier une réalité à laquelle on ne doit pas échapper et cette préoccupation que vous soulevez de s'assurer qu'il n'y ait pas de noyautage ou que l'organisme n'ait pas de parti pris ou de chose semblable? C'est un peu ça, la question que j'aimerais débattre avec vous.

M. Léopold: Bien disons... Il y a des gens qui disent que je suis un homme un peu coloré et je vais trouver... Mais je vais vous dire mes mots sincères. C'est qu'un médecin, il a seulement un but: faire de son mieux pour améliorer la santé de la personne à qui il donne son conseil. Il n'y a aucun conflit avec cet intérêt. Dans l'immeuble, dès le début avec un courtier, il y a un conflit. Le courtier, typiquement, il va vous dire: Je vais vendre votre maison au meilleur prix possible. Et la minute qu'il a dit ça, il va aller à quelqu'un d'autre et il va dire: Bon, je peux vous trouver... c'est moi qui peux négocier le meilleur, le plus bas prix avec ce M. Untel qui m'a donné un "listing" pour sa maison. Je n'ai jamais compris ça. Je n'ai jamais compris ça. C'est comme si le médecin vous disait: Je vais vous soigner de mon mieux, et, s'il va au gars qui lui donne ses gants médicaux ou quelque chose comme ça, il dit: La personne qui va me donner le plus gros montant d'argent, c'est de ces gants médicaux que je vais me servir pour son opération. C'est complètement différent parce qu'il y a deux maîtres dans l'industrie du courtage, il n'y en a pas un. Il y a le patient, "the patient", il y a le client, pas l'avocat. C'est son seul client. L'avocat ne peut pas être l'avocat de la défense et l'avocat de la poursuite.

M. Boisclair: Vous soulevez toute cette question, finalement, qui est la définition de

l'acte de courtage...

M. Léopold: Oui.

M. Boisclair: Du rôle du courtier dans la transaction qui souvent agit à titre d'intermédiaire.

M. Léopold: Je sais, mais moi j'ai des problèmes à penser que c'est une profession comme les autres. Je suis un courtier défini comme courtier par la loi et j'ai toujours eu de la difficulté à être fier de cette profession. C'est la raison pour laquelle mes annonces, ça prend une "magnifying glass", une loupe, pour trouver le mot courtier. Dans l'industrie même, ils disent: Oui, c'est ça, cette fois-ci, avec l'annonce de Léopold, où est le mot "courtier"?

M. Boisclair: Where is the beef?

M. Léopold: Puis ils le trouvent, une fois, sur les "gold posts", une autre fois, c'était sur la fenêtre, mais c'est toujours très caché, parce que je ne suis pas fier de ça. La clientèle que je cherche, leur dire que je suis un professionnel courtier, à mon sens, c'est une contradiction de termes. Et, en disant ça, je ne vois pas comment... Il y a des gens qui peuvent mettre les côtés ensemble. Mais nous savons tous dans cette salle que le courtier, il va dire à quelqu'un: Je vais trouver le meilleur prix possible pour vendre votre maison. À l'instant où il aura dit ça, il va dire à quelqu'un d'autre: Je vais négocier le plus bas prix possible, et c'est moi qui peux le faire. Pour moi, dans le sens de la logique, ça n'a pas de bon sens.

M. Boisclair: C'est sûr, mais il y a quand même... J'ai entendu bien des gens défilier devant cette commission. Je peux comprendre votre point de vue, mais je ne peux pas nier la volonté qui a été maintes fois exprimée par des gens qui sont venus témoigner ici, devant nous, de cette volonté de se prendre en main, d'augmenter l'image de marque de la profession, d'augmenter les critères d'admission dans la profession, les critères de formation.

M. Léopold: Ça, c'est du "window dressing", ils ont toujours fait ça.

M. Boisclair: Bien, "window dressing"! Le code de déontologie, il n'y a personne qui les a forcés à le développer. C'est sûr qu'ils l'ont fait parce qu'ils croyaient que c'était la meilleure façon d'agir. Du "window dressing"...

