

RAPPORT QUINQUENNAL D'APPLICATION DE LA LOI SUR LE COURTAGE IMMOBILIER

Mémoire présenté au

Ministre des Finances du Québec

Mai 2015

Conseil québécois de l'ACCHA



L'Association Canadienne des Conseillers Hypothécaires Accrédités (ACCHA) représente plus de 12 000 membres du secteur hypothécaire au Canada, dont plus de 700 au Québec, et a comme mission de maintenir l'excellence de la profession et d'appliquer les normes de professionnalisme les plus élevées dans le secteur hypothécaire. Plus particulièrement, l'ACCHA joue un rôle de direction, d'information, de représentation et de formation non seulement auprès de ses membres mais également auprès des emprunteurs hypothécaires et différents organismes de réglementation.

À cet égard, l'ACCHA est le principal organisme de formation professionnelle en crédit hypothécaire au Canada, permettant aux membres et futurs membres d'acquérir le titre national de Courtier hypothécaire accrédité (CHA) et pouvoir se préparer à l'accréditation visant à obtenir les divers permis d'exercice provinciaux. L'ACCHA s'est également engagée à promouvoir la formation continue en mettant sur pied son propre programme d'éducation permanente adressé aux CHA.

En 2012, suite à la demande de ses membres souhaitant une présence québécoise plus accrue, l'ACCHA a procédé à la création du Conseil québécois de l'ACCHA (ci-après «Conseil québécois»), ayant comme mandat de planifier et d'organiser les interventions québécoises et d'accroître l'implication de l'ACCHA dans les dossiers publics et gouvernementaux. C'est ainsi que le Conseil québécois est devenu la voix du courtage hypothécaire au Québec, fournissant un apport important à l'industrie en l'informant des principales tendances et enjeux.

Une enquête de la Société canadienne d'hypothèques et de logement (SCHL) a révélé que près de la moitié des accédants à la propriété (48%) ont obtenu leur prêt hypothécaire par l'intermédiaire d'un courtier en prêts hypothécaires, contre 40% des acheteurs déjà propriétaires. Ces données reflètent bien de la présence et de l'importance du courtage hypothécaire sur le marché immobilier¹.

ENCADREMENT LÉGISLATIF DU COURTAGE HYPOTHÉCAIRE

En guise d'introduction, il importe de rappeler que depuis le 1^{er} mai 2010, les activités de courtage immobilier et hypothécaire sont régies au Québec par la *Loi sur le courtage immobilier* (ci-après «LCI») relevant de l'Organisme d'autoréglementation du courtage immobilier du Québec (ci-après «OACIQ») qui a comme mission d'assurer la protection du public. La LCI prévoit également que le ministre des Finances, responsable de son application, doit déposer un rapport sur sa mise en œuvre au 1^{er} mai 2015.

¹ Société canadienne d'hypothèques et de logement, «Enquête 2014 auprès des accédants à la propriété : Résultats de l'enquête auprès des accédants à la propriété», 2014, p.2

Dans ce contexte, le Conseil québécois salue l'initiative du ministre des Finances du Québec de procéder à une telle révision visant à maintenir une législation de haut niveau garantissant la protection du consommateur dans le secteur du courtage hypothécaire. Le Conseil québécois comprend que ce processus visant l'ajustement de l'encadrement législatif en est à sa consultation initiale et qu'il se soldera par l'élaboration de propositions de modifications à la LCI. Dans cette optique, le Conseil québécois a cru opportun de partager quelques observations et de proposer certaines pistes de réflexion.

1. ACCÈS À LA PROFESSION

1.1 Formation de base et examens

Depuis l'entrée en vigueur de la LCI, l'industrie hypothécaire peut s'appuyer sur une formation adaptée à ses besoins. En ce sens, le Conseil québécois salue le travail effectué par les différents partenaires pour offrir une formation de qualité aux candidats intéressés par un permis de courtage hypothécaire. Par contre, force est de constater que cette formation constitue une barrière d'entrée à la profession, premièrement par son coût élevé mais surtout, par son accessibilité limitée.

