

# DuProprio

***Commentaires de DuProprio au sujet du rapport  
sur l'application de la Loi sur le courtage immobilier***

Septembre 2015

## 1. INTRODUCTION

En juin 2015, le ministre des Finances, monsieur Carlos Leitão, a déposé à l'Assemblée nationale du Québec son Rapport sur l'application de la *Loi sur le courtage immobilier* (le « **Rapport** »). Ce Rapport, publié cinq ans après l'entrée en vigueur de la nouvelle *Loi sur le courtage immobilier*, RLRQ c. C-73.2 (la « **Lci** »), invite toute les « personnes intéressées » à commenter les divers enjeux qui y sont présentés.

Le Rapport réfère à une réalité existant depuis très longtemps : plusieurs propriétaires choisissent de vendre eux-mêmes leur propriété et ce, sans courtier immobilier. Plus particulièrement, le Rapport souligne que des « entreprises d'assistance aux propriétaires-vendeurs » ont vu le jour afin d'aider les propriétaires à vendre leur propriété par eux-mêmes et le ministre formule certaines questions intéressant de près ou de loin ces entreprises.

En tant que plus importante entreprise d'assistance aux propriétaires-vendeurs du Québec, DuProprio se réjouit d'avoir l'occasion de faire état de son expérience, de présenter ses observations et d'ainsi contribuer au débat. Quoiqu'elle considère devoir être tenue informée de l'évolution et de tout changement affectant l'industrie du courtage immobilier, et ce même si elle n'est pas partie de cette industrie, DuProprio ne commentera pas, autrement que de façon accessoire, les enjeux qui semblent concerner exclusivement cette industrie. Elle limitera donc ses représentations aux seules questions qui la touchent directement ou qui ont un impact particulier sur ses activités.

## 2. QUI EST DUPROPRIO<sup>1</sup>?

DuProprio est une entreprise québécoise offrant un service d'assistance aux propriétaires qui souhaitent vendre eux-mêmes leur immeuble. Fondée en 1997 par Nicolas Bouchard, un jeune entrepreneur de la région de Québec, DuProprio emploie présentement environ 260 personnes au Québec.

L'approche de DuProprio consiste à informer et outiller les propriétaires pour qu'ils puissent réaliser eux-mêmes la vente de leur propriété et ce, sans intermédiaire et sans avoir à payer de commission.

DuProprio offre des services uniquement aux vendeurs (ses « clients »). En aucun cas, elle n'agit comme intermédiaire lors de transactions immobilières ni ne communique avec les acheteurs.

---

<sup>1</sup> Pour plus d'information au sujet de DuProprio, visitez le site Web à l'adresse suivante : <http://duproprio.com>.

Depuis 1997, c'est plusieurs dizaines de milliers de propriétés qui ont été vendues au Québec par les clients de DuProprio.

### **3. PORTRAIT DE L'ENCADREMENT ACTUEL**

#### **A. L'industrie du courtage immobilier**

Comme son titre l'indique, la Lci a pour objet d'encadrer l'industrie du courtage immobilier. Plus particulièrement, la Lci régit les « opérations de courtage » immobilier, effectuées pour autrui et contre rétribution. C'est ce qu'énonce l'article 1 de cette loi :

1. La présente loi s'applique à toute personne ou société qui, pour autrui et contre rétribution, se livre à une opération de courtage relative aux actes suivants:

1° l'achat, la vente, la promesse d'achat ou de vente d'un immeuble, ou l'achat ou la vente d'une telle promesse;

2° la location d'un immeuble, dès qu'il y a exploitation d'une entreprise par la personne ou la société qui agit à titre d'intermédiaire dans ce domaine;

3° l'échange d'un immeuble;

4° le prêt garanti par hypothèque immobilière;

5° l'achat ou la vente d'une entreprise, la promesse d'achat ou de vente d'une entreprise ainsi que l'achat ou la vente d'une telle promesse, par un seul contrat, si les biens de l'entreprise, selon leur valeur marchande, sont principalement des biens immeubles.

Toutefois, la présente loi ne s'applique pas à une opération portant sur un instrument dérivé au sens de la Loi sur les instruments dérivés (chapitre I-14.01) ou à une opération portant sur une valeur mobilière au sens de la Loi sur les valeurs mobilières (chapitre V-1.1).