M. Léopold: Le code de déontologie, ça protège les courtiers. Ça ne protège pas les consommateurs. Si, moi, j'agis pour Price Waterhouse, et il y a une enseigne devant un édifice, un courtier a mis son affiche sur l'édifice. Price

Waterhouse, le consommateur d'espace, ne nous a pas engagés pour parler à un intermédiaire, il nous a engagés pour parler directement au propriétaire. Et si c'est Trizec, s'ils nous ont engagés pour parler avec Trizec, ils ne nous ont pas engagés pour parler à un gars à un bas niveau de Trizec ou à un gars à un niveau, disons, de vice-président. Ils nous ont engagés pour aller à Calgary parler avec le président de Trizec, et même à parler avec Edward et Peter Bronfman, si c'est possible. C'est ça la raison pour laquelle ils nous ont engagés. Mais le code de déontologie, s'il y avait une enseigne devant un édifice de Trizec, ça nous "préviendrait" de faire ça.

Le Président (M. Forget): M. le député de Gouin, votre temps est expiré. Mme la ministre, à vous la parole.

Mme Robic: M. Leopold, je vous trouve très dur. Je crois que, dans tout métier, dans toute discipline, il y a des professionnels, hein.

M. Léonard: Vous avez raison. Je m'excuse.

Mme Robic: Et je pense qu'il faut le reconnaître, ça. Et puis "there are small fishes and there are big fishes", ça aussi, c'est important de reconnaître ça.

M. Léonard: Je m'excuse à la profession.

Mme Robic: J'ai des problèmes parce que, pour moi, il y a deux consommateurs. Parce que le vendeur, c'est aussi un consommateur, tout comme l'acheteur ou le locataire. Ce sont deux consommateurs qu'on doit servir. Donc, ils ont le droit de faire des choix. Autant, vous, vous êtes un spécialiste de l'utilisateur - et on pourra parler du double mandat tout à l'heure, ça peut être intéressant. Vous êtes allé à New York, sans doute vous connaissez ça. Mais il y a un consommateur, locateur ou vendeur qui fait une décision de dire: Je suis ouvert pour affaires, j'ai des espaces, mesdames, messieurs, au preneur, à celui qui m'apporte la meilleure offre, je suis prêt à négocier avec celui qui se présentera devant moi. Et il y a l'autre qui dit: Moi, je ne veux pas, je ne veux pas toucher à ça, la location de mon édifice, ce n'est pas ma "business", j'ai autre chose à faire... Bronfman ne veut pas savoir que vous allez lui louer 100 000 pieds carrés dans l'édifice je ne sais pas quoi. Alors lui, il dit: Moi, je veux faire affaire avec un courtier, puis ce courtier-là va mettre sa pancarte. Mais il n'y a rien qui vous empêche, vous ou qui que ce soit d'autre, d'approcher ce courtier-là pour lui présenter des clients. Mon problème, mon problème, c'est au niveau de la commission. Vous êtes rémunéré par l'utilisateur, vrai? Vous recevez un mandat d'une compagnie

qui vous dit: Trouvez-moi tant de pieds carrés au centre de Montréal ou ailleurs.

M. Leopold: Directement ou indirectement, dépendamment de son mandat envers nous autres.

Mme **Robic:** Alors, expliquez-nous comment vous êtes rémunéré, parce que c'est mon seul problème en ce moment, c'est à ce niveau là.

M. Leopold: Disons, effectivement, en ayant établi une affaire, comme Xérox - ils ont fait des copies avant Xérox, mais... - en ayant établi une industrie, parce qu'il y en a d'autres en Amérique du Nord qui le font présentement, nous avons dû donner le choix à notre client. Je vais vous expliquer. Nous disons à notre client: Vous pouvez nous rémunérer directement ou indirectement. Un gars est vice-président matériaux et acquisition d'une compagnie à Chicago. Il vient à Montréal, il n'a pas dans son budget 100 000 \$ à dépenser pour un professionnel. Puis il vient et nous dit: Bon, combien est-ce que ça va me coûter? Nous pouvons dire: Vous devriez, après la transaction, nous écrire un chèque de 100 000 \$. Puis il va à un courtier typique, et au niveau des courtiers en Amérique du Nord, les compagnies comme LePage, etc., ce sont de très bons courtiers. Puis ils disent: Pour me faire ce courtage, pour me représenter, même, combien ça me coûterait? Le gars va dire: Ça ne vous coûte rien, parce que je suis payé par le propriétaire. Nous devons nous adapter, nous autres, disons, à l'industrie, dans ce sens. Puis nous disons à notre client: Vous pouvez nous payer directement ou indirectement. Si vous avez... Par exemple, dans le cas du groupe de Charles Bronfman, Cemp Claridge, quand ils sont allés au Windsor, nous étions payés directement, mais quand Coopers & Lybrand, et Clarkson, Tetrault sont allés au Windsor, nous étions payés indirectement, ça veut dire par le propriétaire, parce que c'était dans le budget du propriétaire, cet argent, "up front". Mais notre client, lui, il a connu... Et comme je dis toujours à nos clients potentiels, ils disent: Qui paie vos honoraires? Je dis toujours: C'est vous qui payez nos honoraires, mais vous avez le choix de les payer directement ou indirectement. Parce que souvent les compagnies ne l'ont pas dans leur budget. Est-ce que ça répond? Est-ce que ça répond?