Dans ce contexte, et au-delà des considérations financières, la principale préoccupation de l'industrie hypothécaire concerne l'accessibilité à la formation de base, limitée de deux façons : un programme de formation disponible uniquement sur le réseau privé et enfin, un nombre trop restreint d'examens.

À cet égard, l'ACCHA a entrepris des démarches afin de mettre sur pied, avec la collaboration de l'OACIQ, un programme de formation de base s'adressant aux futurs courtiers hypothécaires, programme qui viserait à augmenter les plages de disponibilités pour les examens préalables à l'obtention d'un permis d'exercice.

Aussi, considérant le fait que le nombre de collègues et d'établissements qui dispensent la formation soit restreint, actuellement au nombre de cinq (5), les examens ne peuvent avoir lieu aussi fréquemment qu'il serait nécessaire afin de favoriser l'accès à la profession. À titre d'exemple, un étudiant qui débiterait sa formation actuellement, en mai 2015, ne pourrait effectuer son examen lui permettant d'accéder à la profession avant le mois d'octobre 2015. Le Conseil québécois soumet qu'une solution pour pallier à cette problématique serait d'introduire un programme de stage au courtier débutant lui permettant d'accéder à l'industrie et d'obtenir une rémunération.

À cet égard, il est pertinent de souligner qu'à l'heure actuelle, le délai de réception d'une première rétribution pour un nouveau courtier hypothécaire vacille entre trois et six mois. Ainsi, si la loi permettait au courtier débutant d'effectuer un stage, non seulement l'accès à la profession serait garantie mais l'arrivée des nouveaux professionnels du courtage hypothécaire serait facilitée, en contrepartie d'une supervision par un détenteur de permis d'exercice de deux années ou plus d'expérience par exemple.

1.2 Formation continue

L'ACCHA salue la volonté de l'OACIQ de privilégier et d'encourager la formation continue, à frais raisonnables pour les détenteurs de permis de l'OACIQ. En effet, l'ACCHA a toujours prôné auprès de l'industrie et de ses membres la nécessité de doter le secteur du courtage hypothécaire d'une culture favorisant la formation continue. Que ce soit pour le professionnel du courtage hypothécaire ou pour l'utilisateur de ses services, les avantages sont multiples: mise à jour des compétences, accentuation du professionnalisme, levier pour une pratique de qualité, etc.

Par contre, pour être en mesure de rencontrer les bénéfices attendus d'un programme de formation continue, plusieurs conditions essentielles doivent être remplies, conditions liées au fait que le programme de formation doive d'abord et avant tout être adapté aux réalités du secteur qu'il veille à protéger.

Conséquemment, le Conseil québécois de l'ACCHA suggère la mise sur pied d'une formation conjointe, toujours en collaboration avec l'OACIQ, permettant aux membres de l'ACCHA et aux détenteurs de permis de l'OACIQ de bénéficier, d'une première part, d'un programme de formation adapté à l'industrie hypothécaire et, d'une seconde part, d'engendrer une reconnaissance mutuelle des crédits liés à la formation continue.

2. CONDUITE PROFESSIONNELLE ET EXERCICE ILLÉGAL DE LA PROFESSION

2.1 Courtage immobilier et démarchage hypothécaire

Dans le processus d'obtention d'un prêt hypothécaire, le courtier hypothécaire agit comme intermédiaire entre le consommateur et le prêteur, que ce dernier soit privé ou institutionnel. Ainsi, après avoir réuni les renseignements financiers requis et s'être assuré que le prêt soit adapté à la situation financière du consommateur, le courtier dépose une demande de prêt hypothécaire auprès du prêteur. Si le prêt est accepté et octroyé par le

prêteur, privé ou institutionnel, le courtier recevra alors de ce dernier une rétribution pour le travail qu'il a accompli.

Par contre, le processus de référencement par les courtiers immobiliers aux représentants des institutions financières, bien qu'encadré par la LCI, souffre quant à lui de défaillances nécessitant certains ajustements.