[Nos soulignements]

Bien que la Lci ne contienne aucune définition de ce qu'est une « opération de courtage », ce concept est universellement compris et ne pose aucun problème en pratique.

En effet, toute personne appelée à définir ce qu'elle entend par « opération de courtage » va spontanément référer au rôle d'intermédiaire joué par un courtier immobilier<sup>2</sup>. En termes

---

<sup>2</sup> *Le Petit Robert de la langue française*, 2015 définit le terme « courtier » de la façon suivante : « personne dont la profession est de servir d'intermédiaire entre deux parties contractantes dans des transactions commerciales, financières, immobilières. [...] Personne qui vend en prenant contact avec la clientèle [...] intermédiaire, entremetteur. ». Quant à lui, *Le Petit Larousse illustré*, 2011 définit ainsi le concept de « courtier » : « personne servant d'intermédiaire dans des opérations commerciales ou autres. »

simples, on dira que le courtier est la personne qui sert de lien entre le vendeur et l'acheteur et qui représente l'une ou l'autre de ces parties (et parfois l'une et l'autre) lors des discussions entourant la vente d'une propriété.

De même, le rôle d'intermédiaire du courtier immobilier est reconnu de façon constante et uniforme tant par le législateur<sup>3</sup>, par les tribunaux<sup>4</sup> que par la doctrine juridique<sup>5</sup>.

Dans son Rapport, le ministre adopte d'ailleurs cette même interprétation du concept d'« opération de courtage », en décrivant ainsi le rôle du courtier immobilier (Rapport, p. 5) :

Comme intermédiaires, les courtiers immobiliers et les agences immobilières offrent aux personnes qui ne veulent pas s'occuper elles-mêmes de vendre leur maison de former en quelque sorte un partenariat.

C'est pour refléter ce rôle d'intermédiaire que le titre des personnes dont les activités sont réglementées par la Lci est passé de celui d'« agent immobilier » à celui de « courtier immobilier », comme l'indiquait en 2004 le ministre des Finances de l'époque dans son Rapport quinquennal sur l'application de la *Loi sur le courtage immobilier* :

L'agent représente l'entreprise de courtage offrant un service d'intermédiation entre deux tiers. Cette notion d'intermédiation est bien rendue par l'appellation 'courtier'. Dans les circonstances, il semble plus opportun de retenir l'appellation qui correspond au genre de relation que l'agent a avec le public: il est un intermédiaire, un courtier<sup>6</sup>.

[Nos soulignements]

Par ailleurs, la Lci confère un droit exclusif d'exercice aux courtiers immobiliers. En effet, mises à part certaines exceptions précises énoncées dans la Lci, seuls les titulaires de permis délivrés par l'Organisme d'autoréglementation du courtage immobilier (« **OACIQ** ») sont autorisés à effectuer des opérations de courtage immobilier, pour autrui et contre rétribution.

De manière générale, le législateur limite les monopoles d'exercice (notamment dans le contexte des professions régies par le *Code des professions*, RLRQ c. C-26) uniquement à ce

---

<sup>3</sup> La L.c.i., de même que sa réglementation, réfèrent abondamment au concept d'« intermédiaire ». Par ailleurs, l'article 1735 du *Code civil du Bas-Canada* évoquait les mêmes idées d'intermédiation, de relation avec toutes les parties à une transaction, en plus des notions de mandat ou de représentation :

« 1735. Le courtier est celui qui exerce le commerce ou la profession de négociier entre les parties les achats et ventes ou autres opérations licites. Il peut être le mandataire des deux parties et par ses actes les obliger toutes deux relativement à l'affaire pour laquelle elles l'emploient. »

<sup>4</sup> *Bowes c Kracauer*, AZ-76021148 (appel rejeté : 500-09-00040-760) aux pp. 11-12; *Association des courtiers et agents immobiliers du Québec c. Compagnie de fiducie M.R.S.*, 2003 CanLII 9353 (CA) au para 51. Voir également *Langis c OACIQ*, 2011 QCCS 1513 aux para 61-63 (permission d'appel rejetée : 2011 QCCA 1168); *ACAIQ c Dierckx*, 2001 CanLII 19652 (CQ); *OACIQ c Hôtel de Montagne Cap Tremblant inc.*, 2013 QCCQ 11337; *Pignons-sur-mont inc. c Construction et rénovation Claude Martin inc.*, 2014 QCCS 5065.