Mme Robic: Ça répond très bien. "I have a feeling that it is semantics there." Parce que, oui...

Des voix: Ha, ha, ha!

M. Leopold: Sinon, je n'aurais pas de compagnie, malheureusement.

Mme Robic: Alors, que vous vous sentiez frustré de faire face à une pancarte qui vous empêche de solliciter directement le propriétaire, c'est une chose. Mais cette pancarte-là ne vous empêche nullement d'agir sur cette bâtisse-là et de présenter des clients, mais vous allez passer par un intermédiaire qui est votre contrepartie, qui est l'agent du vendeur, plutôt que l'agent du locataire.

M. Léopold: Mme la ministre, je le dis très humblement: Surtout dans les domaines très spécialisés, vous avez tous raison de dire que nous sommes dans un domaine très spécialisé, et peut-être que notre domaine ne devrait pas même être touché par quelque chose qui... Parce que ce dont on parle ici, les intervenants que vous avez vus, la plupart parlent des maisons, les petits magasins et tout ça. Notre domaine s'est tellement spécialisé. Les gens qui sont des proprios, généralement, ils sont les gros. On peut aller sur le boulevard de Maisonneuve. C'est Aetna Insurance avec 4 000 000 000 \$ d'actifs. C'est Manuvie avec 10 000 000 000 \$ d'actifs. C'est Sun Life, c'est Industrial First Québec, c'est Trizec. Toutes ces compagnies-là ont des avocats, des départements, des employés qui ne font que ça.
(17 h 45)

S'ils ont donné le droit à quelqu'un de faire du marketing, tous ces gens-là donnent... dans leur mandat même, ils disent qu'ils auraient le droit de transiger avec quelqu'un d'autre. Et, effectivement, les mandats qui sont donnés souvent disent que... Je dis: Moi, M. Trizec, le propriétaire, j'ai le droit de faire affaire avec qui je veux. Mais je vous donne le mandat de faire le marketing dans mon building. Puis le courtier, il met son enseigne sur le building. Puis, indirectement, il va recevoir quelque chose, même si le proprio... si c'est un petit proprio. Un petit gars qui n'est le propriétaire... qui a un petit... Il a dit: Bon, je veux avoir le droit de transiger avec n'importe qui. Mais, M. Untel, vous êtes mon ami. Vous pouvez mettre votre pancarte sur mon édifice. Puis, tout à coup, il se rend compte qu'il fait... Il ne sait pas que le code de déontologie va "prévenir" quelqu'un de venir directement à lui, parce qu'il ne connaît pas le code de déontologie.

Mme Robic: Vous avez un mandat ouvert, en tout cas, pas si clair que ça. Je pense que vous avez le droit de faire des choses que vous pensez que vous n'avez pas le droit de faire. Est-ce que, dans un domaine comme, le vôtre qui est très spécialisé... Vous avez raison, là plupart des gens que l'on a entendus ne touchent pas votre domaine. Est-ce que vous croiriez que ce serait avantageux pour la protection du consommateur, acheteur ou vendeur, que l'on institue un double mandat? En ce moment, c'est le vendeur qui donne un mandat de vendre sa propriété à

un agent, à un courtier. Et ce courtier-là délègue aux autres courtiers la possibilité de trouver un acheteur contre la moitié de la commission. Est-ce que vous seriez, comme d'autres, favorable à ce qu'il y ait deux mandats? Un mandat donné par le vendeur à un courtier et un mandat que l'acheteur donnerait à un autre courtier et chacun jouerait son rôle. Ça, ce serait impartial. Là, vous auriez deux courtiers différents payés, je ne sais pas par qui, par exemple. Une partie par le vendeur et l'autre partie par l'acheteur. Mais, là, si on voulait parler de vraie impartialité, ce serait peut-être la meilleure façon.