En premier lieu, la procédure de référencement est déficiente en ce qu'elle n'impose aucune obligation aux représentants d'institutions financières, ceux-ci n'étant pas soumis à la LCI et donc, n'ayant pas à être titulaires d'un permis de l'OACIQ. Avant de poursuivre, il est intéressant de rappeler la distinction entre le démarcheur hypothécaire et le courtier. Ainsi, contrairement au courtier hypothécaire qui présente les produits de plusieurs prêteurs hypothécaires, le démarcheur représente quant à lui les produits d'une seule institution financière.

Cela étant dit, la problématique qui touche actuellement l'industrie est celle liée à la rétribution versée par une institution financière à un courtier immobilier. En guise d'illustration, un courtier, sachant que son client souhaite obtenir un prêt hypothécaire, le dirige vers une institution financière afin qu'elle procède à l'analyse du dossier en vue de l'octroi du prêt. L'institution en question, que ce soit par le biais d'un démarcheur hypothécaire ou non, octroie le prêt au client et verse une rétribution au courtier immobilier, dans certains cas au franchisé et au franchiseur, en contrepartie de la référence.

Le Conseil québécois est d'avis que cette façon de faire place les courtiers immobilier en situation de conflit d'intérêt puisque ces derniers se retrouvent à effectuer des références aux institutions financières avec lesquelles ils ont conclu des ententes de rétribution, le tout résultant en une offre limitée pour le consommateur. Dans ce contexte, il est tout à fait légitime de se questionner à savoir si les intérêts du courtier agissant dans une telle transaction outrepassent ceux du consommateur. À cet égard, le courtier qui accepte ce type de rétribution d'une institution financière devrait être sanctionné au même titre que s'il effectuait un acte contraire aux dispositions de l'article 73 du *Règlement sur les conditions d'exercice d'une opération de courtage, sur la déontologie des courtiers et sur la publicité* :

« Le courtier ou le dirigeant d'agence doit, dans l'exercice de ses activités, tenir compte de ses aptitudes, des limites de ses connaissances et des moyens dont il dispose. Notamment, il ne doit pas accepter de se livrer à une opération de courtage visée à l'article 1 de la Loi sur le courtage immobilier qui est hors de son champ de compétence, sans obtenir l'aide nécessaire notamment auprès d'un autre titulaire de permis ayant les compétences requises. »

Qui plus est, il serait intéressant de questionner les connaissances du marché hypothécaire par un courtier immobilier lorsqu'il est question de produits qui ne sont pas offerts par une institution financière ayant pignon sur rue au Québec. Ainsi, le courtier immobilier qui dirige le consommateur vers une institution financière sélectionnée ne permet pas

nécessairement à son client de bénéficier des meilleures conditions de financement disponibles sur le marché, conditions souvent présentées par des prêteurs sans succursales au Québec, aussi appelés «prêteurs virtuels», auxquels seuls les courtiers hypothécaires ont accès. Il est fort à parier que le courtier immobilier qui se livre à de tels actes n'agit pas dans l'intérêt de son client, ne fait pas honneur à son devoir de conseil envers ce dernier et manque à son devoir de collaboration, principe de base de la collaboration entre professionnels du courtage immobilier.

Enfin, la problématique ne serait être complètement enrayée par le renforcement des sanctions liées au non-respect d'un contrat de courtage hypothécaire par un courtier immobilier. Ayant en mémoire la pratique par laquelle un référencement est effectué par un courtier immobilier à une institution financière en échange d'une rétribution, le Conseil québécois soumet qu'une disposition devrait être ajoutée au formulaire obligatoire d'offre d'achat portant sur l'existence ou non d'un contrat de courtage hypothécaire. L'ajout d'une telle disposition permettrait d'assurer le respect du contrat de courtage hypothécaire par les courtiers immobiliers et de garantir l'échange d'information entre les professionnels du courtage.