<sup>5</sup> H. Richard, *Le courtage immobilier au Québec – Droits et obligations des agences, courtiers et clients*, 3<sup>e</sup> éd., Cowansville, Yvon Blais, 2010, aux pp. 7-11.

<sup>6</sup> Ministre des Finances, Rapport quinquennal sur l'application de la Loi sur le courtage immobilier, juin 2004, p. 24.

qui est absolument nécessaire afin de protéger le public. De même, les tribunaux interprètent restrictivement le champ d'activité exclusif des professions afin de ne pas restreindre indûment la liberté de travail et la libre concurrence<sup>7</sup>.

Dans le contexte de la Lci, les actes réservés aux courtiers immobiliers sont les actes de courtage, c'est-à-dire les actes par lesquels le courtier agit comme intermédiaire entre le vendeur et l'acheteur. Ils comprennent plus particulièrement : **(a)** les communications entre les acheteurs et les vendeurs, **(b)** la négociation de la transaction, **(c)** la transmission, la réception ou la présentation d'offres d'achat ou de promesses de vente, et **(d)** la réception d'acomptes sur le prix de vente, le tout au nom et pour le vendeur ou l'acheteur, et parfois même pour l'un et l'autre.

Rappelons enfin que l'objet de la Lci est « d'encadrer le courtage immobilier, c'est-à-dire la fonction d'intermédiation réalisée par le courtier » (Rapport, pp. 1 et 11) et non pas de régir l'ensemble du marché immobilier et de ses acteurs.

À la lumière de ce qui précède, Duproprio est d'avis qu'il serait non seulement inutile d'introduire dans la Lci une définition du concept d'« opération de courtage » mais que de le faire pourrait avoir comme effet d'élargir indûment le monopole des courtiers immobiliers en englobant des gestes qui sont totalement étrangers à ce qu'est le courtage et qui ne devraient pas faire l'objet d'une telle protection ou en visant des gestes posés par des professionnels déjà régis par d'autres lois particulières.

## B. Les entreprises d'assistance aux propriétaires-vendeurs

À l'heure actuelle, les activités des entreprises d'assistance aux propriétaires-vendeurs sont déjà régies par une panoplie de lois et règlements, comme le reconnaît le ministre dans son Rapport (pp. 12 et 14).

Premièrement, le *Code civil du Québec* (« **CcQ** ») comprend plusieurs dispositions régissant les contrats de manière générale (articles 1377 et suivants) et, plus particulièrement, les contrats de service (articles 2098 et suivants). Ces dispositions, qui s'appliquent à tout contrat de service liant une entreprise d'assistance aux propriétaires-vendeurs à son client, portent notamment sur la formation du contrat, sur les droits et obligations des parties (prudence et diligence, qualité, prix, etc.) et sur la résiliation du contrat.

Deuxièmement, en tant que contrat distinct du contrat éventuel de vente de l'immeuble et puisqu'il ne se rapporte à aucun « acte de courtier » régi par la Lci, le contrat de service entre une entreprise d'assistance aux propriétaires-vendeurs et un consommateur est soumis aux dispositions de la *Loi sur la protection du consommateur*, RLRQ c C-P-40.2 (« **Lpc** »). C'est ce qui découle d'une lecture combinée des articles 2, 6 et 6.1 de la Lpc :

---

<sup>7</sup> Voir notamment *Pauzé c Gauvin*, [1954] RCS 15 à la p 18; *Thomas c Ordre des chiropraticiens du Québec*, REJB 2000-16636 (CA) au para 33; *Collège des médecins du Québec c Galipeau*, 2008 QCCS 2983 aux para 13-14.

2. La présente loi s'applique à tout contrat conclu entre un consommateur et un commerçant dans le cours des activités de son commerce et ayant pour objet un bien ou un service.