M. Léopold: Je n'ai pas pensé à toutes les implications de ça.

Mme Robic: Ça existe à New York qu'on me dit, le double mandat.

M. Léopold: Oui, ça peut exister même ici. Il n'y a aucune chose à le "prévenir" ici.

Mme Robic: Ce n'est pas défendu.

M. Léopold: Souvent à New York, comme vous le savez... C'est exactement ça. Mais est-ce que... Je ne sais pas la réponse, parce que je dois penser un petit peu plus pour juste... J'essaie de penser vite!

Une voix: Ha, ha, ha!

Mme Robic: Alors, vous pourrez...

M. Léopold: Je pourrai y répondre un peu plus tard ou...

Des voix: Ha, ha, ha!

Le Président (M. Forget): Mme la ministre, votre temps est écoulé. M. le député de Gouin, la parole est à vous.

M. Boisclair: Dans le fond, M. Léopold, ce que vous vendez, c'est une expertise. C'est une connaissance du marché. C'est une connaissance du milieu des gens qui sont à la recherche d'espaces commerciaux.

M. Léopold: Oui.

M. Boisclair: Si les gens viennent vous voir, c'est parce que vous détenez une expertise ou une connaissance...

M. Léopold: Oui.

M. Boisclair:... du milieu, qui, vous estimez, mérite une certaine contre-rémunération en fonction de l'expertise que vous avez su développer au cours des ans. Je pense que ce même

raisonnement peut être vrai pour bien des gens qui font affaire avec des agents ou des courtiers. Écoutez, Mme Tremblay de la rue Chambord...

M. Leopold: Oui, vous avez raison.

M. Boisclair:... qui est propriétaire de sa maison depuis 25 ans n'est peut-être pas au courant de la valeur du marché, de la valeur du fonds de terrain, d'un certain nombre de réalités avec lesquelles elle doit composer. C'est souvent pour cette raison qu'elle fera affaire avec un agent. Elle fera affaire avec un agent parce que l'agent fait partie aussi d'un réseau. Il peut augmenter... Il a accès à un marché auquel peut-être le simple individu n'a pas droit. C'est sûr que la question de conflit d'intérêts peut toujours faire surface, et je suis convaincu que dans bien des cas elle l'a déjà fait. Mais, à cause de ce potentiel problème, qui, sans doute, en est un, est-ce que, du jour au lendemain, on va mettre de côté tous les efforts qui ont été faits par le milieu, cet effort de responsabilisation, de prise en main, et on va dire: Mesdames et messieurs, oubliez tout ça, nous, comme législateurs, on va le régler pour vous le problème et on va voter une loi, avec ce que ça comporte comme obligation, on va voter des règlements au Conseil des ministres et tout le processus? Vous savez comment c'est, des lois, on ne change pas ça à tous les ans. Normalement, une loi est là pour un bon bout de temps. C'est un mécanisme qui est souvent très rigide. Moi, je peux comprendre le problème que vous nous présentez, mais je me demande jusqu'à quel point l'action que vous suggérez répond bien aux problèmes que vous véhiculez.

Ceci étant dit, vous présentez, comme je le disais tout à l'heure, une certaine composition de l'organisme d'autoréglementation. Dans la mesure qu'on retient le 80 %, ce qui me semble, à mon avis, un peu élevé, comment voyez-vous le processus de nomination de ces gens-là? Parce que, par exemple, si c'est la ministre qui nomme, la ministre est aussi susceptible aux pressions de différents groupes ou d'organisations que les gens qui siègeront ou qui seront élus.

M. Leopold: À la solde du ministre.

M. Boisclair: Bien, ce serait bien mal connaître la réalité politique.

M. Leopold: C'est vous qui le dites.

M. Boisclair: Il y a une réalité qu'on ne peut pas nier, là. Comment voyez-vous, dans le concret, la nomination des membres? Quel genre de profil? Qui devrait composer cet organisme d'autoréglementation?