2.2 Promoteurs et entrepreneurs immobiliers

Ce cas interpelle la situation, malheureusement trop répandue, d'un promoteur ou contracteur immobilier qui communique à un acheteur les coordonnées d'un prêteur hypothécaire afin que ce dernier obtienne un crédit, en échange d'une rétribution versée par ce même prêteur. Il va de soi que cette activité en est une de courtage illégal puisque ce promoteur exerce une activité de courtage hypothécaire sans être détenteur d'un permis dûment délivré par l'OACIQ, que la rétribution versée par l'institution financière soit directe ou indirecte et qu'elle soit versée sous une forme monétaire ou autre, telle qu'une réduction du taux d'intérêt sur de futurs projets de construction.

L'OACIQ a récemment soulevé cette problématique auprès des institutions financières en leur acheminant une correspondance leur rappelant que cet exercice constitue une pratique illégale en vertu de la LCI. Conséquemment, le Conseil québécois suggère de prendre les moyens nécessaires pour assurer le suivi de la correspondance adressée aux institutions financières afin d'encadrer une telle pratique effectuée au détriment du consommateur par les institutions financières et par les développeurs immobiliers. À ce titre, il serait opportun de valider auprès de l'Association des professionnels de la construction et de l'habitation du Québec (APCHQ) si cette problématique a fait l'objet d'un avis ou d'une correspondance adressée aux promoteurs et constructeurs immobiliers.

2.3 Courtage illégal

La LCI définit comme étant un exercice illégal le fait pour une personne d'agir ou de laisser croire qu'elle peut agir comme courtier hypothécaire sans être titulaire d'un permis d'exercice valide délivré par l'OACIQ. Ce corollaire emporte nécessairement l'obligation pour toute agence hypothécaire exerçant ses activités au Québec de détenir un permis d'exercice, ainsi que tous les courtiers qui en font partie. La LCI prévoit également que toute activité de courtage qui ne respecte par cette règle constitue une violation de la loi et expose le contrevenant à une poursuite de nature pénale.

Tout comme d'autres professions, l'industrie du courtage hypothécaire n'échappe pas aux actes de courtage illégaux effectués par les non-titulaires de permis. À cet égard, le Conseil québécois soumet que l'exigence d'être titulaire d'un permis délivré par l'OACIQ pour effectuer des activités de courtage devrait s'étendre à toutes les opérations de courtage électronique ou de courtage en ligne.

Qu'il soit ici permis de rappeler que le consommateur qui retient les services d'une personne qui exerce illégalement une activité de courtage hypothécaire ne peut se prévaloir des mécanismes de protection prévus à la LCI, notamment la possibilité de recourir au Fonds d'indemnisation du courtage immobilier en cas de fraude, manœuvre dolosive ou détournement de fonds. Ainsi, la poursuite des activités illégales ne nuit pas qu'à la profession mais met également en péril la protection du public. À plus forte raison, les sanctions imposées en cas de condamnation pour courtage illégal devraient être renforcées afin de dissuader la poursuite de telles activités illégales en amont mais surtout afin de prévenir la récidive.

Conséquemment, le Conseil québécois rappelle que le courtage hypothécaire illégal est un fléau et qu'une réflexion sérieuse doit être menée par les décideurs concernés afin de mettre un terme à de telles pratiques.

2.4 Traitement de dossier personnel

Une autre défaillance du processus de rétribution concerne l'auto-traitement d'un dossier personnel par le courtier. Pour l'essentiel, la LCI interdit à un courtier hypothécaire de recevoir toute forme de rétribution d'un prêteur hypothécaire lorsqu'il effectue une activité de courtage hypothécaire pour son propre compte. Il est opportun de remettre en cause la pertinence d'une telle interdiction puisque cette opération n'implique pas l'intervention d'une troisième partie, le consommateur, mais bien d'un courtier agissant pour son compte personnel et une institution prêteuse. Sur cette question, le Conseil québécois est d'avis que cette interdiction est injustifiée et qu'elle devrait conséquemment être supprimée de la LCI.