6. Sont exclus de l'application de la présente loi, les pratiques de commerce et les contrats concernant : (a) [...], (b) la vente, la location ou la construction d'un immeuble, sous réserve de l'article 6.1;

6.1. Le présent titre [intitulé « Dispositions préliminaires »], le titre II relatif aux pratiques de commerce, les articles 264 à 267 [concernant la preuve et la procédure] et 277 à 290 du titre IV [concernant les recours pénaux], le chapitre I du titre V [concernant l'Office de la protection du consommateur] et les paragraphes c, k et r de l'article 350 [concernant certains pouvoirs de réglementation] s'appliquent également à la vente, à la location ou à la construction d'un immeuble, mais non aux actes d'un courtier ou de son agent régis par la Loi sur le courtage immobilier (chapitre C-73.1) ou à la location d'un immeuble régie par les articles 1892 à 2000 du Code civil. [Nos soulignements]

Aux termes de la Lpc, plusieurs règles spécifiques régissent notamment le contenu des contrats de service (description des services, prix, durée, reconduction, résiliation du contrat, droit applicable, etc.) ainsi que l'interdiction de faire des représentations fausses ou trompeuses. Ces dispositions constituent également un cadre juridique à l'intérieur duquel œuvrent les entreprises d'assistance aux propriétaires-vendeurs.

Enfin, les services qui pourraient être rendus par des professionnels au sein des entreprises d'assistance aux propriétaires-vendeurs (avocats, notaires, arpenteurs-géomètres, évaluateurs agréés, ingénieurs, etc.) sont couverts par le *Code des professions* de même que par les lois particulières qui y sont reliées. Cet encadrement législatif a pour objectif d'assurer la protection du public en regard des gestes exclusifs que sont autorisés à poser lesdits professionnels. Il n'y a donc aucune nécessité d'ajouter à leurs obligations par le biais de la Lci, une loi totalement étrangère à leurs activités.

#### **4. ÉVOLUTION DU MARCHÉ DE LA VENTE IMMOBILIÈRE ET RÉFORME DE 2008**

##### **A. Vente directement par le propriétaire**

Dans un libre marché comme le nôtre, chaque propriétaire a le droit de vendre son immeuble et ce, de la façon dont il l'entend. Ce principe a été consacré expressément par les tribunaux québécois<sup>8</sup>.

---

<sup>8</sup> Voir notamment *Organisme d'autoréglementation du courtage immobilier c DuProprio*, 2011 QCCQ 14967 (confirmé par 2013 QCCS 3966).

Depuis toujours, un nombre significatif de propriétaires font le choix de vendre leur propriété par eux-mêmes, comme le reconnaît d'ailleurs le ministre dans son Rapport (p. 10) :

La vente directe par le propriétaire a toujours fait concurrence à la vente par courtier. Cependant, les entreprises d'assistance ont certainement favorisé cette concurrence en facilitant la tâche du propriétaire vendeur. Ces entreprises occupent d'ailleurs de plus en plus de place dans le domaine des transactions immobilières, bien que les courtiers immobiliers et les agences immobilières occupent encore de loin la plus grande part du marché.

La décision des propriétaires de vendre sans intermédiaire s'explique encore davantage au 21<sup>e</sup> siècle, en raison de l'explosion et de la démocratisation des moyens de communication (téléphonie cellulaire, Internet, Facebook, Twitter et autres réseaux sociaux) et de l'accès facile à l'information.

Les consommateurs souhaitent utiliser ces nouvelles technologies – et les utilisent abondamment en pratique – pour effectuer une panoplie de transactions plus ou moins complexes sans intermédiaire, y compris pour vendre leur propriété. En effet, grâce à ces outils technologiques, les vendeurs peuvent communiquer rapidement et directement avec un vaste bassin d'acheteurs potentiels, ce qui facilite leurs efforts de mise en marché et, ultimement, la conclusion de transactions.

Enfin, la vente directe d'immeubles à l'aide de ces nouvelles technologies de l'information est un phénomène inexorable qui dépasse largement les frontières du Québec et est le propre de toute société moderne.

#### B. Entreprises d'assistance aux propriétaires-vendeurs

Les entreprises d'assistance aux propriétaires-vendeurs comme DuProprio ont été créées pour répondre à cette réalité ainsi qu'à la demande de plus en plus pressante des consommateurs pour des outils facilitant la réalisation de transactions sans intermédiaire.

C'est dans ce contexte que des entreprises comme DuProprio ont développé divers services, dont une technologie à l'avant-garde de l'industrie, permettant à leurs clients de mettre en œuvre leur choix de vendre sans intermédiaire et ce, de façon informée, structurée, conviviale, efficace et à un coût avantageux.