M. Leopold: Je dirais, par exemple, peut-être quelques représentants du département de la

justice, quelques représentants du département du consommateur, quelques représentants de la chambre de commerce de la ville même, disons, des intervenants qui seraient là pour encourager des entrepreneurs, mais aussi pour protéger le public et pour protéger quelques entrepreneurs, peut-être les entrepreneurs qui ont des idées. Je dois vous avouer encore une fois que, moi, je n'aurais aucune compagnie aujourd'hui, aucune, si je devais recevoir mon permis de la Chambre d'immeuble de Montréal. Je n'aurais aucune compagnie, Leopold ne serait pas un "success story" québécois avec le système d'aujourd'hui. Si l'histoire ne nous donne jamais une idée du futur, je dis que l'histoire est dotée assez bien, assez pleinement, dans toute l'Amérique du Nord, à savoir comment agissent ces chambres d'immeubles, ces groupes qui se protègent et qui protègent leurs intérêts. Je ne connais pas la réponse. C'est à vous, nos législateurs, de délibérer sur ça, mais vous avez devant vous un grand défi. Je sais bien aussi que dans tout ça, moi, j'ai fait tout ça moi-même. Cela m'a coûté beaucoup d'argent pour faire ce que j'ai fait aujourd'hui, et si...

M. Boisclair: C'en a valu la peine.

M. Leopold: Merci beaucoup. J'espère bien, mais, malheureusement, je n'ai pas les intérêts qui me protègent, je n'ai que moi-même et si ce n'était que notre bonne industrie qui sait bien que moi je suis impliqué, la Chambre d'immeuble de Montréal sait bien que je suis dans le marché montréalais, mais avez-vous entendu dire un mot de ce que nous faisons chez Leopold, ou des choses que j'ai dites? Mais, de l'autre côté, on dit qu'ils ont changé, qu'ils protègent les consommateurs.

M. Boisclair: Le problème c'est que vous basez votre analyse sur une situation de fait qui existe à l'heure actuelle. Regardons plutôt ce qu'on veut faire. C'est sûr qu'on peut dire que le passé est garant de l'avenir, mais c'est pour ça que je vous dis que j'ai un problème avec...

M. Leopold: Vous avez effectivement un groupe sur parole présentement et vous voulez le mettre comme gardien de prison. Pensez à ça. C'est vraiment la réalité. Il y a un an et demi seulement, la Cour fédérale du Canada les a condamnés contre le consommateur et vous pensez, vous dites qu'ils ont changé "overnight". Pensez à ça dans tout autre domaine.

M. Boisclair: Je vous remercie, M. Leopold.

Le Président (M. Forget): Je remercie le député de Gouin. Mme la ministre, en conclusion.

Mme Robic: M. Leopold, c'est un plaisir de

vous entendre. Ha, ha, ha!

Des voix: Ha, ha, ha!

Mme Robic: Ça aurait été intéressant que vous ayez un miroir devant vous. Ha, ha, ha!

Des voix: Ha, ha, ha!

Mme Robic: Mais vous avez raison. Quand nous allons avoir à rédiger cette loi, il faudra tenir compte de certaines de vos remarques, c'est extrêmement important. Des fois, avec de la bonne volonté, en voulant régler un problème, on en crée un plus grand, finalement. Alors, il va falloir tenter de voir tout l'aspect d'une situation de conditions avant de légiférer. On n'aurait pas pu le faire sagement sans avoir eu le plaisir de vous entendre. Alors, merci infiniment de votre présence.

M. Léopold: C'est moi qui vous remercie.

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

M. Boisclair: M. Léopold, je tiens à vous remercier pour votre participation. En tout cas, vous avez à tout le moins le mérite d'être clair, d'être convaincant à un certain nombre d'égards, mais, comme je l'ai dit à plusieurs groupes qui ont défilé devant nous au courant de la semaine, il s'agira de voir au moment de la discussion du projet de loi, article par article, vraiment jusqu'à quel point les commentaires ont été retenus.

De mon côté, j'ai fait part d'un certain nombre d'objections, disons-le, et d'un point de vue qui n'est peut-être pas le même, mais, cependant, il y a un certain nombre de choses qu'il faut continuer de fouiller, d'approfondir, si ce n'est que de la présentation qui a été faite par Consommation et Corporations Canada qui nous parlait de cette question-là. Donc, je vous remercie.