2.5 Affichage des taux d'intérêt

De par sa profession, le courtier hypothécaire a accès, par l'intermédiaire des prêteurs virtuels, à des taux d'intérêt généralement inférieurs à ceux offerts par les institutions financières. Il va sans dire que lors de négociations avec un représentant d'une institution financière ou en recourant aux services d'un courtier hypothécaire, le consommateur peut profiter d'un taux d'intérêt plus bas que celui affiché.

Cette situation contribue à créer une concurrence entre les institutions financières et les courtiers hypothécaires afin d'afficher ou de publiciser le taux d'intérêt le plus bas possible, si ce n'est que pour égaler la compétition. Bien que favorable à la préservation d'une concurrence saine et loyale dans l'industrie du courtage hypothécaire, le Conseil québécois soumet que la problématique réside dans le fait qu'il y a très souvent une différence entre le taux qui est publicisé et le taux qui est réellement offert au client une fois l'analyse du dossier du client effectuée. Dans la plupart des cas, le client se voit refusé le taux affiché sous motif qu'il ne rencontre pas telle ou telle condition et que, par conséquent, un taux plus élevé lui est proposé. Le corollaire est que cette situation, que l'on pourrait qualifier de «publicité trompeuse», introduise et encourage dans notre industrie une culture de concurrence déloyale. Ainsi, le courtier désirant mousser ses affaires aura le réflexe d'afficher un taux plus bas que le taux offert par les prêteurs afin d'attirer de la clientèle, sans pour autant être en mesure de l'offrir.

Dans ce contexte, le Conseil québécois soumet que la problématique portant sur l'affichage ou la publicité des taux d'intérêt soit examinée afin d'assurer la protection du public, tout en garantissant une concurrence loyale dans l'industrie.

3. STRUCTURE ADMINISTRATIVE

3.1 Représentativité du secteur hypothécaire au sein de l'OACIQ

En 2013, la LCI a été modifiée afin d'ajouter un administrateur représentant les titulaires d'un permis ayant le droit de se livrer aux opérations de courtage relatives à des prêts garantis par une hypothèque immobilière au sein du conseil d'administration de l'OACIQ. Le Conseil québécois de l'ACCHA a eu plusieurs fois l'occasion de saluer cette initiative qui permet de garantir, depuis l'élection de cet administrateur au printemps 2014, la représentativité du secteur hypothécaire au sein du conseil d'administration de l'OACIQ.

Par contre, l'ACCHA soumet qu'une façon d'accroître l'efficacité de la représentation du secteur hypothécaire serait de porter le nombre d'administrateur actuel au nombre de deux(2). Cette addition permettrait non seulement de traduire l'augmentation de la proportion de détenteurs de permis de courtage hypothécaire par rapport aux détenteurs de permis de courtage immobilier à l'OACIQ, mais permettrait aussi de réunir des représentants de plus d'une seule agence hypothécaire au sein de son conseil d'administration.

3.2 Processus de consultation de l'industrie hypothécaire

En 2012, l'OACIQ a procédé, en collaboration avec l'ACCHA, à la création d'un groupe de travail en courtage hypothécaire. Ce groupe de travail a notamment eu comme mandat de soumettre des propositions de modification réglementaire en matière de pratiques professionnelles, de mettre sur pied un contrat de courtage hypothécaire et de commenter plusieurs sujets d'intérêt pour les professionnels du courtage hypothécaire, qu'il soit question de publicité en matière de taux d'intérêt ou encore de formation continue.

Après plus de deux années d'existence, les travaux du groupe de travail ont donné lieu à plusieurs réalisations importantes, notamment l'actualisation du contrat de courtage exclusif, la création d'un espace dédié au secteur du courtage hypothécaire sur l'extranet de l'OACIQ ainsi que l'établissement de plusieurs directives au domaine du courtage hypothécaire. En conséquence, le Conseil québécois de l'ACCHA est d'avis que le secteur est adéquatement représenté par le groupe de travail en courtage hypothécaire de l'OACIQ et qu'il n'y a pas lieu de prévoir un mécanisme de consultation additionnel aussi longtemps que le comité siègera de façon régulière. Par ailleurs, il serait opportun d'entamer une réflexion quant à la possibilité de modifier le statut du groupe de travail afin qu'il bénéficie du statut de groupe permanent de l'OACIQ.