L'utilité de ces services est d'ailleurs confirmée par la croissance fulgurante des activités des entreprises d'assistance aux propriétaires-vendeurs, et en particulier celles de DuProprio.

Par ailleurs, les entreprises d'assistance aux propriétaires-vendeurs offrent généralement leurs services aux consommateurs de façon ouverte, comme en témoignent les quelques exemples suivants :

- (a) Alors que les sites web MLS et Centris ne permettent qu'aux seuls courtiers immobiliers d'afficher des propriétés, les sites web d'entreprises d'assistance aux propriétaires-vendeurs permettent généralement à tous les consommateurs qui le souhaitent d'y afficher leur propriété;
- (b) Les entreprises d'assistance aux propriétaires-vendeurs n'empêchent généralement pas leurs clients qui sont représentés par un courtier immobilier d'afficher des propriétés sur leur site web;
- (c) De même, rien n'empêche un courtier immobilier représentant un acheteur d'agir au nom de son client et de participer à l'achat d'une propriété affichée sur le site web d'une entreprise d'assistance aux propriétaires-vendeurs comme DuProprio.

Bref, les activités des entreprises d'assistance aux propriétaires-vendeurs comme DuProprio ont pour effet de démocratiser le domaine de l'immobilier résidentiel, d'en accroître la transparence et le niveau de concurrence, en plus de bonifier les options offertes aux consommateurs.

Comme leurs activités ont un impact positif important et favorisent l'intérêt de tous les consommateurs, DuProprio est d'avis que l'existence des entreprises d'assistance aux propriétaires-vendeurs doit être encouragée, et non éliminée par le biais de mesures protectionnistes.

### C. Réforme de 2008

En 2008, aux termes de plusieurs années de débats et d'échanges avec tous les acteurs de l'industrie du courtage immobilier, le législateur a adopté la Lci et ainsi procédé à une réforme en profondeur de l'encadrement du courtage immobilier au Québec.

Au moment de cette réforme (2008) et de l'entrée en vigueur de la Lci (2010), des entreprises d'assistance aux propriétaires-vendeurs, dont DuProprio, existaient déjà depuis plusieurs années et offraient en substance les mêmes services que ceux rendus aujourd'hui, bien qu'à une échelle beaucoup plus réduite.

D'ailleurs, dans les délibérations ayant mené à l'adoption de la Lci, tant le gouvernement du Québec<sup>9</sup> que l'Association des courtiers et agents immobiliers du Québec<sup>10</sup> (« **ACAIQ** »), l'ancêtre de l'OACIQ, avaient pris acte de cette réalité de même que du phénomène plus large des nouvelles technologies et de leur impact sur les activités des courtiers immobiliers.

---

<sup>9</sup> Ministre des Finances, Rapport quinquennal sur l'application de la Loi sur le courtage immobilier, juin 2004.

<sup>10</sup> ACAIQ, Mémoire intitulé « Pour une meilleure protection du public : des courtiers immobiliers pleinement responsables » (Décembre 2000). ACAIQ, Mémoire intitulé « Commentaire de l'Association des courtiers et agents immobiliers du Québec sur le Rapport sur l'application de la Loi sur le courtage immobilier » (2005).



## **5. AVENIR DE L'ENCADREMENT**

### **A. Notion de courtage**

Tel qu'énoncé précédemment, le concept d'« opération de courtage » est universellement compris. Ce concept existe d'ailleurs depuis près de 25 ans et ne pose aucun problème en pratique.

Pour les motifs exposés précédemment, il apparaît donc inutile, voire potentiellement risqué, d'inclure dans la Lci une définition législative de ce qu'est une « opération de courtage ».

D'ailleurs, DuProprio souligne qu'à maintes reprises dans le passé, les courtiers immobiliers ont demandé au législateur de définir le concept d'« opération de courtage » et d'énumérer plus spécifiquement quels étaient les actes visés par la Lci. Or, ces demandes des courtiers immobiliers n'ont jamais été accueillies favorablement, le législateur jugeant vraisemblablement, à bon droit selon nous, que la terminologie employée était adéquate et suffisamment claire.