M. Léopold: Moi aussi j'aimerais vraiment remercier l'honorable ministre et tous les membres de la commission pour m'avoir entendu, pour m'avoir permis de faire partie du processus. Je l'apprécie beaucoup et c'est la première fois de toute ma vie que je parais devant une commission parlementaire et je ne savais pas à quoi m'attendre. J'ai déjà participé à une aux États-Unis sur le Watergate, mais c'était sur l'autre côté.

Des voix: Ha, ha, ha!

(18 heures)

M. Léopold: Je suis vraiment impressionné de l'intérêt réel pris par la commission. Je vous félicite tous. Merci beaucoup.

Le Président (M. Forget): Au nom des membres de la commission, je vous remercie beaucoup de votre participation. Merci beaucoup.

Tel que convenu ce matin, nous prendrons quelques minutes avant l'ajournement pour des remarques finales. Alors, Mme la ministre.

Conclusions

Mme Robic: Merci, M. le Président. Je dois avouer que notre commission n'a certainement pas dû être aussi colorée que celle du Watergate. Ha, ha, ha!

Dés voix: Ha, ha, ha!

Mme Robic: M. le Président, j'aimerais encore une fois féliciter le député de Gouin pour ses nouvelles fonctions comme critique du gouvernement en matière d'institutions financières. Dans 24 heures, je vois que vous avez appris beaucoup. J'ai l'impression que vous avez été très bien "briefé". C'est très bien. Je vous en félicite et j'ai l'impression que nous allons faire bon ménage, puisque nous avons les mêmes préoccupations, celles de protéger le public.

M. le Président, je suis heureuse de mon document de consultation. Je pense que ce document a sollicité une foule d'idées, de solutions, d'interrogations que sans doute un projet de loi n'aurait pas fait, puisqu'on aurait coulé des choses dans le ciment, on aurait discuté alentour de chacun des articles. Plutôt, là, on a eu une large discussion et je trouve que ça nous a aidés et ça nous a donné un éclairage extraordinaire et, pour moi, je retiens des choses. On a touché tous les points, mais on se rend compte qu'il y a réellement trois points majeurs qui ressortent de cette consultation-là. Et, bien sûr, le premier, c'est: non au désengagement complet, total du gouvernement. Le gouvernement doit se réserver un droit de regard. Il est entendu que tous, la grande majorité, prétendent que cette industrie a pris une certaine maturité et est prête à s'autoréglementer.

Il s'agira de déterminer jusqu'à quel point le gouvernement doit rester impliqué. Mais il faut absolument responsabiliser l'industrie également. Il faut absolument que l'industrie comprenne que ce ne sont plus des enfants, que le gouvernement va décider pour eux, donc, qu'on peut se laver les mains des décisions. Ils vont être obligés de répondre de leurs actions. Donc, il y a du bon là-dedans, j'en demeure convaincue.

Il faut absolument toucher à la formation: ça nous est revenu constamment, cette formation; ce n'est pas nécessairement le nombre d'heures, mais la qualité de la formation que l'on donne et préparer les gens à être des professionnels dans différents domaines de l'immobilier.

Que ce soit résidentiel, commercial, industriel, prêts hypothécaires, il faut que nos agents, nos courtiers soient bien formés pour pouvoir répondre aux besoins de leur clientèle. Et, bien sûr, un régime de discipline et un code de déontologie qui reposent toujours sur le meilleur service à la clientèle. Et, mesdames et messieurs, j'espère que le projet de loi qu'on écrira reflètera le besoin de toute une industrie qui est très différente, dépendant d'où on se situe dans cette industrie. Et j'espère qu'on aura une loi dynamique, adaptée aux réalités du marché et aux réalités de l'an 2000, une loi moderne et de qualité, je le dis encore. Et, si on rejoint tous ces objectifs-là, c'est grâce à vous tous qui êtes venus ici nous présenter des mémoires. Vous avez été d'une honnêteté et d'une ouverture... Il y a eu un échange extraordinaire et je vous en remercie tous. Et je vous remercie, M. le député de Gouin, d'avoir participé également. Je pense que vous nous aidez à faire notre réflexion.

Le Président (M. Forget): Merci beaucoup, Mme la ministre. Alors, vos remarques finales, M. le député de Gouin..

M. Boisclair: M. le Président, mes premiers mots iront à la trentaine de groupes - mes premiers remerciements - et d'individus qui sont venus ici, ça fait maintenant plus d'une semaine, présenter des mémoires. Le premier élément qui ressort de cette consultation est cette volonté du milieu de se prendre en main et d'accroître le degré de professionnalisme des divers intervenants du domaine de l'immobilier. Et je crois que c'est tout à l'honneur des hommes et des femmes qui oeuvrent dans ce secteur de l'immobilier.