3.3 Règlement des différends

La LCI prévoit que l'OACIQ peut agir comme conciliateur ou médiateur lors d'un différend entre courtiers, sur demande des parties intéressées. Par contre, ce mécanisme d'arbitrage est assujéti au consentement respectif des détenteurs de permis impliqués, consentement qui prend la forme d'une entente de médiation. Ainsi, contrairement aux détenteurs de permis de courtage immobilier bénéficiant du service d'arbitrage offert par les chambres immobilières, le secteur du courtage hypothécaire n'a aucune autre option que de recourir aux tribunaux de droit commun pour décider d'un différend en l'absence de consentement des parties.

L'ACCHA déplore cette situation inéquitable pour les professionnels du secteur hypothécaire québécois. Il est en effet dommageable que les courtiers hypothécaires du Québec, soumis à l'application de la LCI, bénéficient d'un traitement différent des professionnels du courtage immobilier en ce qui concerne le traitement des différends. Pour cette raison, le Conseil québécois recommande de corriger cette iniquité par l'insertion d'une clause d'arbitrage applicable aux différends en matière de courtage hypothécaire.

3.4 Sanctions en cas de non-respect du contrat de courtage hypothécaire

Le Conseil québécois réitère que la problématique du non-respect du contrat de courtage hypothécaire par les courtiers immobiliers devrait être étudiée par l'OACIQ. En ce sens, le non-respect du contrat de courtage hypothécaire par un courtier immobilier devrait être traité de la même manière que le non-respect d'un contrat de courtage entre courtiers immobiliers, ce qui n'est malencontreusement pas le cas.

Le Conseil québécois soumet qu'une solution serait d'intégrer à la plate-forme d'inscriptions immobilières Centris® une section visant à informer les courtiers de l'existence ou non d'un contrat de courtage en vigueur. Une option alternative serait d'ajouter à même le contrat de courtage immobilier une section visant à déclarer l'existence ou non d'un contrat de courtage hypothécaire en vigueur.

Une telle amélioration repose cependant sur le renforcement des sanctions liées au non-respect des contrats de courtage hypothécaire. Rappelons qu'il n'existe à l'heure actuelle aucune disposition permettant de sanctionner une première offense.

À cet égard, le Conseil québécois est d'avis que l'imposition d'une sanction pécuniaire équivalente à la commission reçue par le courtier immobilier en cas de non-respect d'un contrat de courtage serait opportune. Enfin, qu'il soit permis de préciser que tous les courtiers immobiliers et hypothécaires, titulaires d'un permis de l'OACIQ, ont suivi la formation obligatoire et conséquemment, il est légitime de croire qu'ils ont été informés quant à leurs obligations déontologiques.

3.5 Fonds d'assurance responsabilité professionnelle du courtage immobilier du Québec (FARCIQ)

Créé en 2006, avant l'entrée en vigueur de la LCI, le FARCIQ a comme mission de protéger le patrimoine des assurés par la souscription d'une assurance responsabilité professionnelle en cas de faute non intentionnelle, erreur ou omission commises dans l'exercice des activités professionnels des courtiers titulaires d'un permis de l'OACIQ. Il est nécessaire de rappeler que la souscription à la police d'assurance responsabilité du FARCIQ est obligatoire pour tout titulaire de permis délivré par l'OACIQ.