### **B. Les entreprises d'assistance aux propriétaires-vendeurs**

DuProprio estime qu'il n'est ni nécessaire ni utile d'élargir le champ d'application de la Lci afin d'inclure les entreprises d'assistance aux propriétaires-vendeurs ou les services de conseil en matière immobilière.

Premièrement, les risques potentiels liés aux activités des entreprises d'assistance aux propriétaires-vendeurs comme DuProprio ne sont pas ceux que visent à prévenir la Lci. C'est ce qui ressort notamment des faits suivants :

- (a) Contrairement à la situation des courtiers immobiliers, aucune somme d'argent relative aux transactions immobilières ne transite par le biais des entreprises d'assistance aux propriétaires-vendeurs comme DuProprio ni n'est détenue par ces dernières pour le compte des parties à la transaction (ce qui élimine tout risque de détournement de fonds ou autres manœuvres frauduleuses);
- (b) Compte tenu que le prix de leurs services et l'étendue de leurs obligations ne sont généralement pas tributaires de la vente de la propriété, il n'existe aucun risque que les entreprises d'assistance aux propriétaires-vendeurs comme DuProprio se placent en situation de conflit d'intérêts face à leurs clients;
- (c) Contrairement à ce qui se produit en matière de courtage immobilier, le propriétaire-vendeur demeure seul en contrôle de toutes les étapes de la mise en marché de son immeuble.

Deuxièmement, tel qu'expliqué précédemment, le public est déjà adéquatement protégé puisque les activités des entreprises d'assistance aux propriétaires-vendeurs sont régies par plusieurs lois dont le CcQ et la Lpc.

Même si les articles 6(b) et 6.1 de la Lpc peuvent à première vue paraître ambigus, ils laissent peu de doute quant à l'intention du législateur d'exclure du champ d'application de la Lpc uniquement les actes des courtiers immobiliers (qui sont d'ailleurs régis par la Lci) et non ceux posés par d'autres acteurs du marché immobilier comme les entreprises d'assistance aux propriétaires-vendeurs.

Cela étant dit, afin de dissiper toute ambiguïté, un amendement législatif pourrait être adopté de manière à clarifier le libellé de l'exemption contenue à la Lpc, par exemple en précisant que cette exemption ne vise que les courtiers immobiliers, déjà régis par la Lci.

Dans ces circonstances, il n'apparaît pas justifié d'élargir le champ d'application de la Lci afin d'y inclure les entreprises d'assistance aux propriétaires-vendeurs.

En l'absence d'intermédiation, un acte ne devrait pas être réservé uniquement aux courtiers immobiliers du simple fait qu'il est posé par ces derniers ou relié à une transaction immobilière. Par exemple, en l'absence d'intermédiation, la simple fourniture de conseils en matière immobilière ne saurait être visée par la Lci.

Conclure autrement aurait pour effet de dénaturer la Lci en étendant sa portée (et le monopole qu'elle crée) au-delà du courtage immobilier. Au final, cela limiterait la saine concurrence dans le domaine immobilier et réduirait substantiellement les options disponibles aux consommateurs.

Après tout, la raison d'être de la Lci est de protéger les membres du public qui choisissent de faire appel à un intermédiaire pour vendre leur immeuble, et non de les obliger à utiliser les services d'un courtier immobilier.

### C. L'organisme d'encadrement et la gouvernance

Dans son Rapport (pp. 4 et 15), le ministre reconnaît que « l'autoréglementation fait régulièrement l'objet de critiques en raison notamment des apparences de conflit d'intérêts ».

Le ministre souligne d'ailleurs qu'« afin de préserver sa part de marché, l'industrie du courtage, appuyée en cela par l'OACIQ, livre une lutte médiatique intense aux entreprises d'assistance aux propriétaires » (Rapport, p. 10). Par exemple, au cours des années, l'OACIQ a financé plusieurs publicités « pour dissuader les propriétaires de vendre par eux-mêmes » et de faire affaires avec les entreprises d'assistance aux propriétaires-vendeurs (Rapport, pp. 15-16).

Cette « lutte médiatique intense » menée par l'OACIQ s'est d'ailleurs accompagnée d'un combat judiciaire. En effet, depuis 2009, l'OACIQ (ou son ancêtre l'ACAIQ) a institué de multiples recours judiciaires à l'encontre DuProprio. Or, tant la Cour du Québec que la Cour supérieure ont acquitté DuProprio des accusations pénales d'avoir « agi de manière à donner lieu de croire qu'elle était autorisée à exercer l'activité de courtier ou d'agent immobilier ».