Par ailleurs - je l'ai répété à quelques reprises au moment de l'audition d'un certain nombre de mémoires, et comme le soulignait, d'ailleurs, mon collègue, le député de Labelle au début de nos travaux - le document de consultation de la ministre posait surtout beaucoup de questions. Nous avons entendu beaucoup de réponses et il nous reste maintenant à connaître la réponse de la ministre. Nous la connaissons lors de la présentation du projet de loi. On verra si elle a bien compris le milieu.

Je voudrais la remercier pour les bons mots qu'elle a eus à mon égard, mais dire aussi que la consultation a aussi un certain nombre de règles. Soit, il peut être facile de consulter sur un certain nombre de questions qui demeurent ouvertes. Le document avait cependant, et je tiens à le souligner, le mérite de bien poser le problème, et, déjà, d'énoncer une certaine volonté politique de réglementer de façon plus adéquate, de répondre aux besoins de l'évolution de l'industrie. Je crois que c'est déjà un exercice fort intéressant et qui est apprécié de la part de l'Opposition officielle.

Cependant, ce qui aurait pu faciliter nos travaux, et faciliter aussi notre discussion, au moment de l'étude article par article, ça aurait été de discuter d'un certain nombre de propositions concrètes. Je ne demandais pas à la ministre de me présenter son projet de loi, je demandais à la ministre de m'énoncer un certain nombre de grands principes directeurs. Gouverner, c'est bien sûr consulter, mais c'est aussi prendre un certain nombre de décisions. Lorsque ces principes directeurs qui vont vous guider dans la rédaction de la loi se trouvent dilués dans un certain nombre de grandes questions, on peut se questionner, des fois, sur la façon dont l'exercice s'est déroulé. Parce que le clou de la question et tous les commentaires que nous avons reçus pendant cette commission tournent autour d'une question très simple: Comment on va le composer? Comment les gens vont être élus? Un mandat de combien d'années? Quel est le pouvoir réglementaire que va se garder la ministre responsable de la loi? Donc, une série de questions où il aurait été à tout le moins intéressant d'avoir un certain nombre d'hypothèses. Il s'agira de voir ce que contiendra le projet de loi pour voir l'attitude que l'Opposition officielle adoptera au moment de la discussion du projet de loi article par article, et soyez assurés, et je tiens à assurer les gens qui sont venus témoigner devant cette commission, que si jamais le besoin s'en faisait sentir nous n'hésiterions pas, au moment de l'étude article par article, à demander, soit des consultations particulières ou des consultations générales, dépendant, encore là, de ce que contiendra le projet de loi de la ministre.

Il me semble aussi important de souligner, M. le Président, qu'à ce stade-ci il semble acquis qu'on se dirige vers la création d'un organisme d'autoréglementation sur le modèle qui serait sans doute semblable à celui qui est établi dans les lois sur les intermédiaires de marché. L'Opposition, bien sûr, souscrit à ce principe, mais pourrait aussi se questionner sur le fait, sur la place de la loi dans tout l'appareil administratif de l'État. On faisait part d'un certain nombre de changements qu'il y a eu au cours des ans. La ministre nous parle ici, non seulement comme ministre responsable des institutions financières, mais aussi comme ministre responsable de l'application d'une partie de la Loi sur l'habitation. On pourrait se questionner sur la façon dont on encadre le contexte législatif.

Ceci étant dit, M. le Président, notre réflexion se poursuivra encore au cours des prochaines semaines. Nous continuerons, bien sûr, d'avoir une attitude ouverte comme nous l'avons démontré depuis le début des travaux, et la ministre pourra compter sur la collaboration des membres de l'Opposition pour procéder à l'adoption de ce projet de loi, avec les restrictions et un certain nombre de limites que j'ai pu exprimer au cours de cette commission. Merci.

Le **Président (M. Forget)**: Merci beaucoup, M. le député de Gouin. Je voudrais remercier tous les membres de la commission qui ont bien voulu travailler à l'intérieur de cette commission. J'ajourne les travaux sine die, la commission ayant complété son mandat. Merci.

(Fin de la séance à 18 h 9)