Le Conseil québécois salue la mise en place de ce système qui fournit non seulement une tranquillité d'esprit chez le courtier et la protection de son patrimoine mais qui permet aussi d'indemniser le consommateur en cas de préjudice. À ce titre, le Conseil québécois applaudit l'initiative du FARCIQ de moduler, dès le 1^{er} mai 2015, la prime des titulaires de permis de courtage immobilier par rapport aux titulaires de permis en courtage hypothécaire, reconnaissant par le fait même la différence des risques entre ces deux secteurs. Ainsi, bien que confrontés à plusieurs risques de réclamations en responsabilité professionnelle, que ce soit par la communication d'une information erronée en matière de crédit ou sur le régime d'accession à la propriété, les risques du courtier hypothécaire ne peuvent en aucun cas être assimilés à ceux d'un courtier immobilier.

Dans ce contexte, le Conseil québécois soumet qu'une prime distincte au secteur du courtage hypothécaire doit être maintenue afin de tenir compte du risque réel de l'industrie du courtage hypothécaire. À cet égard, il est intéressant de mentionner que le Québec est la seule juridiction au Canada où les courtiers hypothécaires détenteurs du titre de courtier hypothécaire accrédité (CHA) ne peuvent souscrire au régime d'assurance responsabilité professionnelle offert par l'ACCHA, régime à prime moins élevée que celle du FARCIQ.

3.6 Publicité

En septembre 2014, l'OACIQ a lancé une campagne publicitaire sur les avantages de faire affaires avec un courtier hypothécaire. Cette campagne reposait sur quatre déclinaisons visant à promouvoir les arguments pour faire affaire avec un courtier : conseils judicieux, service personnalisé et protection complète. Bien que celle-ci ait été véhiculée dans les médias imprimés ainsi que sur le Web, le Conseil québécois regrette qu'une telle campagne n'ait pu être lancée à la télévision afin de bénéficier d'un public cible plus vaste, comme c'est le cas des campagnes télévisuelles concernant le courtage immobilier.

CONCLUSION

Pour conclure, le Conseil québécois croit que l'industrie québécoise du courtage hypothécaire est ressortie grandie de la mise en œuvre de la LCI qui lui a permis d'effectuer de grandes avancées lui garantissant une place de choix dans le secteur immobilier. Ainsi, des efforts considérables ont été mis de l'avant par l'OACIQ pour une meilleure compréhension du courtage hypothécaire et de l'industrie. S'agissant de la profession, celle-ci s'est dotée par la création du Conseil québécois d'une voix pour représenter et défendre les intérêts des professionnels du courtage hypothécaire au Québec. L'ajout d'un poste de représentant du courtage hypothécaire au conseil d'administration de l'OACIQ et la mise sur pied d'un groupe de travail au sein de cet organisme ont grandement contribué à la reconnaissance de notre secteur et à sa contribution importante au développement d'une réglementation moderne et efficace.

À la lumière des commentaires énoncés dans le présent document, le Conseil québécois croit qu'une réflexion doit être menée et que des efforts additionnels doivent être entrepris afin d'offrir une protection additionnelle à l'industrie hypothécaire et mieux garantir la protection des consommateurs de produits et services hypothécaires. En ce sens, le courtier hypothécaire doit être considéré comme un intervenant clé de l'économie québécoise par son influence sur la décision d'achat d'une propriété. Dans cette optique, la santé de l'environnement législatif et réglementaire dans lequel il évolue doit être assurée par la mise en place de mesures assurant sa protection.

En vous remerciant à l'avance pour l'intérêt et le temps que vous consacrerez à la présente et formulant à nouveau le souhait de poursuivre notre collaboration dans le cadre de ce processus de révision de la *Loi sur le courtage immobilier*, je vous prie d'accepter, Monsieur le Ministre, l'expression de mes meilleures salutations.



Daniel Migneault, Directeur ACCHA

Autres membres du Conseil québécois Lyne Deslippe, Multi-Prêts
Christine Lemieux, Centres Hypothécaires Dominion
Guy Cayer, Intelligence Hypothécaire
Isabelle Gendron, CENTUM Boulevard Hypothécaire
Jean-Pierre Lessard, Agence hypothécaire IMERIS
Richard Buckberrough, HYPOTHECA
Robert Perrier, Centres Hypothécaires Dominion
Anick Vlachos, Les Architectes hypothécaires