Pressée de questions au sujet de la concurrence que livre DuProprio et les autres entreprises d'assistance aux propriétaires-vendeurs, l'ACAIQ/OACIQ s'est toujours assurée de tenir les courtiers informés de ses démarches médiatiques et judiciaires pour protéger l'industrie du courtage immobilier. En fait, dans le rapport annuel 2012 de l'OACIQ, le président de l'OACIQ affirmait que cet organisme est un « partenaire d'affaire de choix » des courtiers immobiliers.

Le comportement de l'OACIQ démontre que cet organisme livre un combat tous azimuts pour protéger les intérêts économiques de l'industrie du courtage immobilier.

Or, comme le souligne le ministre dans son Rapport (p. 15), il est important que l'OACIQ se recentre sur sa seule et unique mission, à savoir la protection du public.

Un des moyens d'assurer ce recentrement serait de diminuer le contrôle des courtiers immobiliers et hypothécaire sur les activités de l'OACIQ, en modifiant la proportion d'administrateurs-courtiers au sein du conseil d'administration de l'OACIQ de manière à ce qu'il y ait parité avec les administrateurs indépendants de l'industrie du courtage immobilier et hypothécaire.

À titre illustratif, l'Organisme canadien de réglementation du commerce des valeurs mobilières (OCRCVM) et le Mutual Fund Dealers Association (MFDA), deux organismes canadiens de réglementation en matière de valeurs mobilières, sont dirigés par un conseil d'administration composé d'un nombre égal de représentants de l'industrie et de représentants indépendants.

## **6. CONCLUSION**

DuProprio résume ainsi les principales observations et positions formulées dans le présent mémoire :

- (a) Le concept d'« opération de courtage » étant universellement compris, il est inutile de le définir plus amplement dans la Lci. D'ailleurs, les tribunaux ont toujours été en mesure d'interpréter ce qu'est une « opération de courtage » et ce, de manière cohérente et intelligible;
- (b) Les entreprises d'assistance aux propriétaires-vendeurs sont le reflet de l'avancée des technologies de l'information et répondent aux besoins des consommateurs : elles constituent une réalité incontournable. Il est donc important que ces entreprises puissent continuer à se développer et à bonifier les options disponibles aux personnes désirant vendre leur propriété, le tout au bénéfice du consommateur;
- (c) Plusieurs lois encadrent déjà de façon adéquate les activités des entreprises d'assistance aux propriétaires-vendeurs comme DuProprio, dont le CcQ et la Lpc. Dans ces circonstances, il apparaît inutile, voire risqué, d'élargir la portée actuelle de la Lci, un tel élargissement n'étant pas nécessaire pour la protection

du public et pouvant entraîner la consolidation d'un monopole au détriment des consommateurs;

- (d) Tout comme le souligne le ministre dans son Rapport (pp. 15-16), une réforme de la gouvernance de l'OACIQ apparaît souhaitable afin d'assurer que cet organisme remplisse efficacement son rôle de protection du public et éviter qu'il ne soit utilisé à des fins de promotion des intérêts économiques de l'industrie du courtage immobilier.

Les entreprises d'assistance aux propriétaires-vendeurs jouent un rôle essentiel, particulièrement compte tenu qu'une proportion significative de personnes choisissent (et continueront de choisir) de vendre leur propriété par elles-mêmes.

DuProprio invite le législateur à ne pas céder aux demandes protectionnistes de l'OACIQ qui ne visent qu'à éliminer ces entreprises et ainsi réduire substantiellement les options et l'assistance présentement offertes aux consommateurs.

Ces demandes de l'OACIQ vont à contre-courant des tendances lourdes qui façonnent les sociétés modernes ainsi que des besoins exprimés par les consommateurs qui souhaitent profiter pleinement du potentiel et des moyens rendus accessibles par les nouvelles technologies de l'information.

En terminant, DuProprio remercie à nouveau le ministre pour l'opportunité qui lui a été accordée de faire valoir son point de vue et demande à être tenue informée de l'évolution des débats au sujet des questions énoncées dans le Rapport.